

## DÉCLARATION DE COMPENSATION MOYENNE BRUTE VERSÉE PAR HERBALIFE NUTRITION FRANCE AUX MEMBRES INDEPENDANTS HERBALIFE NUTRITION EN 2017

Les personnes qui deviennent Membres Indépendants le deviennent pour un certain nombre de raisons. La grande majorité (73%)(1) nous rejoint pour bénéficier d'une remise d'achat sur les produits qu'ils ou leur famille apprécient. Certains cherchent à générer un revenu à temps partiel, souhaitent s'essayer à la vente directe. Ils sont motivés par le faible investissement de départ (un pack d'enregistrement de Membre Herbalife Nutrition (HMP) à € 49.16 H.T (2). plus taxes applicables et frais d'expédition) et la garantie de remboursement (3). Il n'est pas nécessaire d'acheter un stock important ou d'autres matériels. En fait, la politique d'entreprise Herbalife Nutrition décourage l'achat d'outils d'aide à la vente, particulièrement dans les premiers mois d'activité de Membre.

Que vous cherchiez un revenu à temps complet ou choisi, nous souhaitons vous apporter des espérances réalistes quant au revenu potentiel que vous pouvez percevoir. L'opportunité de gains Herbalife Nutrition ressemble à un abonnement à une salle de sport: les résultats varient en fonction du temps, de l'énergie et de l'implication que vous investissez. Quiconque envisage de devenir Membre Indépendant Herbalife Nutrition doit bien comprendre les réalités de la vente directe. Cela demande des efforts acharnés. Il n'y a pas de raccourcis pour accéder à la richesse et la réussite n'est absolument pas garantie. En revanche, pour ceux qui consacrent du temps et de l'énergie à développer une base de clients solide puis conseillent et forment les autres à faire de même, alors ils peuvent espérer le développement de leur activité et un revenu intéressant à temps choisi ou à plein temps.

**BENEFICE SUR VOS PROPRES VENTES:** Un des éléments du revenu potentiel d'un Membre est le bénéfice, après les charges, de la revente des produits Herbalife Nutrition. Les Membres décident par eux-mêmes de leur façon de gérer l'activité, le nombre de jours et d'heures à y consacrer, les dépenses à prendre en compte et les prix à appliquer.

**COMPENSATION MULTI-NIVEAUX:** Certains Membres (23.3%) décident de sponsoriser d'autres Membres. Ils cherchent ainsi à mettre en place et entretenir leur propre organisation. Ils ne sont pas rémunérés pour parrainer de nouveaux Membres. Leur rémunération est uniquement basée sur les ventes de produits de la Compagnie à leurs Membres de lignée inférieure destinées à leur propre consommation ou à la vente au détail. Cette opportunité de compensation multi-niveaux est décrite en détails dans le plan de Vente et de Marketing Herbalife Nutrition, disponible en ligne sur le site [hrbl.me/frFR-SMP](http://hrbl.me/frFR-SMP).

**Pour les 9.8% de Membres Herbalife Nutrition qui sont des Leaders Vendeurs<sup>4</sup> avec une organisation, la compensation moyenne brute perçue de la Compagnie en 2017 était de (EUR) 4,539. Ces montants sont avant les charges induites par l'exercice ou la promotion de leur activité.**

Dans le tableau ci-dessous, nous résumons les bénéfices économiques des Membres Herbalife Nutrition en 2017. Pour 31,000 Membres (soit 90%), les bénéfices économiques proviennent exclusivement des remises d'achat sur les produits achetés pour leur consommation personnelle, celle de leur famille ou pour la vente au détail et donc n'ont perçu aucune rémunération de la Compagnie.

Le tableau ci-dessous résumant les compensations multi-niveaux payées aux Membres ne comprend pas les frais engagés par un Membre dans le cadre de la promotion ou du fonctionnement de son activité qui peuvent varier largement. Il peut s'agir de frais de publicité ou de promotion, d'échantillons de produits, de formation, de frais de location, de déplacements, de dépenses téléphone/internet, ou autres. La compensation dont les Membres bénéficient dans ce graphique n'est pas nécessairement représentative de la compensation brute dont pourrait bénéficier un Membre donné. Ces chiffres ne peuvent être considérés comme des garanties ou des projections de votre compensation brute ou de vos propres bénéfices. La réussite de votre activité Herbalife Nutrition tient uniquement aux résultats fructueux de vos efforts dans la vente des produits et pour laquelle il vous faudra faire preuve de travail acharné, diligence et leadership. Votre réussite dépendra de votre capacité à mettre en pratique ces qualités.

Membres à niveau unique (Sans Membre sponsorisé)							
Opportunité économique	Membres*		Les avantages économiques dont bénéficient les Membres à niveau unique correspondent au tarif grossistes sur l'achat de produits destinés à leur propre consommation ou à celle de leur famille, ainsi que l'opportunité de vendre des produits au détail à des clients. Aucun de ces avantages n'est payé par la société. Ils sont donc exclus de ce décompte.				
	Nombre	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tarif grossiste sur l'achat des produits</li> <li>Bénéfice sur vente au détail aux clients</li> </ul>	26,411	76.7%					
Leaders** non Vendeurs avec une lignée inférieure							
Opportunité économique	Membres		Outre les avantages économiques dont bénéficient les Membres à niveau unique, qui ne figurent pas dans ce décompte, certains Membres Leaders ayant une lignée de Membres peuvent percevoir des différentiels de commissions de la société Herbalife Nutrition sur les achats que leurs Membres effectuent auprès de la société.  644 des 3,002 Membres susceptibles de percevoir ces différentiels ont reçu ces commissions en 2017. La commission moyenne payée à ces 644 Membres s'élevait à € 89.				
	Nombre	%					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tarif grossiste sur l'achat des produits</li> <li>Bénéfice sur vente au détail aux clients</li> <li>Différentiel brut de commission</li> </ul>	4,656	13.5 %					
Leaders** Vendeurs avec une lignée inférieure							
Opportunité économique	Membres*		Tous les Leaders Vendeurs avec une lignée inférieure				Ce tableau inclut toutes les commissions, Royalties et Bonus payés par Herbalife Nutrition mais n'inclut pas les montants perçus par les Membres sur leurs ventes de produits Herbalife Nutrition, aux clients
	Nombre	%	Moyenne des paiements effectués par Herbalife Nutrition (EUR)	Nombre de Membres	% du Groupe Total	Moyenne brute des paiements (EUR)	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tarif grossiste sur l'achat des produits</li> <li>Bénéfice sur vente au détail aux clients</li> <li>Différentiel brut de commission</li> <li>Compensation multi-niveaux sur les achats des lignées inférieures               <ul style="list-style-type: none"> <li>Royalties</li> <li>Bonus</li> </ul> </li> </ul>	3,375	9.8%	>50,001	52	1.5%	171,659	
			25,001-50,000	40	1.2%	35,874	
			10,001-25,000	107	3.2%	15,271	
			5,001-10,000	145	4.3%	6,861	
			1,001-5,000	741	22.0%	2,276	
			1-1,000	1,713	50.8%	376	
			0	577	17.1%	0	
			Total	3,375	100.0%	4,539	
*738 des 26,411 Membres à niveau unique sont des leaders vendeurs sans lignée inférieure							

La majorité de ces Membres qui ont perçu plus de (EUR) 25,000 de Herbalife Nutrition en 2017 avaient atteint le statut de Membre de l'Equipe de Presidents Herbalife Nutrition. En 2017, un Membre Français a atteint le statut de President. Ils étaient Membres Herbalife Nutrition depuis en moyenne 4 ans avant d'atteindre le statut de President.

1. D'après une enquête portant sur les Membres Indépendants menée par Lieberman Research Worldwide, Janvier 2013, avec une marge d'erreur de +/- 3,7%.  
 2. Prix appliqués en France au décembre 2017 et sujet à modification. Pour les prix actuels, connectez-vous sur [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com).  
 3. sous 90 jours à compter du renvoi du Pack d'enregistrement et un an à compter du retour du stock invendu en l'état d'être revendus à l'arrêt de l'activité.  
 4. Les Leaders Vendeurs sont des Membres qui ont atteint le niveau de Superviseur. Pour plus d'informations, merci de consulter le Plan de Ventes et Marketing sur [hrbl.me/frFR-SMP](http://hrbl.me/frFR-SMP) de Ventes et Marketing.  
 58.9% des leaders vendeurs au 1er Février 2017 sont requalifiés au 31 Janvier 2018 (y inclus 43.7% des leaders vendeurs pour la première fois)