

GUIDE DISTRIBUTEUR

HERBAPOINTS

2006

HERBALIFE INTERNATIONAL FRANCE S.A.
Service Gestion & Développement Distributeurs
3, rue Alexandre Volta - BP 81020
67 451 MUNDOLSHEIM Cedex
FRANCE

Contact : HerbapointsInfo@herbalife.com
Site officiel : www.herbalife.com/fr

GUIDE DISTRIBUTEUR DU PROGRAMME DE FIDELISATION HERBAPOINTS

SOMMAIRE

I. Objectifs du Programme HERBAPOINTS

Page 3

II. Règles et conditions de mise en place du Programme HERBAPOINTS par les Distributeurs Indépendants Herbalife

Pages 3 à 6

III. Conditions Clients pour le déroulement du Programme HERBAPOINTS

Pages 7 à 10

IV. Recommandations de la Direction Herbalife International France et des Membres du Groupe Stratégie & Planning

Page 11

I. Objectifs du Programme HERBAPOINTS

L'objectif premier du Programme de fidélisation « HERBAPOINTS » proposé* par Herbalife International France S.A. à ses distributeurs indépendants en France est de les aider à créer et maintenir une relation à long terme avec leurs clients. Les clients des Distributeurs Indépendants Herbalife ayant choisi de prendre part à ce Programme se voient, en effet, offrir à chacun de leur achat des points fidélité, nommés HERBAPOINTS et correspondant à 1/10^{ème} (un dixième) du total en Points Volumes (unité de valeur des produits utilisée au sein de la société Herbalife International Inc.) de leur commande.

Le Programme HERBAPOINTS pourra remplir un second objectif qui est de fidéliser, au sein du réseau de Distributeurs Indépendants Herbalife du pays concerné, les clients habituellement perdus lors de la cessation d'activité d'un distributeur en permettant, sur demande du client, le « transfert du client » vers un autre Distributeur Indépendant Herbalife exerçant son activité en France.

** La mise en place du Programme HERBAPOINTS par les Distributeurs Indépendants Herbalife exerçant en France est totalement facultative. Elle ne conditionne en aucun cas la signature d'un contrat de distribution Herbalife (Cf. règle 2 du Guide de Conduite des Distributeurs Indépendants Herbalife).*

II. Règles et conditions de mise en place du Programme HERBAPOINTS par les Distributeurs Indépendants Herbalife

Début janvier 2006, Herbalife International France S.A. notifiera à l'ensemble de son réseau de distributeurs le lancement officiel du Programme HERBAPOINTS par un email envoyé sur la « hotline » habituelle. Ce communiqué comprendra les outils nécessaires à la compréhension et à la mise en place du Programme pour les Distributeurs Indépendants Herbalife souhaitant y participer : le Guide Distributeur HERBAPOINTS, le Guide Client HERBAPOINTS contenant le visuel d'un chèque HERBAPOINTS.

Par la suite, tout nouveau Distributeur Indépendant Herbalife, aura la possibilité de faire la demande de ces outils auprès du Service Gestion et Développement Distributeurs de la société Herbalife International France S.A., dès qu'il se jugera suffisamment organisé pour mettre en place ce Programme auprès de l'ensemble de sa clientèle.

1) Tout Distributeur Indépendant Herbalife exerçant son activité en France pourra mettre en place le Programme HERBAPOINTS après s'être engagé à respecter l'ensemble des règles du Programme définies dans le Guide Distributeur HERBAPOINTS et ce auprès de l'ensemble de ses clients. Les modalités d'engagement du distributeur dans le Programme HERBAPOINTS sont définies dans le point II. 7) « Modalités d'engagement du distributeur dans le Programme HERBAPOINTS ».

II. Règles et conditions de mise en place du Programme HERBAPOINTS par les Distributeurs Indépendants Herbalife (suite)

2) Le Programme HERBAPOINTS sera géré directement et personnellement par le distributeur ayant décidé d'y adhérer. En s'engageant dans la mise en place de ce Programme, le distributeur prend la responsabilité d'en assumer la gestion administrative et financière pleine et entière.

3) Chaque Distributeur Indépendant Herbalife participant au Programme devra veiller à respecter scrupuleusement ses engagements envers ses clients ou ses prospects, non seulement, selon les conditions du Programme HERBAPOINTS, mais de manière plus générale selon la Loi, de sorte notamment, à ne pas s'exposer à des poursuites pour publicité mensongère ou tromperie, réprimées par les articles L121-1 et suivants et L 213-1 du Code de la consommation.

4) Herbalife France SA se réserve le droit, en cas de non respect des conditions définies par le Programme HERBAPOINTS ainsi que des règles de conduites Herbalife (qui doivent être observées par le distributeur), d'annuler la participation du distributeur au Programme voire de suspendre ou d'annuler son contrat de Distributeur Indépendant HERBALIFE, conformément aux dispositions des règles de conduite et procédures Herbalife et procédures de règlement des litiges Herbalife.

5) Il est de la responsabilité de chaque distributeur de s'assurer du respect de l'article L442-2 du code du commerce, prohibant la revente à perte.

6) Les outils

Tout Distributeur Indépendant Herbalife ayant choisi de mettre en place le Programme de fidélisation HERBAPOINTS doit impérativement se munir des 3 outils suivants :

- Le présent Guide Distributeur HERBAPOINTS définissant l'ensemble des règles à suivre pour la mise en place du Programme. Le Guide Distributeur HERBAPOINTS est téléchargeable gratuitement sur le site de documentation en ligne Herbalife : Business-Tools-on-Line (au quel on accède via le site distributeurs www.herbalifecentral.com)
- Un Guide Client HERBAPOINTS, destiné aux clients et contenant les conditions du Programme. Les Distributeurs Indépendants Herbalife participant au Programme devront systématiquement remettre le Guide Client HERBAPOINTS à leurs clients lors de la première présentation. Les termes résumés du Guide Client HERBAPOINTS sont imprimés au dos de chaque chèque remis aux clients. Les coordonnées complètes du distributeur ainsi que la date d'émission et la signature du distributeur doivent systématiquement figurer sur chaque Guide Client et chèque HERBAPOINTS remis aux clients.
- Le Guide Client HERBAPOINTS est téléchargeable gratuitement sur le site de documentation en ligne Herbalife : Business-Tools-on-Line (au quel on accède via le site distributeurs www.herbalifecentral.com)

II. Règles et conditions de mise en place du Programme HERBAPOINTS par les Distributeurs Indépendants Herbalife (suite)

6) Les outils (suite)

Les impressions des Guides Distributeurs et Clients HERBAPOINTS sont à la charge du distributeur.

- Un chéquier HERBAPOINTS : disponible à l'achat exclusivement sur le site internet de la société de vente en ligne Whitehill Print Group – Units 11 & 12 Buds Lane Industrial Estate – Romsey, Hampshire SO51 0HA - Grande-Bretagne.

Adresse du site : <http://www.whitehillpublishing.com/herbalife-fr.html>.

Tarifs pratiqués au 01/01/06* :

1 chéquier de 100 - E16.50 HT

2 chèquiers - E30.00 HT

5 chèquiers - E60.00 HT

10 chèquiers - E100.00 HT

TVA Royaume-Uni 17.5%

** Pour les détails sur les conditions générales de vente et modalités et frais de livraison, veuillez consulter le site internet de Whitehill. A noter que la livraison est gratuite à partir de 70€ d'achat HT et que les commandes de chèques peuvent être groupées avec d'autres commandes de matériel.*

7) Modalités d'engagement du distributeur dans le Programme HERBAPOINTS :

L'engagement du distributeur à respecter les règles du Programme se fait au moment de la commande du ou des chèquiers HERBAPOINTS.

Pour mettre en place le Programme HERBAPOINTS, le Distributeur Indépendant Herbalife devra se rendre sur le site internet de la société de vente en ligne Whitehill Print Group – Units 11 & 12 Buds Lane Industrial Estate – Romsey, Hampshire SO51 0HA - Grande-Bretagne.

Adresse du site : <http://www.whitehillpublishing.com/herbalife-fr.html>

Une fois sur le site de vente en ligne, le distributeur devra obligatoirement certifier avoir pris connaissance des règles du Programme définies dans le Guide Distributeur HERBAPOINTS et s'engager à les respecter en cliquant sur : « j'accepte » pour pouvoir passer sa commande de chéquier.

La société Whitehill Print Group susnommée est la seule société habilitée à vendre les chèques HERBAPOINTS, en exclusivité, aux distributeurs indépendants Herbalife.

8) Toute copie, reproduction ou adaptation des documents de ce Programme est interdite, en-dehors des modalités définies dans les règles de ce Programme.

9) Chèques HERBAPOINTS

Le chèque HERBAPOINTS et les conditions de validité de ce chèque sont définies en points 4 et 5 du Guide Client HERBAPOINTS.

10) Conditions Clients HERBAPOINTS

Les conditions clients du Programme HERBAPOINTS sont définies dans le Guide Client HERBAPOINTS. Elles sont également résumées au dos de chaque chèque HERBAPOINTS et figurent dans leur intégralité en dernière partie du Guide Distributeur HERBAPOINTS.

Tout client du Distributeur Indépendant Herbalife appliquant le Programme HERBAPOINTS doit être informé, avant même la conclusion de tout acte d'achat, de l'existence de ce Programme et de son droit à y accéder sous certaines conditions en recevant une copie du Guide Client HERBAPOINTS.

II. Règles et conditions de mise en place du Programme HERBAPOINTS par les Distributeurs Indépendants Herbalife (suite et fin)

11) Guide Client HERBAPOINTS

Afin d'informer chacun de ses clients de l'existence du Programme et des conditions qui le régissent, le Distributeur Indépendant Herbalife ayant choisi de mettre en place le Programme s'engage à leur distribuer de manière systématique, une copie du Guide Client HERBAPOINTS où figurent obligatoirement les coordonnées complètes dudit distributeur à savoir : nom, prénom ou nom de société, adresse complète, numéro de téléphone, numéro d'identifiant Herbalife et, le cas échéant RCS et SIREN de sa société.

12) Conformément au point 7 des Conditions Client HERBAPOINTS, en cas de difficulté, le client pourra contacter le siège de la société HERBALIFE INTERNATIONAL FRANCE S.A., en particulier selon l'adresse email contact : HerbapointsInfo@herbalife.com.

En cas de défaillance avérée du Distributeur Indépendant Herbalife dans ses obligations liées au Programme qui lui serait signalée et à laquelle le distributeur ne remédierait pas sur mise en demeure formelle d'Herbalife, le Service Gestion et Développement Distributeurs, dans la mesure où le client souhaite conserver le bénéfice des points cumulés, informera le sponsor du distributeur. Le Service Gestion et Développement Distributeurs pourra alors proposer au client de poursuivre le Programme avec ce sponsor. Un « transfert » du client vers le sponsor aura alors lieu, si le client l'accepte. Si le client ou le sponsor refuse, Herbalife mettra le client en liaison avec le premier distributeur TAB, puis éventuellement jusqu'au premier Président de la lignée afin de trouver un distributeur pour reprendre le dossier de ce client et pérenniser ainsi sa relation avec Herbalife, si le client le souhaite.

Le cas échéant, il pourra également, être envisagé de mettre le client en contact avec un Distributeur Indépendant Herbalife sélectionné par le Service Gestion et Développement Distributeurs n'appartenant pas à la lignée du distributeur d'origine.

A titre exceptionnel, en dernier recours dans certains cas où le Programme ne sera pas repris par un autre distributeur, la société HERBALIFE INTERNATIONAL FRANCE S.A. se substituera au distributeur n'ayant pas tenu ses engagements dans le cadre du Programme pour faire bénéficier le client de produits en échange des HERBAPOINTS que le client aura cumulés dans le cadre du Programme HERBAPOINTS et dans la limite des conditions de validité et d'échange des HERBAPOINTS définies dans le Guide Clients HERBAPOINTS.

HERBALIFE INTERNATIONAL FRANCE S.A. se réserve le droit de déduire les sommes dues sur les Royalties du distributeur défaillant qui n'aura pas respecté les conditions du Programme, sans préjudice des sanctions pouvant être prononcées à son égard conformément aux règles de procédures de règlement des litiges stipulées dans la version applicable du Guide du Distributeur Herbalife, ces règles étant également applicables en cas de non respect des conditions du Programme par le distributeur.

III. Conditions Clients pour le déroulement du Programme HERBAPOINTS

Les « Conditions Clients » définies ci-dessous, sont résumées au dos de chaque chèque HERBAPOINTS et sont reprises, dans leur intégralité dans le « Guide Client HERBAPOINTS » disponible auprès de tout Distributeur Indépendant participant au Programme.

Introduction

Le Programme HERBAPOINTS est un Programme destiné à récompenser la fidélité de nos meilleurs clients. Il est exclusivement ouvert aux clients des Distributeurs Indépendants Herbalife en France. Le but du Programme HERBAPOINTS est de permettre au client du Distributeur Indépendant Herbalife pratiquant l'opération et participant au Programme, d'échanger gratuitement, sous certaines conditions, des points fidélité nommés HERBAPOINTS, contre des produits de la gamme de produits HERBALIFE.

Les Distributeurs Indépendants Herbalife exerçant leur activité en France conformément à leur statut et au contrat de distribution Herbalife, sont totalement libres de mettre en place ou non ce Programme auprès de leur clientèle. Tout distributeur mettant en place cette opération, s'engage à respecter les règles du Programme et à l'appliquer à l'ensemble de sa clientèle.

1) Conditions d'accès au Programme

Pour avoir accès au Programme HERBAPOINTS, il faut être résident en France et client d'un Distributeur Indépendant Herbalife exerçant son activité sur le territoire français. Est un client toute personne faisant l'acquisition de produits Herbalife auprès d'un distributeur et ce, dès le premier achat. Dans le cas où le Distributeur Indépendant Herbalife s'est engagé à mettre en place le Programme HERBAPOINTS auprès de sa clientèle, tout client de ce distributeur acquiert des HERBAPOINTS à chacun de ses achats.

2) Définition et principe d'acquisition des HERBAPOINTS :

Tout produit acheté ouvre l'accès à des HERBAPOINTS, en ce sens, la remise du chèque HERBAPOINTS est conditionnée par le paiement de la commande de produits par le client. Les HERBAPOINTS se calculent de la façon suivante : 1 HERBAPOINT = 1/10^e (un dixième) des Points Volume (unité de valeur des produits définie par la société Herbalife) du (des) produit(s) Herbalife achetés. Les HERBAPOINTS acquis par le client à chacun de ses achats se calculent sur la base du total de la commande passée à date. Les HERBAPOINTS sont arrondis à l'unité près, exemple : si le résultat du calcul est 2.3, le client acquiert 2 HERBAPOINTS, si le résultat du calcul est 2.5, le client acquiert 3 HERBAPOINTS.

III. Conditions Clients pour le déroulement du Programme HERBAPOINTS **(suite)**

3) Conditions d'échange des HERBAPOINTS :

Les HERBAPOINTS peuvent être échangés gratuitement contre des produits Herbalife, dans les conditions suivantes uniquement :

- Franchise de 25 HERBAPOINTS cumulés minimum :

Le client doit d'abord avoir cumulé un minimum de 25 HERBAPOINTS pour pouvoir échanger gratuitement une partie ou la totalité de ses HERBAPOINTS contre des produits de la gamme. Cette franchise n'est imposée qu'une seule et unique fois au client dans le cadre du Programme HERBAPOINTS.

- Cumul maximum de 100 HERBAPOINTS :

Les HERBAPOINTS ne peuvent pas être cumulés au-delà de 100 HERBAPOINTS. Une fois ce nombre de 100 atteint, le client doit obligatoirement échanger tout ou partie de ses HERBAPOINTS cumulés contre des produits de la gamme HERBALIFE (produits de la gamme en vente en France au moment de l'échange) avant de pouvoir à nouveau cumuler des HERBAPOINTS.

- L'échange des HERBAPOINTS doit se faire dans une limite de validé d'un an à compter de la date d'émission du chèque (voir point 5 des conditions clients : « Conditions de validité des HERBAPOINTS »)

- Montant des HERBAPOINTS dépassant la valeur en points volume du produit gratuit :

Si, au moment de l'échange des HERBAPOINTS contre un ou des produits Herbalife, le montant du cumul des chèques HERBAPOINTS (ou d'un chèque HERBAPOINTS unique) est supérieur à la valeur en Points Volumes du produit souhaité en cadeau. Le distributeur, après avoir annulé le ou les chèques en question, remettra un nouveau chèque HERBAPOINTS à son client (en plus du produit gratuit) correspondant au solde positif des HERBAPOINTS restant en faveur du client.

- Les HERBAPOINTS peuvent être échangés uniquement contre des produits Herbalife, ils ne donnent pas lieu à une « remise ». En ce sens, pour pouvoir échanger ses HERBAPOINTS contre des produits gratuits, le client doit avoir cumulé un nombre d'HERBAPOINTS au moins égal à la valeur en Points Volume (unité de mesure Herbalife) du produit souhaité en cadeau. Par exemple pour obtenir en cadeau un produit d'une valeur de 30 points volume, le client devra avoir cumulé au minimum 30 HERBAPOINTS.

- Les Points Volume (unité de mesure interne à la société Herbalife) attribués à chaque produit Herbalife figurent sur la liste des prix des produits disponibles auprès du Distributeur Indépendant Herbalife.

- Echange ou conservation des HERBAPOINTS : chaque client est libre d'échanger tout ou partie de ses HERBAPOINTS gratuitement contre des produits de la gamme de produits habituellement vendus par le Distributeur Indépendant Herbalife et ce, sans obligation de nouvel achat. Dans la limite des stocks disponibles auprès d'Herbalife, le Distributeur Indépendant livrera les produits cadeaux dans un délai maximum de 30 jours. Le client est libre également de les conserver pour un échange ultérieur dans la limite de validité du chèque et du maximum de points autorisé.

- Les HERBAPOINTS ne sont pas cumulables avec d'autres offres promotionnelles et ne donnent pas lieu à une remise sur l'achat de produits.

- Le client faisant valoir la garantie « satisfait sous 30 jours ou remboursé », ne peut plus prétendre à l'échange de ses HERBAPOINTS. Ils sont considérés comme nuls. De même la garantie n'est pas applicable sur les produits cadeaux remis en échange des HERBAPOINTS.

DRAFT

III. Conditions Clients pour le déroulement du Programme HERBAPOINTS (suite)

4) Conditions de validité des chèques HERBAPOINTS

Les HERBAPOINTS offerts par les Distributeurs Indépendants Herbalife sont matérialisés par un « chèque » HERBAPOINTS validé par la société Herbalife France SA et imprimé en exclusivité chez Whitehill Print Group (Grande-Bretagne). Pour être valable les chèques doivent obligatoirement faire mention de :

- la date d'émission et la durée de validité d'un an à compter de l'émission
- le nom « Chèque HERBAPOINTS »
- le nombre d'HERBAPOINTS offerts
- le nom et les coordonnées complètes du Distributeur Indépendant Herbalife ainsi que son numéro d'identifiant Herbalife. Les numéros de SIREN et RCS du distributeur, le cas échéant. Suivis de la mention obligatoire « Distributeur Indépendant Herbalife »
- la signature du distributeur dans la case destinée à cet effet

HERBAPOINTS Talon Chéquier Nom du Client : Prénom : Date d'émission : Nb de HERBAPOINTS remis ce jour : Cumul HERBAPOINTS : CHEQUE HERBAPOINTS* 000000	HERBAPOINTS Talon Dossier Client Nom du Client : Prénom : Date d'émission : Nb de HERBAPOINTS remis ce jour : Cumul HERBAPOINTS : CHEQUE HERBAPOINTS* 000000	<small>* Cette carte est à la fois un chèque et un coupon. Elle est valable pour le distributeur et le client. Elle est valable pour le client à partir de la date d'émission. Pour plus de détails, consultez le site www.herbalife.com/fr. Les chèques HERBAPOINTS sont validés par la société Herbalife France SA.</small> Nom : Prénom : n° : code postal : ville : Tél. : SIREN + RCS Distributeur Indépendant Herbalife Date : Signature du Distributeur : Bravo, pour récompenser votre fidélité, votre Distributeur Indépendant Herbalife vous offre <input type="text"/> HERBAPOINTS* ! Tous droits réservés. © 2005 HERBALIFE INTERNATIONAL FRANCE S.A. Service Relations Distributeurs, 1 & 3 rue Alexandre Volta, 67 450 Mundolsheim, Contact : HerbaPointsInfo@herbalife.com, Site officiel : www.herbalife.com/fr. HERBALIFE. 000000
---	---	---

(Taille d'un chèque avec 2 coupons : env. 21cm de long sur 7,4 cm de haut)

5) Conditions de validité des HERBAPOINTS

Les HERBAPOINTS sont valables 1 an à partir de la date d'émission. La date d'émission est inscrite sur le chèque par le distributeur au moment de la remise du chèque au client. Cette période de validité figure sur le chèque.

III. Conditions Clients pour le déroulement du Programme HERBAPOINTS (suite et fin)

6) Fin du Programme et solde définitif des HERBAPOINTS

La participation au Programme HERBAPOINTS prend fin dès lors que l'une ou l'autre de ces deux conditions est remplie :

- cessation de la relation entre le client et le Distributeur Indépendant Herbalife : le client aura la possibilité d'échanger ses HERBAPOINTS auprès du distributeur avant de mettre fin à la relation qui les lie, ce, dans le respect des conditions du Programme.

- en cas de signature d'un contrat de Distributeur Indépendant Herbalife : le client qui souhaite devenir Distributeur Indépendant Herbalife, pourra réaliser un dernier échange d'HERBAPOINTS contre des produits Herbalife avant la signature de son contrat et dans le respect des conditions du Programme. Les HERBAPOINTS cumulés et qui n'auraient pas encore été échangés contre des produits seront automatiquement annulés à la signature d'un Contrat de Distributeur Indépendant Herbalife.

7) Cessation d'activité du Distributeur Indépendant Herbalife ou litige

En cas de cessation d'activité du Distributeur Indépendant Herbalife concerné, d'exclusion de celui-ci du Programme ou de litige entre le client et le distributeur, le client pourra se mettre en relation avec le Service Gestion et Développement Distributeurs, en particulier au moyen de l'adresse e-mail de contact HerbapointsInfo@herbalife.com pour obtenir, d'après les modalités prévues au point 12 des conditions de mise en place du Programme HERBAPOINTS) ci-dessus soit, la reprise du Programme par un autre distributeur sélectionné par Herbalife, soit à titre exceptionnel, en dernier recours, dans certains cas où le Programme ne sera pas repris par un autre distributeur, la substitution de la société Herbalife International France S.A. au distributeur défaillant pour que le client bénéficie gratuitement de produits à due concurrence des points acquis.

Pour que sa demande soit prise en compte par la société Herbalife France S.A., lors de cette procédure exceptionnelle, le client devra présenter le ou les chèques HERBAPOINTS conformes aux conditions du Programme et dont la date de validité ne sera pas expirée. Le client devra également être en mesure de démontrer les démarches qu'il aura préalablement entreprises auprès du Distributeur Indépendant Herbalife pour obtenir l'échange de ses HERBAPOINTS, notamment par une lettre recommandée avec accusé de réception, et justifier de la défaillance avérée de ce distributeur.

IV. Recommandations de la Direction Herbalife International France et des Membres du Groupe Stratégie & Planning

- 1) Tout Distributeur Indépendant Herbalife souhaitant adhérer au Programme HERBAPOINTS de s'assurer préalablement d'avoir une base de clients et de se tourner vers son parrain (« sponsor ») afin de recevoir une formation complète au Programme.

- 2) Lors de l'échange de points en produits, il est recommandé à nos distributeurs d'éditer une facture avec la liste des produits en remplaçant les prix facturés par « valeur prime de fidélité », en indiquant les points HERBAPOINTS correspondant utilisés et le solde restant de points cumulés restant, en récupérant auprès du client le/les chèques correspondant à l'échange. Si une différence (positive à la faveur du client) existe entre le montant utilisé et celui des chèques récupérés, le distributeur remettra au client un nouveau chèque HERBAPOINTS du montant correspondant au client.

- 3) En participant au Programme HERBAPOINTS, il conviendra que le distributeur veille à ce que ce Programme n'entraîne pas un prix supérieur de vente à celui qu'il aurait normalement pratiqué, de sorte à ne pas s'exposer à des poursuites pour publicité mensongère ou tromperie, réprimées par les articles L121-1 et suivants L213-1 du Code de la consommation.

- 4) Le Distributeur Indépendant Herbalife ayant mis en place le Programme HERBAPOINTS devrait également veiller à provisionner (faire une réserve d'argent) dans ses comptes une somme à peu près équivalente à la valeur des HERBAPOINTS encours chez ses clients. Le distributeur doit en effet pouvoir, à tout moment, satisfaire la demande du client en commandant auprès de la société Herbalife, le produit désiré par le client en échange de ses HERBAPOINTS cumulés, et ce conformément aux conditions du Programme. Le Programme HERBAPOINTS étant géré directement et personnellement par le Distributeur Indépendant Herbalife, ce dernier doit pouvoir en assumer la gestion administrative et les coûts financiers.

- 5) Le distributeur participant au Programme ne remettra un chèque HERBAPOINTS à un client qu'en contrepartie de l'achat de produits; il ne devra par exemple en aucun cas remettre un chèque HERBAPOINTS à un client en échange de coordonnées de personnes de sa connaissance potentiellement intéressées par les produits Herbalife ou par la possibilité de devenir Distributeur Herbalife.

FIN DE DOCUMENT

GUIDE DISTRIBUTEUR

HERBAPOINTS

2006

Le présent Guide appartient à :

Distributeur Indépendant Herbalife