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 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 Distributeurs 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 Distributeurs Indépendants. Le succès de chaque Distributeur dépend notamment de deux facteurs :

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

Ces deux facteurs soulignent l'importance de la responsabilité d'un Distributeur 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 Distributeurs Indépendants de leurs efforts et d'accroître leur succès.

Devenir Distributeur Indépendant – la première étape importante

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

Enregistrement

Vous devenez officiellement Distributeur Indépendant Herbalife lorsque votre formulaire d'enregistrement Distributeur 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/fr-FR. 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 Distributeur Indépendant Herbalife.

Clients Privilégiés et Distributeurs Downline

Il y a deux types de clients :

- **Le Client Privilégié** : Toute personne qui soumet un formulaire et contrat de Client Privilégié et est autorisé à acheter des produits Herbalife pour la consommation personnelle de son foyer avec une remise d'achat auprès de la compagnie.
- **Le Client au détail** : Toute personne qui n'est pas un Distributeur ou un Client Privilégié Herbalife qui achète des produits Herbalife auprès d'un Distributeur.

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

Un Client Privilégié peut présenter et recommander des personnes pour devenir Clients Privilégiés à leur tour. Elles seront connues comme les Recommandations.

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

Niveaux de Downline

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

Chaque distributeur 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 distributeurs pour leurs ventes.

Cotisation annuelle de Distributeur

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

Herbalife s'efforce de rappeler aux Distributeurs par courrier électronique le délai de paiement. Toutefois, le Distributeur 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 :

- **Distributeur (non-superviseur) :**
  Le contrat du Distributeur Indépendant Herbalife sera supprimé et vous ne pourrez plus acheter de produits Herbalife® avec une remise, ni parrainer de nouveaux distributeurs. Tous les distributeurs de lignée inférieure existants seront définitivement transférés vers votre premier sponsor en amont.

- **Superviseur et au-dessus :**

Le contrat du Distributeur 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 entrainera la résiliation de votre contrat et toutes vos lignées existantes de Distributeurs et/ou Clients privilégiées 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 Distributeur retire d'une vente au détail.

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

Commissions

Lorsqu'un Distributeur se qualifie pour un pourcentage de remise plus élevé qu'un client privilégié ou qu'un distributeur dans sa lignée downline, alors le Distributeur 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 Distributeur Upline et le pourcentage de remise du Distributeur Downline.
- Gain de base x (pourcentage de remise du Distributeur Upline moins pourcentage de remise du Distributeur Downline) = 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 Distributeurs de l'Équipe TAB ont par ailleurs la possibilité de percevoir une Prime de Production de 2 à 7 %.

Bonus Leadership Mark Hughes

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

LES ETAPES DE LA REUSSITE

Distributeur

Senior Consultant

250 Points Volume (PPV + DLV) ou plus cumulés en 1 à 3 mois

Bâtisseur de Succès

1000 Points Volume (PPV + DLV) ou plus cumulés en 1 à 3 mois*

Superviseur

2500 Points Volume (PPV+DLV) cumulés en 1 à 3 mois (dont un minimum de 1000 Points Volume Libre sur la même période des trois mois)
ou
4000 Points Volume (QPV+ QDV) accumulés sur 3 à 12 mois dont un minimum de 1000 Points QPV)

World Team

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

1000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

GET Team 2,500

2,500 Royalty Royalty durant 3 mois consécutifs

Millionaire Team

4000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

Millionaire Team 7,500

7,500 Royalty durant 3 mois consécutifs

President's Team/Équipe du Président

10 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

15K President's Team

Boucles d'oreilles et boutons de manchettes Or & Diamant

15 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

20K President's Team

20 000 Points Royalty durant 3 mois consécutif

30K President's Team

30 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

40 K President's Team

Montres Movado logotées Herbalife **

40 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

50K President's Team

50 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

60K President's Team

Collier et boutons de manchette en or blanc & diamants

60 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

70K President's Team

Bagues à sceau en or blanc & diamants

70 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

80K President's Team

Boucles d'oreilles et bague en or blanc et diamants

80 000 Points Royalty durant 3 mois consécutifs

90K President's Team

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 ou Bâtisseur de Succès avant de se qualifier Superviseur. Référez-vous aux qualifications détaillées consultables sur le site www.myherbalife.com/fr-FR.
** 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 Distributeur de l'Equipe du Président en première ligne, dans n'importe quelle lignée de votre organisation.

2 Diamants

Senior Executive President's Team

2 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans deux lignées différentes de votre organisation.

3 Diamants

International Executive President's Team

3 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 3 lignées différentes de votre organisation.

4 Diamants

Chief Executive President's Team

4 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 4 lignées différentes de votre organisation.

5 Diamants

Chairman's Club

5 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 5 lignées différentes de votre organisation.

6 Diamants

Chairman's Club

6 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 6 lignées différentes de votre organisation.

7 Diamants

Chairman's Club

7 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 7 lignées différentes de votre organisation.

8 Diamants

Chairman's Club

8 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 8 lignées différentes de votre organisation.

9 Diamants

Chairman's Club

9 Distributeurs de l'Equipe du Président en première ligne, dans 9 lignées différentes de votre organisation.

10 Diamants

Founder's Circle (Cercle du Fondateur)

10 Distributeurs 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 consulter le site www.myherbalife.com/fr-FR.
† 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-»

1 million 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 .*

Reconnaissance «2 Millions Lifetime Achievement»

2 millions de Points Volume
Les reconnaissances «Lifetime Achievement-» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 2 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife .*

Reconnaissance «3 Millions Lifetime Achievement»

3 millions de Points Volume
Les reconnaissances « Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 3 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife .*

Reconnaissance «4 Millions Lifetime Achievement»

4 millions de Points Volume
Les reconnaissances «Lifetime Achievement» sont décernées aux Distributeurs qui réalisent 4 millions de Points Volume ou plus au cours de leur carrière Herbalife .*

Reconnaissance «5 Millions Lifetime Achievement»

5 millions de Points Volume
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

Les Packs 1er Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

3ème Anniversaire

Les Packs 3ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

5ème Anniversaire

Les Packs 5ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

7ème Anniversaire

Les Packs 7ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

10ème Anniversaire

Les Packs 10ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

15ème Anniversaire

Les Packs 15ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

20ème Anniversaire

Les Packs 20ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

25ème Anniversaire

Les Packs 25ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

30ème Anniversaire

Les Packs 30ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

35ème Anniversaire

Les Packs 35ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

40ème Anniversaire

Les Packs 40ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

40ème Anniversaire

Les Packs 45ème Anniversaire sont attribués aux Distributeurs Indépendants Herbalife en reconnaissance de leur contribution et de leur longévité avec Herbalife .

* Pour les détails complets de qualifications, merci de consulter le site www.myherbalife.com/fr-FR.

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 identique dans tous les pays (veuillez-vous reporter aux listes de 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 Distributeur 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 est crédité et accumulé sur une base volumique mensuelle. Le Mois Volumique commence le premier jour calendaire du mois et se termine le dernier jour calendaire du mois. Herbalife se réserve le droit de modifier le Mois Volumique lorsqu’elle l’estime approprié.

Détermination du Mois Volumique

Le volume est crédité sur le Mois Volumique durant lequel la commande est passée et intégralement payée auprès d’Herbalife.

Il est de la responsabilité du Distributeur de s'assurer que les commandes sont passées et que les paiements sont reçus avant la date limite désignée. Si tel n’est pas le cas, la commande sera créditée sur le mois volumique suivant.

1. Le jour de fin de mois (EOM) sera toujours le DERNIER JOUR du mois calendaire.

2. Toutes les commandes doivent être reçues le dernier jour du mois pour être comptabilisées sur le volume du mois en question.

3. Les Points Volume sont crédités sur le Mois Volumique au cours duquel la commande est passée et intégralement payée auprès d’Herbalife

4. Le paiement intégral doit être reçu ou initié avant le dernier jour du mois.
   - Les commandes payées par virement bancaire, dépôt direct ou par toute autre transaction bancaire doivent être initiés au plus tard le dernier jour calendaire de chaque mois, même si ce jour est un week-end ou un jour férié et doivent être reçus par Herbalife avant le 5 du mois suivant.

5. Si la transaction d’un paiement n'est pas approuvée, la commande sera annulée.

Il existe plusieurs manières de créditer le volume dans le Plan de Ventes et Marketing Herbalife, comme l’illustrent 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 Clients Privilégiés et Distributeurs downline non-Superviseurs directement auprès de Herbalife.

Exemple de Volume de lignée inférieure

	Achats/% de remise du prix H.T. ajusté		Volume de Downline
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 Distributeur	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 Qualifiant (QPV)
Le Volume Personnel Qualifiant est le volume des commandes achetées personnellement et directement auprès d'Herbalife par vous et vos clients privilégiés personnellement inscrits.

Volume Downline Qualifiant (QDV)
Le Volume Downline Qualifiant est le volume des commandes achetées par vos distributeurs downline non-superviseurs et vos clients privilégiés personnellement inscrits par vos distributeurs downline.

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 Clients Privilégiés et vos Distributeurs de lignées inférieures non-Superviseurs.

Tous les produits doivent être achetés directement auprès de Herbalife et ne peuvent être achetés auprès du Superviseur upline ou d'autres Distributeurs.

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 Clients Privilégiés et vos Distributeurs de lignée inférieure avec une remise de 15 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 de 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 de 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 **Distributeur**	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% 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 **Distributeur en voie de qualification de Superviseur**	1000 Points Volume @ 50% de remise temporaire du prix H.T. ajusté + Volume de C	=	1000 Points Personnels + 4000 Points volume Downline = 5000 Points Volume
C **Distributeur**	4000 Points Volume	=	4000 Points Volume

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 Superviseur	10 000 Points Volume Total	**= 30 000 Volume d'Organisation**
2ème niveau Superviseur	10 000 Points Volume Total	
3ème niveau Superviseur	10 000 Points Volume Personnel	

Volume Libre et Mobilisé

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

Volume Libre
Le Volume Libre est le volume non utilisé par vos Distributeurs 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 Distributeurs.

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

AVANTAGES DU DISTRIBUTEUR

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

Veuillez 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 marches).
- Chaque Distributeur 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 detail :

- Il s'agit du prix de départ pour tous les Clients et les Distributeurs.
- C'est le prix avant toute taxe et, selon les marchés, les coûts d'expédition () 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 Distributeur 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 Distributeurs (avant taxes et, dans certains marchés, les coûts d'expédition).

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

Prix Distributeur:

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

Bénéfice au détail:

- Il s'agit du montant qu'un Distributeur gagne sur le prix de vente au détail.
- Le bénéfice au détail est la différence entre le prix auquel le Distributeur vend le produit au client au détail et son prix d'achat en tant que Distributeur.
- Le prix Client – le prix Distributeur = bénéfice au détail
- Le pourcentage de bénéfice au détail n'est pas le même que le pourcentage de remise car:
  (a) chaque Distributeur peut fixer son prix de vente au client au détail.
  (b) Le pourcentage de remise et 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 Distributeur Indépendant Herbalife de percevoir des commissions sur les produits achetés par vos lignées downline.

Lorsqu'un Distributeur se qualifie pour un pourcentage de remise plus élevé qu'un client privilégié ou qu'un Distributeur dans sa lignée downline, le Distributeur 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 Distributeur Upline et le pourcentage de remise du Distributeur Downline.
- Gain de base x (pourcentage de remise du Distributeur Upline moins pourcentage de remise du Distributeur 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 Distributeur de Gary est de 27.10 € Le prix du Distributeur 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 distributeur (27.10 €) = profit de détail

Prix de détail	Prix H.T. ajusté	Montant de la remise	Prix remisé	Taxes	Prix distributeur	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 boite 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 distributeur de Sue est de 33.77 €. Le prix distributeur 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 distributeur	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 distributeur 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 distributeur 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 Distributeurs de lignée inférieure, développez votre volume de ventes Herbalife, votre Volume Total augmente et 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 Distributeur 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 est éligible pour :

- Acheter avec une remise de 35 % sur le prix H.T. ajusté immédiatement après avoir obtenu ce statut
- Obtenir un bénéfice au détail de 35 % du prix H.T. ajusté
- Obtenir jusqu'à 20 % de différentiel de commissions (appelé également commissions) sur les achats effectués par ses Distributeurs bénéficiant d'une remise de 25 % sur le prix H.T ajusté, ou des Clients Privilégiés bénéficiant d'une remise entre 15% et 35 % sur le prix H.T. ajusté.

Les Points Volume sont cumulés soit à partir de vos commandes passées personnellement et directement auprès d'Herbalife (Volume de commandes personnelles - PPV), soit à partir des commandes de vos Clients Privilégiés ou Distributeurs de lignée inférieure (Volume de distributeurs downline - DLV) passées directement auprès d'Herbalife . Ces deux types de volume peuvent être utilisés pour atteindre le niveau de Senior Consultant et la remise de 35% du prix H.T. ajusté.

Niveau	Volume mensuel	Remise	Eligibilité
Senior Consultant	Cumuler 250 Points Volume (PPV + DLV) en 1 à 3 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.
Success Builder (Bâtisseur de Succès)	Cumuler 1000 Volume Points (PPV + DLV) en 1 à 3 mois	42%	Dès que vous avez cumulé 1000 Points Volume (PPV + DLV) ou plus en 1 à 3 mois, vous pouvez bénéficier d'une remise de 42% sur le prix H.T. ajusté, et ce jusqu'à ce que soyez éligible pour bénéficier d'une remise supérieure.
Superviseur en voie de qualification	- Cumuler 2500 Points Volume (PPV + DLV) en 1 à 3 mois, dont un minimum de 1000 Points Volume Libre sur la même période des 3 mois OU - Cumuler 4000 Points Volume (QPV + QDV) sur 3 à 12 mois (dont un minimum de 1000 Points QPV).	Remise de 50% temporaires	Dès que vous avez atteint les Points Volume qualifiants, une remise temporaire de 50 % du prix H.T. ajusté est appliquée sur les commandes suivantes.
Superviseur	2 méthodes pour se qualifier : Veuillez vous référer à la section « Qualification Superviseur » de ce livret pour 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% du prix H.T. ajusté tant que vous restez Distributeur 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% du prix H.T. ajusté et pouvez atteindre jusqu'à 42% ou 50% du prix H.T. ajusté.

Bâtisseur De Succès (Success Builder)

En tant que Distributeur Herbalife, vous avez la possibilité de cumuler 1000 Points Volume (PPV+DLV) en 1 à 3 mois pour vous vous qualifier Bâtisseur de Succès et obtenir une 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 jusqu'à ce que soyez éligible à une remise supérieure .

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

Un Bâtisseur de Succès est éligible pour :

- Une remise d'achat de 42% sur le prix H.T. ajusté immédiatement après la qualification à ce niveau
- Profiter de 42 % de bénéfice sur le prix H.T. ajusté sur les ventes au détail
- Obtenir jusqu'à 27 % de différentiel de commissions (appelé également commissions) sur les achats effectués par vos Distributeurs de lignée inférieure bénéficiant d'une remise de 25 % à 35% sur le prix H.T ajusté, ou des Clients Privilégiés bénéficiant d'une remise entre 15 % et 35 % sur le prix H.T. ajusté.

Une fois votre statut de Bâtisseur de Succès (Success Builder) acquis, toutes vos commandes bénéficieront d'une remise de 42% sur le prix H.T. ajusté tant que vous serez 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% du 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% du prix H.T. ajusté.
- Percevoir des commissions allant jusqu'à 35% sur les achats effectués par vos Distributeurs de lignée inférieure avec une remise entre 25% et 42% du prix H.T. ajusté ou celle de vos Clients Privilégiés entre 15% et 35% de remise du 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 Distributeurs qui atteignent le niveau de Superviseur sont souvent désignés comme Distributeur ou Distributeur Indépendant Herbalife.

Qualification en tant que Superviseur

Il existe deux manières de se qualifier Superviseur :

- Cumuler 2500 Points Volume (PPV+DLV) sur 1 à 3 mois (dont un minimum de 1000 Points Volume Libre sur la même période).

- Cumuler 4000 Points Volume (QPV+QDV) sur 3 à 12 mois (dont un minimum de 1000 Points QPV).

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

Superviseur en cours de qualification

Éligible pour bénéficier d'une remise de 50% temporaire du 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 1er 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 du 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.

Le Volume des commandes passées avec une remise temporaire de 50% du prix H.T. ajusté est considéré comme le Volume de commandes personnelles pour l'acheteur et comme le Volume de Groupe pour le 1er 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 Distributeurs 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 Distributeur 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 Distributeur(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 Distributeurs 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 + 1000 Volume de Groupe = 5000 Total Volume		
B **Distributeur se qualifiant en tant que Superviseur**	1000 Points Volume @ 50% de remise temporaire du prix H.T. ajusté	=	1000 Points Volume de Groupe pour A
C **Distributeur 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 Distributeurs 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 Distributeurs 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 Distributeurs 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:

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 4000 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 4000 Points Volume libres entre le 1er février et le 31 janvier, vous gardez votre statut de Superviseur et votre remise d'achat de 50% du prix H.T. ajusté. Cependant, vous perdrez toutes vos lignées inférieures comprenant un Superviseur qui seront rattachées au 1er 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% du 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 entrainera la résiliation de votre contrat et toutes vos lignées existantes de Distributeurs et/ou Clients privilégiées seront définitivement rattachées au premier Sponsor upline.

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 Bâtisseur de Succès (Success Builder).

Trois Niveaux de Succès

Les personnes que vous parrainez personnellement en tant que Distributeur Indépendant Herbalife sont considérées comme votre premier niveau. Elles peuvent être des amis, des Distributeurs 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 Indépendants Herbalife de votre premier niveau parrainent eux-mêmes d'autres Distributeurs Indépendants Herbalife, ces nouveaux Distributeurs 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 Distributeurs Indépendants Herbalife et en les encourageant à suivre votre exemple, vous aidez chaque Distributeur 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

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.

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 Distributeur 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 Distributeur Indépendant Herbalife pour percevoir des Royalties

Equipe Mondiale (World Team)

Vous qualifier en tant que Distributeur 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’équipe TAB

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 Leadership 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 Distributeurs qui se sont qualifiés pour ces reconnaissances.

Si un envoi n'est pas réceptionné, il convient de contacter votre service Relations Distributeurs par écrit (courrier ou aide en ligne sur le site www.myherbalife.com/fr-FR). 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 Distributeurs Indépendants des reconnaissances de la plus haute qualité. Si un Distributeur 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 Distributeur 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 INTERNATIONAL FRANCE S.A.
Service Clients
7 boulevard de Dresde
67000 STRASBOURG
France

Tél. 03 67 34 3039

Contact en ligne sur www.myherbalife.com/fr-FR

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)°Distributeur 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)°Distributeurs 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)°Distributeurs 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)°Distributeurs 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)°Distributeurs 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)°ou plus Distributeurs 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.

Production Bonus

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

<table>
<tr><td colspan="3">Période de qualification</td><td colspan="15">Équipe d'expansion mondiale (GET)</td></tr>
<tr><td>JAN</td><td>FÉV</td><td>MARS</td><td>AVR</td><td>MAI</td><td>JUIN</td><td>JUIL</td><td>AOÛT</td><td>SEPT.</td><td>OCT</td><td>NOV.</td><td>DEC</td><td>JAN</td><td>FÉV</td><td>MARS</td><td>AVR</td><td>MAI</td><td>JUIN</td></tr>
<tr><td rowspan="2">1,000 Points Royalties</td><td rowspan="2">1,000 points Royalties</td><td rowspan="2">1,000 Points Royalties</td><td colspan="14">Éligible pour gagner 2% PB d'avril à mars</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="14">Période de requalification d'avril à mars</td><td></td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><td colspan="3">Période de qualification</td><td colspan="15">L'équipe millionnaire</td></tr>
<tr><td>JAN</td><td>FÉV</td><td>MARS</td><td>AVR</td><td>MAI</td><td>JUIN</td><td>JUIL</td><td>AOÛT</td><td>SEPT.</td><td>OPO</td><td>NOV.</td><td>DEC</td><td>JAN</td><td>FÉV</td><td>MARS</td><td>AVR</td><td>MAI</td><td>JUIN</td></tr>
<tr><td rowspan="2">4000 points Royalties</td><td rowspan="2">4000 points Royalties</td><td rowspan="2">4000 points Royalties</td><td>Période d'attente</td><td colspan="14">Éligible pour percevoir 4% PB de juin à mai</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="13">Période de requalification d'avril à mars</td><td></td></tr>
</table>

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

<table>
<tr><td colspan="3">Période de qualification</td><td colspan="15">Équipe du président</td></tr>
<tr><td>JAN</td><td>FÉV</td><td>MARS</td><td>AVR</td><td>MAI</td><td>JUIN</td><td>JUIL</td><td>AOÛT</td><td>SEPT.</td><td>OPO</td><td>NOV.</td><td>DEC</td><td>JAN</td><td>FÉV</td><td>MARS</td><td>AVR</td><td>MAI</td><td>JUIN</td></tr>
<tr><td colspan="3" rowspan="2">10k, 20k, 30k, 50k Points de Royalties x 3 mois</td><td>Période d'attente</td><td colspan="14">Éligible pour percevoir 6% à 7% PB de juillet à juin</td></tr>
<tr><td colspan="13">Période de requalification d'avril à mars</td><td></td></tr>
</table>

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 PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3,500	1,000
	4%	3,000	4,000
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

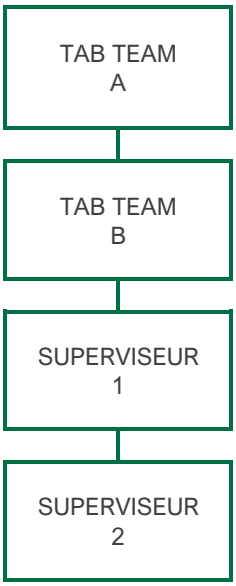
Si vous vous requalifiez pour un niveau de % de gain de bonus de production inférieur au cours de votre dernière période de requalification et que vous vous qualifiez à nouveau pour un niveau supérieur, vous devrez respecter la période d'attente avant de commencer à percevoir à ce niveau supérieur.

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



Eligible au pourcentage de Bonus de Production : 6%

- TAB Team A percevra 6% sur TAB Team B
- 4% sur Superviseur 1 et Superviseur 2 (6% - 2% = 4%)

Eligible au pourcentage de Bonus de Production: 2%

- TAB Team B percevra 2% sur Superviseur 1 et Superviseur 2

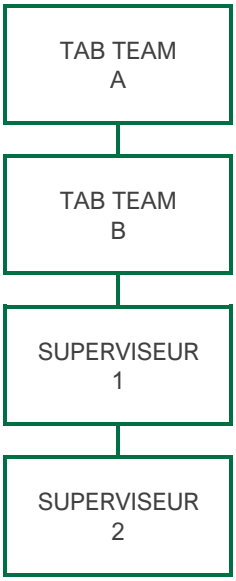
Exemple 1 :

- 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.*

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



Eligible au pourcentage de Bonus de Production: 4%

- TAB Team A ne percevra pas de bonus sur TAB B ou son organisation

Eligible au pourcentage de Bonus de Production: 7%

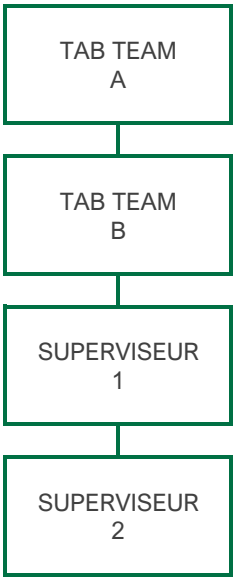
- TAB Team B percevra 7% sur Superviseur 1 et Superviseur 2

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 ».

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



Eligible au pourcentage de Bonus de Production: 6%

- TAB Team A percevra 6% sur TAB Team B uniquement

Eligible au pourcentage de Bonus de Production: 6%

- TAB Team B percevra 6% sur Superviseur 1 et Superviseur 2

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 by Herbalife

Bonus Leadership 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 Leadership 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 Leadership Mark Hughes sont versées en reconnaissance de performances et de leadership exceptionnels. L'équipe du président peut consulter les règles annuelles du bonus Leadership 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 Distributeur 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 Distributeur 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 Distributeur Indépendant Herbalife et qui achète les produits au prix de vente au détail auprès d'un Distributeur Indépendant Herbalife

Client Privilégié: Toute personne qui a soumis une demande et un contrat de client privilégié et qui achète des produits Herbalife pour la consommation personnelle de son foyer avec une remise d'achat directement auprès de l'entreprise. Les clients privilégiés ne peuvent pas vendre de produits, parrainer ou s'engager dans l'activité Herbalife de quelque façon que ce soit. Toutefois, les clients privilégiés peuvent être convertis en distributeurs

Client Privilégié Personnel : tous les Clients Privilégiés que vous avez personnellement recommandés sont vos Clients Privilégiés Personnels.

Commission : montant perçu par le Distributeur 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 Distributeur Indépendant et le prix d'achat hors taxes payé auprès d'Herbalife par sa Lignée Inférieure.

Commission Partagée : le différentiel de commissions (appelé également Commissions) perçu sur les achats de vos lignées inférieures qui ont passé des commandes à un pourcentage de remise inférieur au vôtre à la fin du mois volumique. Un différentiel de commission pouvant aller jusqu'à 25% du prix HT ajusté sera partagé entre le Senior Consultant, le Bâtisseur de succès, le Superviseur en voie de qualification et le Superviseur pleinement qualifié éligibles de la lignée supérieure du Distributeur acheteur.

Distributeur : Tout Distributeur Indépendant Herbalife*.
Toute personne qui achète un pack officiel d'enregistrement Herbalife (HDP) et soumet à Herbalife un formulaire d'enregistrement Distributeur Herbalife valide dûment complété et dont le formulaire d'enregistrement a été accepté par Herbalife.
* Les distributeurs peuvent être désignés comme membres dans certains pays

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

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

Lignée inférieure : Tous les Clients Privilégiés et Distributeurs qui font partie d'une organisation en résultat du parrainage.

Lignée personnelle d'un Superviseur : inclut tous les Clients Privilégiés, Distributeurs de lignée inférieure d'un Superviseur qui sont Distributeurs, Consultants Supérieurs, Bâtisseurs de succès, Producteurs Qualifiés et Superviseurs en voie de qualification

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

Marge de vente au détail : la différence entre le prix d'achat payé par le Distributeur Indépendant auprès d'Herbalife après déduction d'une remise et le prix auquel ce Distributeur Indépendant revend les produits à ses clients.

Membre de l'Équipe TAB : un Distributeur 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 Distributeur 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 en points attribuée à chaque produit Herbalife.

Prime de Production : prime versée mensuellement aux Distributeurs 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.

Recommandation : Client Privilégié qui a été recommandé ou introduit chez Herbalife par un autre Client Privilégié.

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

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

Règle des 70% : le Distributeur 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 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".

Senior Consultant (Consultant Supérieur): Un Distributeur qui s'est qualifié pour obtenir une remise d'achat de 35 % sur le prix H.T. ajusté en cumulant 250 Points Volume (PPV + DLV) en 1 à 3 mois.

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

Success Builder (Bâtisseur de Succès) :
un Distributeur qui cumule 1000 Points Volume (PPV+DLV) ou plus en 1 à 3 mois, éligible à 42 % de remise sur le prix H.T. ajusté.

Superviseur en voie de qualification : Distributeur 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 : Distributeur 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) Distributeur(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) 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% temporaire du prix H.T. ajusté passées par des Superviseurs en Voie de Qualification de la Lignée Inférieure d'un Distributeur Indépendant.

Volume de vos Downline (lignée inférieure): En tant que non-Superviseur, le volume des commandes passées par vos Clients Privilégiés et vos Distributeurs 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 Downline qualifiant : volume des commandes passées par vos distributeurs de lignées inférieures non Superviseurs, et par les clients privilégiés personnellement inscrits par vos Distributeurs de lignées inférieures.

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

Volume Mobilisé : Volume réalisé par un Distributeur 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 Personnel Qualifiant : volume des commandes passées personnellement et directement auprès d'Herbalife et par vos Clients Privilégiés personnellement inscrits.

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