

# REGLES DE CONDUITE ET PROCEDURES A RESPECTER PAR LES DISTRIBUTEURS

## Introduction

**Les Règles de Conduite et de Procédure que chaque Distributeur Indépendant s'engage à respecter ont été établies pour protéger leur activité. Elles représentent le code d'éthique de la société Herbalife. Nous vous recommandons de les lire attentivement de manière à vous informer non seulement de vos propres obligations, mais également de vos droits en tant que Distributeur Indépendant Herbalife. Nous pensons que les produits et le plan de vente et de rémunération de la société Herbalife sont parmi les meilleurs de l'industrie. Nous connaissons également la nécessité de travailler en collaboration avec nos Distributeurs Indépendants afin de les soutenir dans leur activité et de faire respecter l'ensemble des règles de conduite et de procédures. De la même façon, nous nous engageons à protéger l'intégrité de la Société Herbalife, son plan de Ventes et de rémunération et son réseau de Distributeurs Indépendants à travers le monde. La société Herbalife se réserve le droit d'imposer toute solution ou sanction qu'elle estime devoir appliquer à tout manquement aux Règles de Conduite et Procédure ou, le cas échéant, s'autorise le droit de renoncer à sanctionner ou de pardonner, totalement ou partiellement, le manquement à une des règles énoncées dans cette section.**

## Sommaire

Règle 1	Devenir Distributeur et Contrat de Distributeur
Règle 2	Conditions à remplir pour les postulants
Règle 3	Conditions d'âge requises pour un Distributeur
Règle 4	Un seul contrat de Distributeur par personne
Règle 5	Couples mariés
Règle 6	Sociétés et partenariats
Règle 7	Expiration et renouvellement du contrat de Distributeur
Règle 8	Conduite du Distributeur
Règle 9	Résiliation du Contrat de Distributeur Indépendant
Règle 10	Responsabilités d'un parrain
Règle 11	Protéger et conserver les lignées de parrainage
Règle 12	Cession ou Transfert d'un Contrat de Distributeur
Règle 13	Distributeurs qui divorcent ou se séparent
Règle 14	Disposition d'un contrat de Distributeur Indépendant
Règle 15	Maintien du statut de Superviseur
Règle 16	Achats des produits
Règle 17	Explication du volume de Vente Mensuel
Règle 18	Conditions de Volume à Atteindre
Règle 19	Bon de commande de vente au détail et politique de remboursement client
Règle 20	Primes de Royalties et autres gains
Règle 21	Pratiques de vente relatives aux produits Herbalife
Règle 22	Exposition et vente des produits
Règle 23	Publicité et promotion
Règle 24	Parrainage et opportunité commerciale Herbalife
Règle 25	Utilisation des noms commerciaux, marques commerciales et logos de la société Herbalife
Règle 26	Les Copyright (droits d'auteurs) sur les produits et le matériel d'aide à la vente de la Société
Règle 27	Aides et matériels de vente non produits par Herbalife et Procédures de règlement de litiges

FVD Page 64 Code de la Vente Directe

## Règle n°1 – Devenir Distributeur et Contrat de Distributeur

### Règle 1A – Comment devenir Distributeur Indépendant

Pour devenir Distributeur Indépendant Herbalife, un postulant doit être parrainé par un Distributeur Indépendant actif et enregistré auprès de la Société Herbalife. Le Distributeur Parrain remet au postulant un KIT de Distributeur Indépendant (IBP) Herbalife officiel comportant un formulaire de Distributeur Indépendant. Le Parrain doit vérifier que le postulant a correctement rempli sa demande et doit la soumettre sans délai à la Société Herbalife.

Herbalife examine la demande dans les meilleurs délais. Elle peut accepter ou rejeter la demande de contrat, sans avoir à justifier son acceptation ou son rejet.

Le postulant devient Distributeur Indépendant Herbalife à la date d'acceptation du contrat par Herbalife.

Le postulant dispose toutefois d'un délai de rétraction de 7 jours pour renoncer à l'achat du KIT à compter de la date à laquelle il a acquis le KIT. Pendant ce délai de renonciation aucun acompte ou paiement du prix d'achat du KIT ne peut être exigé ou obtenu, directement ou indirectement, par le Distributeur Parrain, ou par la Société Herbalife. Si le postulant renonce à l'achat du KIT dans ce délai de 7 jours, il devra le restituer intégralement. Dans ce cas la demande et l'éventuelle acceptation du contrat de Distributeur Indépendant seront automatiquement considérées comme caduques par la Société Herbalife.

Si le Distributeur Indépendant décide de mettre fin au contrat de Distributeur Indépendant dans un délai de 90 jours à compter de sa date d'entrée en vigueur, il peut obtenir le remboursement du kit de Distributeur Indépendant au prorata des éléments intacts, dans leur conditionnement d'origine et en état d'être revendus, à condition toutefois, qu'il en informe la Société Herbalife dans la limite de ce délai par lettre recommandée avec avis de réception et qu'il ait retourné les éléments intacts du kit à son Parrain initial.

Le remboursement des éléments intacts du KIT ne peut être obtenu qu'auprès du Distributeur Parrain.

### Règle 1B – Demandes émanant d'anciens Distributeurs Indépendants

Les anciens Distributeurs ayant participé à l'exécution d'un contrat de Distributeur Indépendant et qui souhaitent soumettre un nouveau formulaire de Distributeur Indépendant avec un autre parrain, ont l'obligation de répondre à toutes les conditions requises et respecter toutes les règles énoncées par la Société Herbalife afin que leur requête soit acceptée, à savoir (liste non exhaustive): respecter un minimum d'un an d'inactivité après la résiliation ou le non-paiement de la cotisation annuelle du premier contrat souscrit. Tout manquement à cette règle constitue une infraction grave aux règles de conduite et de la société et donnera lieu à des sanctions graves, procédures pour le postulant pouvant aller jusqu'à l'annulation du nouveau contrat signé. Cf.règle7D pour plus de renseignements sur les conditions et les règles requises qui s'appliquent en ce cas.

### Règle 1C – Opportunité égale

L'opportunité commerciale Herbalife est ouverte aux personnes de toutes origines, quels que soient leur sexe, leur race, leur nationalité, leurs croyances religieuses, leur appartenance politique ou leur âge, dès lors que le postulant a au minimum atteint sa majorité (18 ans).

### Règle 1D – Adresse du postulant

La demande de contrat de Distributeur Indépendant doit indiquer l'adresse de résidence du postulant. Celle-ci doit se trouver dans un des pays ou territoires dans lesquels la Société Herbalife est officiellement représentée. Une liste de ces pays et territoires est fournie dans ce Manuel et sera révisée au fur et à mesure de l'ouverture de nouveaux marchés.

### Règle n°2 – Conditions à remplir pour les postulants

#### Règle 2A – Restrictions relatives aux conditions d'achat

Les seuls frais qui peuvent être exigés d'un postulant pour signer un contrat de Distributeur Indépendant sont ceux couvrant l'acquisition du kit de Distributeur Indépendant (IBP) Herbalife officiel original. Aucune autre condition ne peut être exigée de postulants potentiels ou existants y compris (liste non exhaustive):

- Maintenir un niveau de stock minimal de produits et de matériel d'aide à la vente.
- Acheter des services ou un montant spécifique de produits ou de matériel d'aide à la vente, qu'il s'agisse de ceux provenant de la Société Herbalife ou d'un tiers, à part le kit de Distributeur Indépendant (IBP) Herbalife.
- Acheter des tickets d'entrée pour assister à des séminaires, réunions ou autres événements organisés par la Société ou par les Distributeurs Indépendants.

#### Règle 2B – Paiement d'informations

Un Distributeur n'a pas le droit d'exiger d'un prospect ou d'un postulant qu'il paie pour obtenir des informations ou une aide concernant la manière de devenir Distributeur Indépendant Herbalife.

### Règle n°3 – Conditions d'âge requises pour un Distributeur

#### Règle 3A- Le Postulant doit être âgé d'au moins 18 ans

Le postulant doit être âgé d'au moins 18 ans et avoir la capacité légale de signer des contrats dans le cadre de son activité de Distributeur Indépendant en France. Pour connaître les conditions requises dans d'autres pays, contactez votre Service Relations Distributeurs.

## **Règle n°4 – Un seul contrat de Distributeur par personne**

### **Règle 4A- Un seul contrat de Distributeur par personne**

Une personne ne peut exercer l'activité de Distributeur Indépendant Herbalife que dans le cadre d'un seul contrat de Distributeur. Il n'a donc pas la possibilité d'exercer une activité de vente de recrutement, de promotion pour le compte d'un autre Distributeur Indépendant Herbalife, ou encore lui apporter une assistance sous quelque forme que ce soit, sauf en sa qualité de sponsor pour sa lignée inférieure.

### **Règle 4B – Si le postulant, son conjoint ou toute personne qui participe à l'exécution du contrat est un ancien Distributeur**

Si une personne ou son conjoint demande à redevenir Distributeur Indépendant (tel que défini la règle 1B), la société Herbalife aura la possibilité de considérer cette requête comme valable si les conditions stipulées à la règle 7D et toutes les autres règles de conduite en vigueur ont été respectées.

### **Règle 4C – Les Distributeurs qui possèdent deux contrats ou plus**

Si une personne ou son conjoint complète ou signe plus d'un formulaire pour devenir Distributeur Indépendant, seul le premier contrat de Distributeur Indépendant accepté par la société Herbalife est considéré comme valable.

Si la société Herbalife découvre qu'une personne a signé un contrat de Distributeur Indépendant ou a travaillé et/ou participé au développement d'un contrat de Distributeur Indépendant tout en étant déjà signataire d'un contrat de Distributeur Indépendant précédent, celle-ci a seule et absolue discrétion pour déterminer la situation de ces deux (ou plus) contrats de Distributeur Indépendant et pour prendre les sanctions et pénalités qu'elle juge nécessaires et appropriées contre le Distributeur Indépendant reconnu responsable de l'infraction et éventuellement les membres de son équipe supérieure. Un postulant qui signe plus d'un formulaire de Distributeur Indépendant s'expose à être rejeté en tant que Distributeur Indépendant.

## **Règle n°5 – Couples mariés**

### **Règle 5A – Les couples mariés ne peuvent avoir qu'un seul contrat de Distributeur**

Les couples mariés ne peuvent avoir qu'un seul contrat de Distributeur au nom de l'un des deux époux, à moins que leur situation n'entre dans le champ d'application des Règles 5-C ou 13-C.

Ils ne peuvent poursuivre leur activité en vertu de Sponsors différents ni ne peuvent se recruter l'un l'autre.

## **Règle 5B – Mariage d'un Distributeur**

Si un Distributeur se marie, son conjoint ne peut en aucun cas prétendre à devenir distributeur à son tour. Son nom ne peut pas figurer ou être ajouté au contrat initial en vigueur. En outre, le conjoint ne peut pas signer un contrat de distributeur distinct. Le distributeur marié peut demander à ce que son conjoint soit inscrit dans les registres Herbalife aux seules fins d'assister aux manifestations.

### **Règle 5C – Deux Distributeurs Indépendants se marient**

Si deux Distributeurs Indépendants séparés se marient, un des membres de ce couple doit renoncer à son contrat de Distributeur Indépendant. Toutefois si les deux Distributeurs Indépendants sont superviseurs au moment où ils se marient, ils ont la possibilité de conserver leurs contrats réciproques, chacun restant dans sa lignée de parrainage originale. Dans ce dernier cas les règles 'expiration et renouvellement de contrat de Distributeur Indépendant' s'appliquent de la façon habituelle.

### **Règle 5D – Aide fournie pour le statut de Distributeur**

Il incombe à la personne ayant signé et soumis une demande de statut de Distributeur de s'assurer que toute personne participant à l'exécution du contrat de Distribution observe les présentes règles de conduite et les procédures applicables aux Distributeurs Herbalife. La société Herbalife se réserve le droit d'interprétation et de mise en application de cette règle.

## **Règle n°6 – Sociétés et partenariats**

### **Règle 6A – Les contrats de Distributeur Indépendants sont signés par des personnes physiques**

Herbalife n'accepte de demande de contrat de Distributeur que de la part de personnes physiques. Les demandes au nom de sociétés ou de partenariats ne sont pas acceptées.

## **Règle n°7 – Expiration et le renouvellement du contrat de Distributeur**

### **Règle 7A – Validité du statut de Distributeur**

Le statut de Distributeur n'est valable qu'après acceptation de la société Herbalife. Le contrat de Distributeur Indépendant est conclu pour une durée indéterminée et son acceptation par Herbalife n'est soumise à aucune contrepartie financière. Chaque partie peut y mettre fin par une lettre recommandée avec avis de réception adressée à l'autre partie.

### **Règle 7B – Cotation annuelle**

La société Herbalife s'engage à assurer pour le compte des Distributeurs des services de traitement informatisés en contrepartie du paiement d'une cotation annuelle. Ces services informatisés se limitent à l'actualisation des taux de remise, registres de lignage et statuts de qualification. Pour plus de renseignements, contactez le Département des Relations Distributeurs.

## **Règle 7C – Acceptation de la cotisation annuelle**

La société Herbalife se réserve le droit de refuser le paiement d'une cotisation annuelle par un Distributeur sans motiver sa décision. Si la société Herbalife venait à refuser le paiement d'une cotisation annuelle, la concession serait supprimée et le Distributeur perdrait tous les droits et privilèges associés à la fonction de Distributeur. Si le paiement a été effectué, celui-ci sera remboursé, à moins qu'il ne serve au remboursement d'une dette due par le Distributeur à la société Herbalife. Le remboursement sera accompagné d'un avis écrit l'informant du refus précité.

## **Règle 7D – Défaut de paiement de la cotisation annuelle**

Si un Distributeur n'effectue pas le paiement de sa cotisation annuelle à échéance, la société Herbalife se réserve le droit de cesser la mise à jour des registres informatiques le concernant.

De plus, au cas où le Distributeur ne règle pas sa cotisation, ce dernier reconnaît renoncer à son statut de Distributeur et par conséquent à tous ces droits et avantages sur ses lignées et sur ses droits aux Primes de Commission, de Royalties et de Production.

## **Règle 7E – Règle pour redevenir Distributeur Indépendant**

Tout Distributeur résiliant ou renonçant à son contrat en raison du non-paiement de sa cotisation annuelle ou cessant d'assumer ses fonctions de Distributeur s'engage à attendre au moins un (1) an avant de redevenir Distributeur en vertu d'un autre Sponsor ou avant de pouvoir signer un nouveau contrat de Distributeur Indépendant Herbalife.

Cette personne ne peut devenir Distributeur sous un autre Sponsor ni participer à une autre activité de Distributeur sauf si celle-ci et son conjoint, ou toute autre personne participant à l'exécution du contrat de Distribution, sont restés totalement inactifs en tant que Distributeur pendant au moins un (1) an à compter du jour du renoncement, de la résiliation ou de la participation à l'exécution au contrat de Distribution initial.

La période d'inactivité du Distributeur doit être complète et totale avant que celui-ci puisse éventuellement rejoindre la Société en tant que Distributeur ou participer à l'exécution d'un contrat de Distribution quelconque.

Cela veut dire que durant la période d'attente d'une (1) année, le Distributeur Indépendant, son conjoint ou toute autre personne participant à l'exécution du contrat ne doivent pas avoir:

- Été impliqués dans l'activité Herbalife en aucune manière.
- Acheté de produits autrement que pour leur usage personnel, c'est à dire au prix de vente au détail fort, auprès d'un autre Distributeur Indépendant.
- Vendu de produits, de documents ou de matériel de vente Herbalife.
- Parrainé ou proposé l'opportunité commerciale Herbalife à quiconque.
- Participé à des formations ou réunions Herbalife organisées par la société ou par un Distributeur.
- Participé en aucune manière à la promotion, l'assistance ou le soutien d'un Distributeur Herbalife.

Toute personne qui a déjà été Distributeur Indépendant ou qui

a participé à l'exécution d'un contrat de Distributeur Indépendant et qui a signé un nouveau formulaire de Distributeur Indépendant avec un autre parrain est tenue d'aviser Herbalife de l'ancienne activité dans laquelle elle était impliquée et des conditions dans lesquelles elle a cessé d'être Distributeur Indépendant ou de participer à l'exécution d'un contrat de Distributeur Indépendant. La société Herbalife se réserve le droit de résilier tout contrat d'un Distributeur Indépendant qui n'a pas informé la société Herbalife d'une précédente activité de Distributeur Indépendant. Si le Distributeur Indépendant souhaite redevenir Distributeur avec le même parrain que son premier contrat et que ce parrain est resté dans la même équipe, il peut le faire sans période d'attente à condition d'acquiescer un nouveau Kit du Distributeur (IBP) et de compléter, dater et signer le nouveau formulaire de Distributeur Indépendant qu'il contient afin de le renvoyer à la Société.

## **Règle 7F - Le paiement de la cotisation annuelle incombe au Distributeur**

La société Herbalife s'efforce de rappeler aux Distributeurs par courrier adressé à la dernière adresse communiquée à la Société, la date de paiement de la cotisation annuelle lorsque celle-ci arrive à échéance. Toutefois, il incombe au Distributeur de s'assurer du paiement annuel de la cotisation annuelle qui doit être effectué au jour anniversaire de la date de sa demande initiale.

## **Règle n°8 – Conduite du Distributeur**

### **Règle 8A – Franchises et exclusivités territoriales**

Aucun Distributeur ne peut prétendre ou faire croire qu'il existe des exclusivités territoriales ou des franchises pour la commercialisation des produits Herbalife.

### **Règle 8B – Incitation à vendre d'autres produits ou services**

Le Distributeur s'engage à ne pas proposer, inviter, encourager ni inciter, d'une quelconque manière, un autre Distributeur Herbalife qu'il n'a pas personnellement recruté, à rejoindre une autre entreprise ou à acheter ou vendre des produits ou des services autres que les produits Herbalife.

L'infraction à cette règle entraînera de très sévères résolutions à l'égard du contrat, y compris une possible résiliation de ce contrat.

### **Règle 8C – Respecter les Libertés d'opinion – Ne pas associer d'autres organisations à la société Herbalife**

Comme a été énoncé dans la règle 1C, l'opportunité commerciale Herbalife est ouverte à tous, sans considération de sexe, de race, de croyances religieuses ou d'appartenance politique. Herbalife respecte les opinions et croyances de chacun et exige que les Distributeurs dans le cadre de leur activité Herbalife respectent les mêmes principes.

Le Distributeur Indépendant Herbalife doit donc dissocier son activité professionnelle Herbalife de ses convictions personnelles. Il lui est par conséquent interdit dans le cadre de son activité Herbalife de présenter, de diffuser et de promouvoir ses opinions personnelles (qu'elles soient de nature religieuse, politique, raciale ou autre), ou des

personnes physiques, organisations, structures ou entreprises autres que la société Herbalife.

Dans le cadre de recrutements, le Distributeur Indépendant Herbalife doit en outre s'abstenir de parrainer des personnes susceptibles de vouloir se servir de l'activité de distributeur Herbalife pour présenter, diffuser ou promouvoir leurs opinions personnelles ou une quelconque entreprise, organisation, structure ou personne physique autre que la société Herbalife.

Tout Distributeur doit s'assurer que l'objet des réunions de présentation de produits et/ou de formation, ainsi que tous documents et matériels de promotion, concernent exclusivement l'activité Herbalife.

L'infraction à cette règle entraînera de très sévères résolutions à l'égard du contrat, y compris une possible résiliation de ce contrat.

### **Règle 8D – Activité commerciale dans des pays non ouverts**

L'activité Herbalife peut-être exercée dans tout pays ou territoire dans lequel la société Herbalife International est établie officiellement et dont l'ouverture autorisée a été officiellement annoncée aux Distributeurs. Toute activité liée à Herbalife quelle qu'elle soit (incluant – cette liste n'étant pas exhaustive - la vente et la promotion des produits Herbalife, la tentative d'homologuer les produits, le plan marketing, le parrainage des Distributeurs Indépendants, l'organisation de réunions et la promotion de toute opportunité Herbalife), dans tout pays ou territoire dans lequel Herbalife n'est pas officiellement établie, peut-être illégale et est formellement interdite par Herbalife. Le non-respect de cette règle par un Distributeur peut compromettre ou mettre en danger toute opportunité commerciale future pour Herbalife ainsi que ses Distributeurs et sera sévèrement sanctionné, notamment mais pas uniquement par des sanctions financières, une suspension à long terme ou la résiliation de son contrat de Distributeur.

### **Règle 8E – Respect des lois locales**

Les Distributeurs doivent respecter les lois et réglementations locales et nationales qui s'appliquent à leur activité commerciale Herbalife et ne doivent s'engager dans aucune autre pratique ou activité commerciale qui pourrait discréditer ou compromettre l'image ou la réputation d'Herbalife. Ceci s'applique non seulement pour le pays de résidence du Distributeur mais également pour tout pays où le Distributeur exerce son activité en profitant de l'opportunité commerciale internationale Herbalife. Chaque Distributeur répond seul du respect des obligations fiscales, sociales et commerciales encourues en sa qualité d'exploitant indépendant.

### **Règle 8F – Pratiques de ventes déloyales**

Le Distributeur Indépendant Herbalife ne doit pas pratiquer des méthodes de vente agressives et déloyales. Il doit toujours rester courtois et prévenant. Il ne doit en aucun cas abuser de la confiance ou de l'inexpérience d'un consommateur pour l'inciter à acheter les produits ou souscrire le contrat de Distributeur Indépendant.

Les présentations des produits ou de l'activité Herbalife doivent être sincères et complètes. Le Distributeur Indépendant doit attirer l'attention des consommateurs sur les précautions à prendre figurant sur les étiquettes et/ou dans les modes d'emploi des produits.

### **Règle 8G – Distributeurs Indépendants**

Tous les Distributeurs Herbalife sont des personnes exerçant une activité commerciale indépendante et aucun Distributeur ne doit prétendre ou faire croire qu'il est employé par Herbalife International ou l'une de ses sociétés affiliées. L'utilisation des mots "employé", "agent" ou "représentant de la société", oralement ou par écrit, sur tout papier à en-tête, cartes de visite ou tout autre matériel imprimé, est strictement interdite.

Le Distributeur doit obligatoirement indiquer son nom suivi de la mention « Distributeur Indépendant Herbalife » et le cas échéant de son numéro d'immatriculation au RCS ou au Registre Spécial des Agents Commerciaux, sur tout document écrit utilisé dans le cadre de son activité (notamment sur les Bons de commande, documents publicitaires, carte de visite ou autres.)

### **Règle 8H – Informations fausses ou mensongères**

Les Distributeurs ne doivent donner des informations fausses ou mensongères ni aux clients, ni à la société Herbalife.

### **Règle 8I – Protéger la réputation et l'image de la société Herbalife**

Les Distributeurs ne doivent rien faire qui pourrait être nuisible à la réputation et à l'image de la société, de ses produits, de ses Distributeurs, de ses marques déposées ou noms commerciaux.

### **Règle 8J – Indemniser Herbalife**

Sans préjudice des autres droits d'Herbalife, le Distributeur doit indemniser la société Herbalife de tous dommages, amendes, sanctions et frais (y compris les frais de justice) que Herbalife pourrait subir, supporter ou encourir, à raison de toutes actions, revendications, demandes ou poursuites liées directement ou indirectement à la violation par le Distributeur des lois et réglementations régissant l'exercice de son activité de Distributeur Indépendant Herbalife.

Herbalife ne peut pas être tenue responsable des dommages subis et/ou frais encourus par un Distributeur Indépendant à raison d'un acte ou d'une omission commis par un autre Distributeur Indépendant.

## **Règle 8K – Respect des règles de Conduite et des Procédures Herbalife**

Les Distributeurs doivent respecter les présentes Règles de Conduite et de Procédure Herbalife, le Code de la Vente Directe, les dispositions du contrat de Distributeur Indépendant et les conditions générales de vente annexées, la réglementation et la législation en vigueur, les recommandations, lignes directrices et instructions qu'Herbalife pourrait publier, ainsi que toute modification de ces règles.

## **Règle 8L – Infractions aux Règles de Conduite**

En cas d'infraction à toute Règle de Conduite ou autres règles et règlements et / ou procédures ou conseils publiés par Herbalife, Herbalife peut à sa seule discrétion prendre toute action ou mesure qu'elle juge nécessaire et appropriée, notamment mais pas seulement la suspension des privilèges d'achat, la suspension des paiements dus, l'attribution d'amendes financières, l'exclusion ou la résiliation du contrat de Distributeur.

## **Règle 8M – Signaler les manquements de respect des règles de conduite et de procédure**

Il incombe à chaque Distributeur de signaler sans retard et avec précision les manquements aux règles de conduite professionnelle et autres règles ou dispositions publiées par la Société.

## **Règle n°9 – Résiliation du contrat de Distributeur Indépendant**

### **Règle 9A – Conditions de Résiliation**

Un distributeur peut demander la résiliation de son contrat à tout moment en adressant une lettre recommandée avec avis de réception au Service Relations Distributeurs d'Herbalife.

La résiliation sera effective à réception de cette dernière, validée et approuvée par la société Herbalife. Celle-ci informe le Distributeur par écrit de son acceptation de la résiliation du contrat.

À défaut de réception par la société Herbalife d'une lettre de résiliation ou si les conditions de la résiliation ne sont pas remplies, le statut de Distributeur reste effectif.

### **Règle 9B – Résiliation sous 90 jours**

Si le Distributeur décide de mettre fin au contrat de Distributeur Indépendant dans un délai de 90 jours à compter de sa date d'entrée en vigueur, il peut obtenir le remboursement du Kit de Distributeur (IBP) au prorata des éléments intacts, dans leur conditionnement d'origine et en état d'être revendus, à condition toutefois qu'il en informe Herbalife avant l'expiration de ce délai par lettre recommandée avec avis de réception et qu'il ait retourné les éléments intacts du Kit (IBP) à son parrain initial.

Le remboursement des éléments intacts du Kit ne peut être obtenu qu'auprès de son Distributeur Parrain

## **Règle 9C – Conditions pour redevenir Distributeur Indépendant après résiliation du contrat**

Une fois la demande de résiliation approuvée, le Distributeur et son conjoint ou toute autre personne ayant participé à l'exécution du contrat doivent cesser toute activité liée à Herbalife pendant une durée d'un an (01) à compter de la date de résiliation du contrat (cf. également la règle 7-E pour les conditions d'inactivité à observer avant de rejoindre la société).

## **Règle 9D – Obligations et Responsabilité du Distributeur Indépendant dont le contrat a été résilié**

Le Distributeur dont le contrat a été résilié reste tenu de payer toutes sommes dues à la société Herbalife telles que – liste non exhaustive – les produits commandés auprès de la société Herbalife. Il reste également responsable de toute violation des obligations incombant aux Distributeurs Indépendants, commise pendant toute la durée de validité de son contrat.

## **Règle 9E - Reprise de stock**

Le Distributeur dont le contrat a été résilié peut restituer les produits non vendus et/ou les matériels de vente non utilisés, qu'il a achetés auprès d'Herbalife au cours des douze derniers mois. Herbalife s'engage à reprendre les produits et matériels de vente sous certaines conditions, dans la mesure où le Distributeur qui résilie son contrat est en mesure de fournir une preuve d'achat de ces produits. Si ces conditions sont remplies, le Distributeur sera alors invité à renvoyer les produits à la société Herbalife, accompagnés, le cas échéant, des fiches relatives à la règle des 70 %. Dans un délai de sept jours ouvrés suivant la réception de ces produits et dans la mesure où toutes les conditions sont remplies, le remboursement intégral des produits renvoyés sera effectué au profit du Distributeur, moins la somme de 10 % à titre de frais d'inventaire.

La société Herbalife déduira sur les produits renvoyés par le Distributeur le montant des Primes de Royalties des commissions, des primes de production et des autres revenus ou profits payés calculés sur les produits vendus et ajustera le cas échéant les qualifications.

## Règle n°10 – Responsabilités du parrain

### Règle 10A – Kit de Distributeur Indépendant

Tout Sponsor doit fournir aux Distributeurs qu'il recrute un kit du Distributeur Herbalife officiel non modifié.

Si un Distributeur recruté souhaite renvoyer le kit du Distributeur Herbalife officiel dans les 90 jours de la soumission d'une demande de concession de statut de Distributeur, le Sponsor doit sans retard rembourser la valeur (au prorata) des produits renvoyés pouvant être revendus.

A titre de rappel, le demandeur dispose d'un délai de sept jours pour renoncer à l'achat du KIT. Le délai de sept jours court à compter du jour de l'acquisition du KIT.

Durant ce délai, aucun paiement, partiel ou intégral, ne doit être directement ou indirectement demandé ou accepté par le Sponsor ou la société Herbalife.

### Règle 10B – Formation

Tout Distributeur Parrain est tenu d'assurer aux Distributeurs qu'il a personnellement parrainés une formation exhaustive et adéquate relative aux différents produits Herbalife et à leur utilisation, au Plan de Marketing et de Vente, aux règles de conduite et de Procédure Herbalife, ainsi qu'à toutes autres règles et lignes directrices concernant l'activité de Distributeur Indépendant Herbalife (cf. également la Règle 8N).

Le parrain peut demander à un Superviseur de sa Lignée Supérieure ou à un membre de l'Equipe TAB de l'assister, mais il ne peut en aucun cas se décharger de son obligation de former les Distributeurs qu'il a parrainés personnellement. Le Parrain ne peut ni exiger ni recevoir de paiement pour la formation qu'il donne aux distributeurs qu'il a personnellement parrainés ou pour participation à des frais de formation, à moins qu'il n'ait informé le Distributeur que ce dernier a le choix de participer ou de ne pas participer à cette formation et lui indique au préalable le coût de cette formation. Si le Distributeur refuse de participer à cette formation « payante », le Sponsor est tenu de former le Distributeur aux rudiments de l'activité de Distributeur.

### Règle 10C – Respect des Règles de Conduite

Un parrain doit s'assurer que chaque Distributeur qu'il a personnellement parrainé comprend parfaitement les règles de conduite et de Procédure Herbalife, ainsi que toute autre règle ou réglementation applicable à l'activité de Distributeur Indépendant. Il doit également lui rappeler son obligation de respecter ces règles (cf. Règle 8M).

### Règle 10D - Relation Indépendante

Chaque Distributeur exerce l'activité Herbalife de manière indépendante. Le parrain ne peut donc pas créer un lien de subordination entre lui et les Distributeurs qu'il a personnellement parrainés.

### Règle 10E – Promouvoir les formations organisées par la Société Herbalife

Un parrain doit promouvoir les événements et encourager les Distributeurs Indépendants qu'il a personnellement parrainés à participer aux réunions, aux formations et événements organisés par la Société Herbalife.

## Règle 10F – non-qualification en tant que Superviseur

Lorsqu'un Distributeur qui n'a pas atteint le niveau de Superviseur parraine personnellement un Distributeur qui se qualifie en tant que Superviseur avant son parrain :

1. Le Distributeur parrain dispose d'un délai d'un an à compter de la date de qualification du Superviseur parrainé pour se qualifier lui-même en tant que Superviseur.
2. Si le Distributeur parrain ne parvient pas à se qualifier en tant que Superviseur pendant ce délai d'un an, le Superviseur parrainé est définitivement transféré en tant que première ligne du premier membre de l'équipe supérieure qui bénéficie du statut de Superviseur.

## Règle n°11 – Protéger et conserver les lignées de parrainage

### Règle 11 A – Changements de parrain

La relation Distributeur / Parrain est la base même du plan marketing d'Herbalife. Les principes et règles de la société protègent les droits du Distributeur. Les changements de parrain sont considérés comme préjudiciables à l'intégrité de l'activité et, de ce fait, ne sont pas conseillés et sont rarement autorisés, sauf dans certaines circonstances exceptionnelles. Herbalife apprécie librement si les circonstances exceptionnelles invoquées par le Distributeur justifient le changement de Parrain.

### Règle 11B – Incitation à changer de parrain

Dans un souci de protéger le parrain, aucun Distributeur ne peut interférer en aucune manière dans la relation existant entre un autre Distributeur et son parrain. Un Distributeur ne doit pas proposer, inciter, encourager, solliciter ou autrement influencer ou tenter de persuader un autre Distributeur de changer de parrain ou de lignée de parrainage, que ce soit directement ou indirectement.

### Règle 11C – Demande de changement de parrain

Un Distributeur qui souhaite changer de parrain doit obtenir une autorisation écrite contresignée par deux témoins majeurs, (qui ne sont pas des Distributeurs Indépendants Herbalife) par son parrain et par chaque Distributeur de sa lignée supérieure jusqu'à et incluant les trois Superviseurs de sa lignée supérieure actifs et percevant des Primes de Royalties ainsi que les autorisations des membres actifs des Equipes GET, des Millionnaires et du Président Il doit soumettre ces autorisations contresignées au Service Relations Distributeurs Herbalife en détaillant les raisons justifiant cette demande et abandonne tous les droits relatifs à son contrat de Distributeur en cours si la demande est approuvée. Herbalife ne traitera la demande que lorsque tous les documents requis auront été présentés. Le respect des conditions requises de cette demande n'implique ou ne garantit en rien l'acceptation de la demande.

L'acceptation de cette demande ne pourra être donnée que par Herbalife Los Angeles, Californie. Herbalife a seule discrétion pour approuver ou refuser ladite demande sans avoir à justifier son acceptation ou son refus.

Si la demande de changement de parrain d'un Distributeur Indépendant est acceptée, les membres de sa lignée inférieure ne seront pas transférés avec lui et resteront dans

la lignée d'origine.

Si le Distributeur Indépendant dont la demande de changement de Parrainage a été rejetée souhaite néanmoins exercer son activité avec un autre Parrain, il devra alors résilier son contrat de Distributeur et, par conséquent, renoncer à ses droits résultant de ce contrat. Le Distributeur, son conjoint ou toute autre personne ayant participé à l'exécution du contrat devront alors cesser toute activité liée à Herbalife pendant une durée d'un an avant de pouvoir postuler à nouveau comme distributeur Indépendant avec un autre Parrain (cf. Règle 7E).

Herbalife décide librement d'accepter ou de rejeter leur demande de redevenir à nouveau Distributeur Indépendant sans avoir à justifier sa position.

### **Règle 11D – Sanctions de violations des règles relatives au changement de Parrainage**

Afin de préserver les droits des lignées de parrainage, Herbalife se réserve le droit de résilier à tout moment le nouveau contrat d'un Distributeur dont le précédent contrat avait été résilié, lorsqu'il est établi : -que ce Distributeur et/ou, toute autre personne participant à l'exécution du contrat de Distributeur, n'avaient pas effectivement cessé toute activité liée à Herbalife pendant la période d'attente d'un an après la résiliation de son précédent contrat, -ou que ce Distributeur n'a pas informé Herbalife de l'existence d'un précédent contrat de Distributeur Indépendant Herbalife, -ou qu'il n'a pas rempli les autres conditions de résiliation et de renouvellement du contrat, telles que définies dans les présentes Règles de Conduite et de Procédure.

Herbalife se réserve également le droit dans ces hypothèses d'adopter toute sanction qu'elle juge nécessaire et appropriée. Herbalife peut notamment décider de transférer les Distributeurs parrainés dans le cadre du nouveau contrat vers la Lignée de parrainage du précédent contrat, d'exiger du Distributeur fautif des dommages et intérêts en réparation des préjudices subis, ou de suspendre ou de résilier le nouveau contrat.

### **Règle n°12 – Cession, vente ou Transfert d'un Contrat de Distributeur**

#### **Règle 12A – Interdit sans le consentement écrit préalable de la Société Herbalife**

L'activité Herbalife et les avantages, droits et obligations y afférant sont proportionnels à la réussite individuelle et personnelle du Distributeur Indépendant. Aussi, la cession ou le transfert de tout droit ou intérêt d'un contrat de Distributeur n'est pas autorisé sans le consentement écrit préalable du Service juridique d'Herbalife à Los Angeles, Californie. Ces demandes doivent être présentées au Service Relations Distributeurs qui les soumettra au Service juridique au nom du Distributeur lorsque tous les documents nécessaires auront été fournis.

#### **Règle 12B – Cession ou transfert exclusivement aux personnes n'étant pas Distributeur Herbalife**

Le statut de Distributeur ne peut être cédé ou transféré qu'à une personne qui n'est pas un Distributeur Herbalife. Si la personne souhaitant assumer la responsabilité de ce statut de Distributeur a été par le passé un Distributeur Herbalife ou a

participé à une autre activité de Distributeur, elle doit, pour rejoindre la Société, remplir toutes les conditions exigées d'un ancien Distributeur et définies aux règles 7-E et 11-C.

### **Règle 12C – Maintien du statut et des avantages**

Les résultats d'un Distributeur Indépendant lui étant personnels, le statut et les avantages acquis par le Distributeur cédant ne sont pas nécessairement transférés lorsque la cession ou le transfert a été autorisé. La personne reprenant le contrat pourra cependant être requise de compléter toutes les qualifications nécessaires à l'obtention d'un statut et/ou de gains une fois le transfert effectué. Ceci inclut, mais sans limitation, les statuts de Superviseurs, TAB, qualification pour les vacances ou tout autre droit d'un Distributeur Herbalife.

### **Règle 12D – Redevenir Distributeur Indépendant Herbalife**

Si le Distributeur cédant ou transférant souhaite redevenir Distributeur, il doit cesser toute activité liée à Herbalife pendant une période de douze mois à compter de la date de cession de son contrat et remplir les conditions définies à la Règle 7E, avant de pouvoir remplir un nouveau formulaire de Distributeur Indépendant.

Herbalife se réserve le droit d'accepter ou de rejeter sa demande de redevenir à nouveau Distributeur Indépendant.

### **Règle n°13 – Distributeurs qui divorcent ou se séparent**

#### **Règle 13A – Condition à respecter en cas de divorce ou séparation.**

Lorsqu'un Distributeur est en instance de séparation ou de divorce, celui-ci doit veiller à la protection des intérêts de son statut de Distributeur et du Sponsor.

#### **Règle 13B – Ne pas participer à un autre contrat de Distributeur Indépendant pendant la procédure de divorce ou de séparation**

Pendant la procédure de divorce ou de séparation, aucune des parties ne peut développer ou aider à développer une activité de Distributeur Indépendant dans le cadre d'un autre contrat de Distributeur Herbalife, soit seul, soit pour le compte d'un tiers, excepté avec le même Parrain d'origine et dans les conditions définies à la Règle 13D.

#### **Règle 13C – Droit de poursuivre une activité de Distributeur sous le même Parrain**

Toutefois, les conjoints divorcés ou séparés peuvent demander à poursuivre une activité Herbalife distincte de celle de leur ancien conjoint sous le Sponsor d'origine à certaines conditions et avec l'approbation expresse de la société Herbalife qui jouit à cet égard d'un pouvoir discrétionnaire. L'objet de cette disposition est de permettre à chacun des anciens époux de poursuivre une activité Herbalife et de bâtir une organisation sous le même Sponsor. A cette fin, chaque personne peut soumettre en son nom propre une lettre accompagnée d'une nouvelle demande de

statut de Distributeur remplie et signée dans le cadre de la lignée de recrutement du contrat initial. Une condition à l'octroi de ce statut de Distributeur est que le Distributeur existant s'engage à exploiter et à maintenir prioritairement le statut de Distributeur initial.

Cette nouvelle demande ne peut en aucun cas être effectuée en vertu d'un autre Sponsor sauf dans le cas prévu par la Règle 13-D. Cette demande de statut de Distributeur, si elle est acceptée, sera un statut de Distributeur distinct, associée au statut de Distributeur initial, avec maintien du statut en vigueur.

Dans ces cas, les volumes mensuels, les primes de Royalties, les primes de production ou les autres primes, restent identiques à celles du statut de Distributeur initial.

Le volume total et les primes de royalties de tous les contrats de ces Distributeurs Indépendants seront cumulés pour déterminer les avantages et les statuts auxquels ils peuvent prétendre. Dans le cadre de l'ensemble des trois contrats, 3000 Points Volume Total et 4000 Points de royalties ont été réalisés, alors les trois contrats pourront bénéficier de 5% de primes de royalties et de 4% de primes de production et si les autres conditions requises sont remplies. Toutefois chaque distributeur doit respecter individuellement la règle des dix clients et les règles des 70% afin de pouvoir bénéficier de ces primes. Chaque Distributeur Indépendant doit également réaliser individuellement le volume à atteindre lorsqu'il qualifie un Distributeur Indépendant de sa lignée comme Superviseur.

### **Règle 13D – Redevenir Distributeur Indépendant auprès d'un autre parrain**

L'un ou l'autre des époux ne peut signer une demande de statut de Distributeur sous un Parrain différent que si une période d'inactivité d'une (1) année s'est écoulée après la cession légale ou le dépôt concernant la Concession, comme le prévoit la Règle 7-E, et si le Distributeur respecte toutes les autres règles et dispositions applicables.

### **Règle 13E – Autorité d'une décision légale**

Cette Demande associée, définie aux paragraphes 13-C ou 13-D ainsi que les autres règles et dispositions Herbalife, ne sauraient supplanter la décision d'un tribunal quelconque se rapportant à la cession du statut de Distributeur et ou aux droits, avantages ou obligations de chaque partie à une activité de Distributeur.

### **Règle n°14 – Disposition d'un contrat de Distributeur Indépendant**

#### **Règle 14A – Décès d'un Distributeur Indépendant**

En cas de décès d'un Distributeur, son statut est transféré au conjoint survivant ou à l'héritier. Toute autre cession du statut de Distributeur doit être approuvée par le service juridique du siège social de la société Herbalife à Los Angeles, Californie, États-Unis.

### **Règle n°15 – Le maintien du statut de Superviseur**

Un Distributeur qui atteint le niveau de Superviseur a montré sa volonté d'accepter un rôle de leader. Outre ses responsabilités de parrain, un Superviseur est responsable de ce qui suit :

#### **Règle 15A – Requalification annuelle**

Le statut de chaque superviseur expire au 31 janvier de chaque année, c'est à dire pour la fin de l'exercice fiscal Herbalife. De ce fait chaque superviseur doit se requalifier au cours de chaque année fiscale, c'est à dire entre le 1er février d'une année et le 31 janvier de l'année qui suit en remplissant les mêmes conditions que celles requises d'un Distributeur Indépendant qui se qualifie superviseur pour la première fois. Il doit donc atteindre 4000 Points Volume en un mois ou 2500 Points Volume en deux mois consécutifs, avec au mois 1000 Points Volume Libre chaque mois. Outre l'obligation de se requalifier en tant que Superviseur, un Superviseur doit veiller à ce que sa cotisation annuelle soit à jour et payée.

Les superviseurs qui n'obtiennent pas leur requalification en tant que Superviseur avant le 31 janvier sont rétrogradés au statut de Consultant Supérieur et perdent tous les droits et privilèges d'un Superviseur. Ils perdent le bénéfice de leurs Lignées inférieures incluant un Superviseur. Dans ce cas, toute la lignée inférieure est transmise au premier Superviseur pleinement qualifié de la lignée supérieure.

#### **Règle 15B – Expliquer comment doit se faire la publicité**

Conseillez et montrez aux Distributeurs que vous parrainez comment faire de la publicité pour les produits et l'opportunité commerciale Herbalife et comment utiliser les documents publicitaires Herbalife. Expliquez leur les règles relatives à la publicité que tout Distributeur Indépendant doit respecter.

#### **Règle 15C – Signaler à Herbalife les manquements de respect des règles de conduite et de procédure**

Signaler les manquements aux règles de conduite professionnelle et aux autres règles ou dispositions de la Société et assister la Société dans l'application desdites règles.

#### **Règle 15D – Organiser régulièrement des formations**

Organisez régulièrement des réunions ou des téléconférences avec des Distributeurs Indépendants de votre Lignée Inférieure ou communiquez avec eux par fax ou par courrier afin de les informer, les former et les assister dans leur activité Herbalife.

#### **Règle 15E – Adresse permanente**

Ayez une adresse privée ou professionnelle permanente et transmettez-la à la Société Herbalife, à vos clients et aux Distributeurs Indépendants de vos lignées inférieures pour leur permettre de vous joindre.

## **Règle 15F – Bonne préparation des documents destinés aux Distributeurs Indépendants**

Veillez à ce que les formulaires de Distributeur Indépendant et les demandes de superviseur soient correctement remplies et, en cas de parrainage, demandez à chaque membre de votre équipe de Distributeurs Indépendants d'envoyer dans le plus bref délai à la Société Herbalife, les feuillets appropriés du formulaire de Distributeur Indépendant.

## **Règle 15G – Compréhension et respect de la politique de remboursement du client**

Veillez à ce que la politique de remboursement du client Herbalife soit bien comprise et respectée par les membres de votre équipe et intervenez dans tout litige opposant des clients aux Distributeurs Indépendants de votre lignée afin de régler celui-ci rapidement et à l'amiable.

## **Règle 15H – Connaissance des politiques Herbalife**

Soyez toujours au courant des politiques Herbalife en lisant le Manuel et tout matériel fourni par la société de temps en temps. Revoyez-les avec les membres de votre organisation pour vous assurer qu'ils les connaissent et les comprennent.

## **Règle n°16 – Achat des produits**

### **Règle 16A – Achat des produits auprès de la société Herbalife**

En France, un Distributeur Indépendant a l'obligation d'acheter tous les produits directement auprès de la société Herbalife. Les Points Volume des produits achetés directement auprès de la société Herbalife par des Distributeurs Indépendants qui ne sont pas Superviseurs, et qui bénéficient d'une remise inférieure à 50%, sont crédités au volume personnel du premier Superviseur pleinement qualifié de la lignée supérieure.

### **Règle 16B – Commandes passées avec une remise**

Tous les achats de produits bénéficiant d'une remise de 50% doivent également être effectués directement auprès de la société Herbalife.

### **Règle 16C – Possibilité de bénéficier d'une remise temporaire de 50%**

Un Distributeur Indépendant qui a réalisé 4000 Points Volume en un seul mois est considéré comme un Superviseur en Voie de Qualification jusqu'au premier jour du mois suivant, jour à partir duquel il sera considéré comme Superviseur Pleinement Qualifié.

A partir du moment où un Distributeur Indépendant a acquis le statut de Superviseur en voie de qualification, celui-ci peut bénéficier d'une remise temporaire de 50% sur les achats effectués jusqu'à la fin du mois pendant lequel les 4000 points volume ont été atteints.

Les Distributeurs Indépendants qui se qualifient comme Superviseurs sur une période de deux mois consécutifs avec 2500 Points de Volume par mois ne peuvent pas bénéficier de cette remise temporaire de 50% au cours des mois où ils se qualifient. Ils pourront cependant bénéficier d'une remise de 50% sur leurs achats à partir du premier jour du mois suivant les deux mois au cours desquels ils auront réalisé leur

qualification, jour, où ils seront promus Superviseurs Pleinement Qualifiés, à condition toutefois, que leur demande de qualification en tant que Superviseurs ait été envoyée et acceptée par la société Herbalife.

## **Règle 16D – Autorisation de bénéficiaire d'une remise temporaire de 50% sur les achats**

Le Distributeur qui remplit les conditions pour bénéficier d'une remise temporaire de 50 % sur les achats qu'il effectue auprès d'Herbalife (cf. Règle 16C), doit en informer le premier Superviseur de sa lignée Supérieure. Celui-ci doit vérifier que le Distributeur peut bénéficier de cette remise temporaire de 50 % et doit, si possible, le confirmer à la société Herbalife.

En effet, le Superviseur doit d'une part, pouvoir vérifier et attester que le Superviseur en Voie de Qualification a réalisé le Volume de Points requis et d'autre part, avoir réalisé lui-même un Volume Personnel suffisant pour pouvoir qualifier le Distributeur concerné comme Superviseur.

Pour garantir que le volume de la commande sera correctement crédité, il est essentiel que le formulaire de commande soit correctement rempli. Le Superviseur en voie de qualification doit vérifier que son nom et son numéro d'identification figurent sur le formulaire de commande des produits dans l'espace intitulé "Superviseur en voie de qualification-remise de 50% temporaires" afin de garantir le crédit correct du volume. Le nom et le numéro d'identification du premier Superviseur Pleinement Qualifié qui autorise la remise de 50% doit également figurer dans l'espace "Superviseur Pleinement Qualifié". Les modifications de commande, une fois la commande passée, ne sont pas autorisées. Le volume acquis avec une remise de 50% temporaire est considéré comme du volume de groupe pour le Superviseur.

## **Règle 16E – Si le Distributeur Indépendant bénéficiaire de la remise temporaire de 50% ne termine pas sa qualification**

Si pour une raison quelconque, le Superviseur en voie de qualification ne termine pas sa qualification en tant que Superviseur ou que la Société Herbalife ne reçoit pas la demande de qualification en tant que Superviseur à temps ou pour une raison ou une autre, ne l'accepte pas, un réajustement sera effectué pour remplacer le pourcentage de remise de toutes les commandes à 50% temporaires par une remise de 42%, transformant ainsi le volume de groupe issu de ces commandes en volume personnel pour le Superviseur pleinement qualifié. Si ce réajustement intervient après que les gains du mois concerné aient été calculés, les Commissions, Primes de Royalties et Primes de Production qui ont pu être payées indûment en conséquence de l'autorisation de commande avec remise temporaire de 50% seront réajustées et versées à leur bénéficiaire légitime. Les qualifications seront également réajustées en conséquence.

## **Règle 16F – Ventes et achats hors lignée**

Chaque Distributeur a l'obligation d'acheter les produits Herbalife auprès de la société Herbalife.

## **Règle 16G – Les commandes doivent être payées par l'acheteur**

Le règlement de toute commande passée auprès de la société Herbalife doit être effectué par le Distributeur Indépendant indiqué en tant qu'acheteur sur la commande, son conjoint, ou le premier Superviseur pleinement qualifié de sa lignée supérieure, ce dernier point, uniquement si l'acheteur n'est pas Superviseur. La Société Herbalife se réserve le droit de demander une autorisation écrite spécifique pour que le paiement soit effectué par une autre personne. Si cette autorisation écrite est accordée, elle ne concernera qu'une seule commande spécifique. De ce fait, les règles ci-dessus mentionnées s'appliqueront à toutes les commandes ultérieures et antérieures.

Les Distributeurs Indépendants ne peuvent effectuer de paiement de commandes de produits pour le compte d'un autre Distributeur Indépendant.

Les tentatives d'achat de produits pour le compte d'un autre Distributeur Indépendant peuvent être interprétées comme des tentatives pour progresser de manière incorrecte dans le plan marketing.

## **Règle 16H – Moyens de paiements et de vente non acceptés**

Les Distributeurs Indépendants ne peuvent pas utiliser les cartes de crédit, les chèques personnels ou tout autre moyen de paiement provenant de leurs clients, d'un des membres de leur équipe ou toute autre personne, pour régler des achats effectués auprès de la Société Herbalife.

## **Règle n°17 – Explication du Volume de Vente Mensuel**

### **Règle 17A – Définition du Volume Mensuel**

Le volume des ventes est crédité à et accumulé par un Superviseur sur une base mensuelle de volume. Le mois de volume commence le premier jour ouvrable du mois et se termine le dernier jour ouvrable du mois. Si le dernier jour est un dimanche, le mois de volume est étendu au lundi. De même, si le dernier jour du mois est un jour férié, le mois peut être étendu au premier jour ouvrable après le jour férié. Herbalife se réserve le droit de modifier le mois de volume comme elle le juge approprié.

### **Règle 17B – Détermination du Volume de Vente Mensuel**

Le Volume de Vente Mensuel est crédité des Points Volume correspondant aux commandes passées au cours d'un mois tel que défini à la Règle 17A, à condition que le règlement des achats ait été reçu par Herbalife au cours de ce même mois. Ce volume ne comprend donc pas les Points de Volume correspondant aux commandes pour lesquelles le règlement a été reçu après le dernier jour du mois au cours duquel ces commandes ont été passées. Les Points Volume correspondant à ces commandes peuvent être crédités au « Volume de Vente Ajouté » si les conditions définies à la Règle 17C sont remplies.

En aucun cas les Points Volume ne peuvent être crédités au Volume de Vente Mensuel du mois antérieur à celui au cours duquel la commande a été passée, à l'exception de ce qui concerne les commandes permettant de réaliser le Volume à

Atteindre (cf. Règle 18 - Conditions relatives au Volume à Atteindre).

## **Règle 17C – Volume de Vente Ajouté**

Toutes les conditions suivantes doivent être remplies pour qu'une commande soit acceptée comme Volume des Ventes Ajouté :

1. La commande doit avoir été passée avant le dernier jour ouvrable du mois pris en compte pour le Volume de Vente Mensuel ;
2. Le paiement intégral de la commande doit avoir été effectué avant le dernier jour du mois au cours duquel celle-ci a été passée. Si le paiement est envoyé par courrier, le cachet de la poste doit être daté de ce dernier jour au plus tard. Si le paiement est effectué par virement bancaire, dépôt direct, ou par toute autre transaction bancaire, un reçu de la banque ou de l'établissement de crédit attestant que la date de la transaction est antérieure ou correspond à celle du dernier jour du mois au cours duquel la commande a été passée, doit être fourni.
3. Le paiement intégral de la commande doit avoir été reçu par Herbalife au plus tard le cinquième jour du mois suivant celui au cours duquel cette commande a été passée. Si ce cinquième jour est un dimanche ou un jour férié, le paiement doit avoir été reçu par Herbalife au plus tard le quatrième jour du mois suivant celui au cours duquel la commande a été passée.

Si pour une raison quelconque un paiement n'a pas été accepté, par exemple un paiement par carte de crédit ou chèque personnel, la commande est annulée et le Volume de Vente Ajouté n'est pas crédité, sauf si une autre commande a été passée et payée au cours du mois tel que défini à la Règle 17A.

## **Règle n°18 – Conditions de Volume à Atteindre**

### **Règle 18A – Définition du Volume à Atteindre**

Le Volume à Atteindre est le Volume Total qu'un Superviseur parrain doit atteindre au cours du mois pendant lequel ses Distributeurs de lignée inférieure se qualifient en tant que Superviseur. Lorsqu'un Superviseur Pleinement Qualifié parraine un Distributeur pour le Statut de Superviseur, le Volume Total du Superviseur parrain doit être égal ou supérieur au Volume Personnel du/des Distributeur(s) de sa lignée inférieure qui se qualifie(nt) ce mois-là.

### **Règle 18B – Volume à Atteindre par le Superviseur Parrain**

Le Superviseur parrain doit atteindre au moins 4000 points de volume personnel pour chacune de ses organisations de lignée inférieure qui se qualifient en tant que Superviseur en un mois de qualification. Le Superviseur parrain doit atteindre au moins 2500 Points de Volume Personnel pour chacune de ses organisations de lignée inférieure qui se qualifient en tant que Superviseur en deux mois consécutifs de qualification. Dans tous les cas, le Superviseur parrain doit atteindre un Volume Total suffisant pour correspondre à toutes les commandes passées par ses Distributeurs se qualifiant en tant que Superviseur.

Supposons par exemple qu'un Superviseur parraine un

Distributeur qui termine en septembre une qualification de Superviseur en un mois, avec 4000 Points de Volume Total. Le Superviseur doit alors réaliser un Volume à Atteindre de 4000 Points Volume étant rappelé que les commandes qui ont été passées au cours du mois concerné par le Distributeur qui s'est qualifié, - commandes qui bénéficient d'une remise maximale de 42 %, - comptent pour le Volume Personnel du Superviseur Parrain.

### **Règle 18C – Volume à Atteindre non réalisés**

Si le Superviseur Parrain n'a pas réalisé suffisamment de Points Volume Total au cours du mois pendant lequel un Distributeur Indépendant de sa lignée Inférieure se qualifie en tant que Superviseur, il ne pourra pas « confirmer » les commandes passées par son filleul en Voie de Qualification, puisqu'il n'a pas réalisé le Volume à Atteindre (tel que mentionné dans la Règle 16D).

Herbalife avertit alors le Superviseur Parrain qu'il a la possibilité de passer une commande lui permettant de réaliser son Volume à Atteindre afin de maintenir son statut de Parrain du Distributeur en Voie de Qualification. Pendant le mois suivant celui au cours duquel le filleul se qualifie en tant que Superviseur, le Service Commandes est alors autorisé à accepter la commande du Superviseur Parrain lui permettant de réaliser le Volume qu'il aurait dû atteindre le mois précédent.

### **Règle 18D – Commande de Volume à Atteindre**

Pour pouvoir affecter les points de cette commande au Volume à Atteindre, celle-ci doit clairement indiquer **“Commande de Volume à atteindre pour le mois de ... 20..”** et être accompagnée du paiement intégral des produits achetés. Le Volume correspondant à la « commande de Volume à Atteindre » ne peut pas être cumulé avec un autre Volume. Herbalife n'accepte la « commande de Volume à Atteindre » que si elle a préalablement informé le Superviseur Parrain de la possibilité de passer une telle commande et si elle a autorisé le Service Commandes à accepter celle-ci.

Les points correspondant à la « commande de Volume à Atteindre » seront affectés au Volume du mois au cours duquel le Volume à Atteindre aurait dû être réalisé. Toutefois, les « commandes de Volume à Atteindre » ne comptent pas pour les qualifications de Primes de royalties, les Primes de Production ou pour d'autres gains, si la procédure pour bénéficier des Primes de Royalties pour le mois concerné a été close.

Cependant les réajustements appropriés seront faits par rapport à cette commande auprès des Superviseurs de lignée supérieure du Superviseur Parrain pour le paiement des primes de royalties et de production.

### **Règle 18E – Sanction en cas de non-réalisation du Volume à Atteindre**

Le Superviseur doit passer la commande de Volume à Atteindre auprès d'Herbalife avant la fin du mois suivant la qualification du Distributeur pour éviter une sanction. Si le Superviseur Parrain qui n'a pas réalisé le Volume à Atteindre requis ne passe pas de « commande de Volume à atteindre » au cours du mois suivant celui de la qualification de son filleul comme Superviseur, il perd définitivement son statut de Parrain du Distributeur qui s'est qualifié en tant que Superviseur, ainsi que de Parrain de la Lignée Inférieure de ce dernier.

## **Règle n°19 – Bon de commande de vente au détail et politique de remboursement client**

### **Règle 19A – Remise de bons de commande aux clients**

Les Distributeurs Herbalife doivent remettre à tous les clients un bon de vente au détail officiel complété une fois la vente réalisée. Celui-ci doit être daté et signé par le client, indiquer entre autres les produits vendus, le prix de vente, le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du Distributeur et du Client ainsi que le délai de renonciation. Les Distributeurs sont tenus de conserver une copie de tous les bons de commande au détail pendant une période de deux ans minimum. Herbalife se réserve le droit d'en exiger une copie et de contrôler les transactions et les termes et conditions de la vente et du service fournis par le Distributeur.

### **Règle 19B – Politique de remboursement du client**

Les produits Herbalife bénéficient d'une garantie "Satisfait sous trente jours, ou remboursé" à partir de la date de réception des produits par le client. Lorsqu'un client exige que cette garantie soit honorée, le Distributeur doit répondre rapidement et courtoisement. Il peut proposer au client le remboursement total du prix d'achat du produit ou un crédit d'achat sur d'autres produits Herbalife, conformément aux procédures de renvoi définies dans le Manuel. Le Distributeur doit respecter le choix du client (voir procédures en page 45 de la section "Plan de ventes et de marketing").

## **Règle n°20 – Primes de Royalties et autres gains**

### **Règle 20A – Conditions requises pour bénéficier des différentes primes**

Pour se qualifier pour les Primes de Royalties mensuelles, les Primes de Production et autres primes offertes par la société, les Distributeurs doivent remplir les conditions de production de vente et de Points de Royalties qui sont définies dans la section Plan marketing du Manuel ou tout autre document ou matériel promotionnel. En outre, pour percevoir ces primes, les Distributeurs doivent remplir certaines conditions relatives aux clients et à la distribution des produits et confirmer celles-ci le premier jour de chaque mois sur le formulaire 10 clients. Les conditions supplémentaires sont définies ci-dessous.

### **Règle 20B – Distribution des produits**

Herbalife est une société de distribution au détail et en gros. Les produits achetés auprès de la société sont destinés à être vendus et distribués à des clients ou à être utilisés pour la consommation personnelle des Distributeurs et de leurs proches. L'achat de produits dans le seul but de se qualifier pour progresser dans le plan marketing n'est pas autorisé.

Toute violation ou tentative de violation de cette règle entraînera des sanctions sévères, telles que par exemple la rétrogradation à un statut d'une Equipe inférieure, la suspension ou la suppression des privilèges de remises sur les

prix des produits achetés et/ou des différentes primes et gains et/ou la résiliation du contrat de Distributeur Indépendant.

### **Règle 20C – Règle des dix clients**

Un Distributeur doit réaliser au cours d'un mois donné au moins dix ventes au détail et ceci auprès de dix 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.

Si le Distributeur ne peut pas confirmer à la société Herbalife ces dix clients, les Royalties et la Prime de Production ne seront pas versées au Distributeur.

### **Règle 20D – Règle des 70%**

Le Distributeur s'engage à vendre au cours d'un mois donné au moins 70 % de la valeur totale des produits qu'il a achetés auprès d'Herbalife avant de passer une nouvelle commande. Il doit respecter cette règle des 70 % pour être en mesure de se qualifier pour l'équipe TAB, afin de pouvoir percevoir des Primes de Royalties et des Primes de Production pour le mois concerné et pour pouvoir bénéficier éventuellement de la garantie de reprise des produits invendus en cas de résiliation du contrat. Si le Distributeur ne parvient pas à confirmer cette information chaque mois, les Royalties et la Prime de Production ne seront pas versées au Distributeur.

### **Règle 20E – Versement des Commissions aux Distributeurs Indépendants de la Lignée Inférieure**

Dans la mesure où seuls les Superviseurs Pleinement Qualifiés peuvent accumuler les Points Volume, les Commissions dues aux Distributeurs de la lignée Inférieure d'un Superviseur à raison des achats réalisés par ceux-ci auprès d'Herbalife, seront directement versées au Superviseur Pleinement Qualifié.

Le Superviseur Pleinement Qualifié doit reverser les Commissions dues aux Distributeurs de sa Lignée Inférieure, qui ont à leur tour parrainé d'autres Distributeurs, avant la fin du mois au cours duquel Herbalife lui a payé lesdites Commissions.

### **Règle 20F – Archivage**

Les Distributeurs doivent conserver et tenir à la disposition d'Herbalife, pendant une période minimum de 2 ans, les dossiers de toutes les ventes qu'ils ont réalisées. Cette obligation est indépendante de celle des Distributeurs qui doivent tenir lesdits documents à la disposition de l'Administration fiscale, qui peut exiger une durée de conservation supérieure à deux ans. Les dossiers doivent comporter le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du client à qui les produits ont été vendus ainsi que des renseignements complets sur les produits achetés, la quantité et le moyen de paiement. Ces dossiers doivent être fournis à Herbalife sur demande. Herbalife se réserve le droit de contacter les clients pour vérifier ces transactions et le niveau de service fourni par le Distributeur.

### **Règle 20G – Dettes envers la Société Herbalife**

Lorsqu'un Distributeur a une dette envers Herbalife, quelle que soit la nature de celle-ci (correspondant par exemple à des produits livrés non encore payés ou à la cotisation annuelle), Herbalife se réserve le droit : de déduire le montant

de cette dette de toute somme payable au Distributeur par Herbalife ; ou de suspendre le versement des sommes dues au Distributeur par Herbalife, jusqu'au paiement complet du montant de la dette due par celui-ci à Herbalife ; et/ou de ne pas reconnaître la qualification à laquelle le Distributeur peut prétendre, jusqu'au paiement complet du montant de la dette dû par celui-ci à Herbalife.

### **Règle 20H – Prime de production de l'équipe TAB**

Cette prime est versée aux membres de l'Equipe TAB qui remplissent toutes les conditions requises et qui font preuve d'une qualité de leadership au sein de leur organisation et avec tous les autres Distributeurs. Tout membre de l'Equipe TAB qui est en situation d'infraction à l'une des Règles de Conduite, de la politique applicable aux Distributeurs ou d'autres règles et règlements de la société peut perdre le droit de participer à ce programme de prime. Herbalife peut déterminer à sa seule discrétion l'éligibilité d'un Distributeur à participer à cette prime.

### **Règle n°21 – Pratiques de ventes relatives aux produits Herbalife**

#### **Règle 21A – Vente uniquement dans les pays autorisés**

Les produits Herbalife sont spécifiques pour chaque pays dans lequel ils peuvent être vendus. Il est interdit pour cette raison de vendre des produits Herbalife dans un pays auquel ils ne sont pas destinés et où ils n'ont pas été approuvés par les autorités compétentes. En effet, toute violation de cette interdiction peut avoir des conséquences administratives ou judiciaires graves pour les Distributeurs responsables de la commercialisation de produits Herbalife dans les conditions sus évoquées.

Les Distributeurs qui violent cette interdiction encourront également des sanctions sévères, telles que par exemple, une suspension du paiement des primes et/ou des privilèges d'achat, et/ou la résiliation du contrat de Distributeur.

#### **Règle 21B – Conseils d'utilisation**

Le Distributeur doit donner à ses clients les conseils d'utilisation qui figurent sur l'étiquette et/ou le mode d'emploi des produits qu'il leur vend.

#### **Règle 21C – Allégations et mises en garde concernant les produits**

Un Distributeur :

- Ne doit formuler aucune allégation médicale, thérapeutique ou curative, oralement ou par écrit, concernant les produits Herbalife. Si un client est suivi par un médecin, le Distributeur se doit de conseiller au client de consulter son médecin avant de procéder à tout changement de régime. De même, les personnes souffrant de problèmes cardiaques, rénaux ou hépatiques ou qui suivent un traitement médical, ainsi que les femmes enceintes et les adolescents doivent consulter leur médecin avant de procéder à tout changement de régime.
- Ne doit formuler aucune allégation concernant les produits Herbalife, oralement ou par écrit, autres que celles présentées dans le Manuel, le Catalogue Produits ou tout autre document officiel Herbalife.

- Ne doit pas dénaturer le prix, la qualité, les performances ou la disponibilité des produits Herbalife.

### **Règle 21D – Interdiction de citer les autorités publiques**

Tous les produits Herbalife sont conformes à toutes les lois et tous les règlements nationaux et locaux applicables. Il est cependant interdit aux Distributeurs de mentionner expressément ou implicitement, lors de la présentation des produits et dans des documents publicitaires, les autorités publiques nationales ou étrangères (par exemple le Ministère français, la DGCCRF, ou l'Administration américaine de l'alimentation et des Médicaments, la FDA) qui ont approuvé la commercialisation des produits.

### **Règle 21E – Indemniser Herbalife**

Sous réserve des autres droits d'Herbalife, et conformément aux dispositions des présentes Règles de Conduite et de Procédure, le Distributeur doit indemniser Herbalife de tout frais encourus et autres préjudices subis par celle-ci, à raison d'une violation de la Règle n°21 précitée.

### **Règle 21F – Vente de produits à des non-Distributeurs pour la vente**

Les Distributeurs ne doivent pas vendre les produits Herbalife à des personnes qui ne sont pas Distributeurs Herbalife et dont l'intention est de revendre ces produits.

### **Règle 21G – Altération des étiquettes et des matériels**

Les Distributeurs n'ont pas le droit d'effacer, ajouter, modifier ou altérer les étiquettes, documentations, matériels ou emballages de tout produit ou document Herbalife y compris du Kit de Distributeur Indépendant Herbalife (IBP).

### **Règle n°22 – Exposition et vente des produits**

#### **Règle 22A – Exposition dans les magasins de vente au détail et autres**

Les Distributeurs ne doivent pas exposer les produits Herbalife dans tout établissement de vente au détail, y compris les instituts de beauté, salons de coiffure, établissements de cure, salles de sport, pharmacies, épiceries, magasins d'alimentation diététique, économats militaires, foires, fêtes, marchés ouverts, congrès, écoles, stands de marchand ambulant ou tout autre lieu considéré par Herbalife comme un établissement de vente au détail ou autrement inacceptable.

#### **Règle 22B – Brochures, tracts, matériel imprimé**

Il est admis de laisser des brochures, tracts, catalogues, Journaux, Magazines, cartes de visite ou autres matériels imprimés produits ou approuvés par Herbalife sur un comptoir ou une table, mais ceux-ci ne doivent pas être exposés sur des présentoirs.

#### **Règle 22C – Aides à la vente et articles promotionnels**

Les T-shirts, casquettes, badges, etc. produits ou approuvés

par Herbalife peuvent être portés dans des établissements de vente au détail ou autres identifiés par la Règle 22A, mais ne peuvent pas être exposés. La bannière Herbalife ne peut être exposée que dans le bureau d'un Distributeur ou lors d'une réunion de Distributeurs. Les vidéos produites ou approuvées par Herbalife peuvent être passées dans ces établissements si elles ne sont pas visibles depuis la rue ou le trottoir.

### **Règle 22D – Bureau privé d'un Distributeur Indépendant**

Les Distributeurs possédant un bureau privé peuvent vendre les produits Herbalife dans ce bureau à condition que les produits, enseignes, posters, tracts ou brochures ne soient pas visibles depuis la rue ou le trottoir et ne soient pas exposés.

### **Règle 22E – Médecins**

Les Médecins et autres professionnels de la santé ne peuvent pas vendre les produits Herbalife.

### **Règle n°23 – Publicité et promotion**

#### **Règle 23A - Publicité et matériels promotionnels approuvés**

Herbalife met tout en œuvre pour produire et fournir des documents promotionnels et des outils de vente performants destinés à être utilisés par les Distributeurs à des fins promotionnelles et publicitaires relatives à leur activité. De même, la société a approuvé de nombreux tracts et publicités destinés à être reproduits et utilisés par les Distributeurs.

Les Distributeurs peuvent produire leurs propres publicités à condition que le contenu de celles-ci soit exact et précis et ne présente aucune allégation thérapeutique ou médicale, n'implique aucune opportunité d'emploi et soit autrement conforme à toutes les Règles de Conduite relatives à la publicité.

Veillez contacter le Service Relations Distributeurs pour obtenir la liste de toutes les publicités actuellement approuvées ainsi que les directives pour créer leur propre publicité.

#### **Règle 23B – Cassettes audio et vidéo**

Les Distributeurs n'ont pas le droit d'exposer ou de mentionner le nom des produits, les marques commerciales ou noms commerciaux Herbalife sur les enregistrements vidéo ou audio produits par, au nom de ou pour un Distributeur, sauf si ladite cassette a été approuvée par Herbalife.

### **Règle 23C – Emissions télévisées, câblées ou par satellite ou radiodiffusées**

Les Distributeurs ne sont pas autorisés à diffuser des enregistrements audio ou vidéo de toute sorte qui concernent, mentionnent, exposent ou promeuvent de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, le nom, les produits, les matériels, l'opportunité commerciale Herbalife ou les méthodes de gestion de l'activité sauf pour la publicité approuvée suivante :

Distributeur indépendant Herbalife

Appelez-moi pour nos produits ou l'opportunité commerciale (Nom du Distributeur et numéro de téléphone ou adresse électronique Internet)

### **Règle 23D – Publicité télévisée**

Au cas où Herbalife diffuserait des émissions radiodiffusées, télévisées ou par satellite, les Distributeurs ne sont autorisés à aucun moment à faire de la publicité sur ce réseau ou cette station durant une période d'une heure précédant ou suivant l'émission Herbalife, même si cette publicité est autrement conforme aux Règles Herbalife relatives à la publicité et autres.

### **Règle 23E – Inscriptions dans l'annuaire/Minitel**

Les Distributeurs Herbalife peuvent s'inscrire dans les pages jaunes de l'annuaire en mentionnant "Distributeur Indépendant Herbalife". La seule information qui peut suivre ceci est le nom et l'adresse et le numéro de téléphone du Distributeur.

Les publicités dans les pages jaunes doivent être conformes aux Règles Herbalife et le mot "Herbalife", apparaissant autrement que dans l'expression "Distributeur Indépendant Herbalife", les logos et/ou les noms commerciaux de la Société Herbalife International ne doivent pas être utilisés de manière non approuvée. L'inscription dans l'annuaire par catégories est autorisée sous les rubriques adéquates (non médicales, thérapeutiques ou curatives). Les rubriques adéquates incluent : la cosmétique, les produits de beauté et les produits de régimes. Les Distributeurs Indépendants peuvent faire paraître leurs publicités dans les pages jaunes, dans la mesure où, celles-ci sont en concordance avec l'ensemble de la règle 23 : Publicité et promotion.

### **Règle 23F – Numéros verts**

Les Distributeurs Indépendants ont la possibilité de souscrire un numéro de téléphone gratuit (numéro vert). Il n'est toutefois pas admis d'associer les marques commerciales, noms commerciaux ou slogans Herbalife tels que : "Herbalife", "Herbalife International", "J'ai la forme demandez-moi comment", "Thermojetics" et "Dermajetics" à ce numéro vert. Les Distributeurs Indépendants ne peuvent s'inscrire ou s'identifier que comme "Distributeur Indépendant Herbalife".

### **Règle 23G – Respect de la législation**

Outre le respect des politiques d'Herbalife, les Distributeurs doivent se conformer à toutes les dispositions législatives ou réglementaires, d'application nationale ou locale, lorsqu'ils font la publicité ou la promotion des produits ou de l'opportunité commerciale Herbalife. Les Distributeurs sont tenus de les connaître et de les respecter dans le cadre de leur activité Herbalife.

### **Règle 23H – Internet**

Les Distributeurs doivent se conformer à toutes les lois et réglementations relatives à la publicité lorsqu'ils font de la publicité sur Internet.

Pour plus de renseignements concernant la manière d'utiliser ce média pour promouvoir votre activité, contactez votre Service Relations Distributeurs.

### **Règle 23I – Interviews ou déclarations aux médias**

Les Distributeurs peuvent de temps en temps être approchés par des journalistes qui souhaitent les interviewer sur les produits ou l'activité Herbalife. Nous apprécions toute marque d'intérêt pour nos produits et notre opportunité commerciale, mais seule la société est autorisée à accorder des interviews ou à autoriser toute publicité pour le nom de la société ou les produits. Seuls les responsables autorisés d'Herbalife peuvent parler ou écrire à la presse ou à tout autre média pour ou au nom d'Herbalife ou de toute filiale. Si vous êtes sollicité pour une interview ou une déclaration, conseillez au journaliste de prendre contact avec Herbalife. De même, il est conseillé aux Distributeurs de ne pas expressément inviter la presse ou les médias aux réunions ou événements Herbalife. Les journalistes doivent participer à ces événements accompagnés d'un représentant autorisé d'Herbalife.

### **Règle 23J – Contacts avec les Autorités**

Les Distributeurs Indépendants ne sont pas autorisés à parler ou écrire aux autorités gouvernementales, au nom d'Herbalife, ou de ses filiales, pour quelque raison que ce soit, notamment concernant l'approbation des produits, l'enregistrement ou l'importation de ces derniers; cette liste n'est pas exhaustive. Tout Distributeur Indépendant s'adressant explicitement ou implicitement au gouvernement ou à des organisations quasi-gouvernementales "au nom de la Société" verra la résiliation immédiate de son contrat.

### **Règle 23 K - Vente des Produits sur Sites de Ventes aux Enchères**

Aucun Distributeur Indépendant ne doit mettre en vente un produit Herbalife en demandant ou recevant des offres pour ledit produit, notamment sur Internet, qu'il s'agisse du site Internet d'un Distributeur Indépendant, de sites de vente commerciale tels que Ebay ou UBid, ou tout autre site. La vente de produits Herbalife sur des sites de vente tels que Ebay ou UBid est strictement interdite, même lorsque les prix de ces ventes sont déterminés et qu'aucune offre n'est soumise.

## **Règle n°24 – Parrainage et opportunité Herbalife**

### **Règle 24A – Franchises et Territoires de Distribution**

Herbalife ne concède aucune franchise, aucune exclusivité et aucun privilège de distribution sur un territoire. Herbalife fournit une opportunité égale à tous les Distributeurs. Comme cela est stipulé dans la Règle 8A, les Distributeurs ne doivent pas suggérer ou impliquer que le Plan marketing et de vente Herbalife accorde des franchises ou des territoires exclusifs lorsqu'ils présentent ou proposent l'opportunité commerciale.

### **Règle 24 B - Opportunité commerciale**

Lorsqu'ils proposent l'opportunité commerciale ou présentent le Plan marketing et de vente, les Distributeurs :

- Doivent clairement indiquer que l'activité principale d'un Distributeur est la vente et la distribution des produits Herbalife à des clients et ne doivent pas suggérer ou impliquer que cette activité passe après le parrainage ou la construction de son affaire.
- Ne doivent pas suggérer ou impliquer qu'un Distributeur peut prospérer uniquement grâce au parrainage d'autres Distributeurs.
- Ne doivent pas impliquer qu'un Distributeur est obligé de parrainer d'autres personnes.
- Ne doivent pas impliquer que la réussite peut être obtenue avec peu ou sans efforts.
- Ne doivent faire aucune déclaration inexacte ou non véridique.
- Doivent également indiquer que l'activité de Distributeur nécessite l'achat d'un Kit de Distributeur et le paiement d'une cotisation.

### **Règle 24C – Déclarations et allégations relatives aux revenus**

Toute déclaration écrite ou orale faisant état de revenus obtenus grâce à l'activité Herbalife doit être sincère, indiquer qu'il s'agit d'un témoignage d'un Distributeur Herbalife, et mentionner le pays où le témoin exerce l'activité Herbalife, le temps qu'il consacre à cette activité (par exemple à temps complet ou choisi) et la période sur laquelle le revenu a été réalisé (par exemple ... F par mois au cours de l'année ...).

L'exactitude de toute déclaration relative aux revenus qu'un Distributeur a réalisés grâce à son activité Herbalife doit pouvoir être justifiée.

### **Règle 24D – Obligations de vente au détail et de qualification pour percevoir les primes**

Un Distributeur doit clairement préciser que les Primes de Royalties et de Production et autres gains d'un contrat de Distributeur ne peuvent être gagnés que grâce aux ventes des produits Herbalife à des clients, réalisées par le Parrain lui-même et ses filleuls, et uniquement si les conditions exigées pour bénéficier de ces Primes sont réunies.

### **Règle 24E – Aucune obligation d'achat de produits**

Les Distributeurs ne doivent pas suggérer qu'il existe une obligation d'acheter les produits, documents ou aides à la vente, excepté le Kit de Distributeur Herbalife, ni que les

Primes de Royalties, les primes de production ou autres avantages peuvent être obtenus uniquement grâce à l'achat et non à la vente de produits.

## **Règle n°25 – Utilisation des noms commerciaux, marques commerciales et logos de la société Herbalife**

### **Règle 25A – Utilisation des noms commerciaux, marques commerciales et logos**

Il est interdit d'utiliser de quelque manière que ce soit les noms commerciaux, marques commerciales et logos Herbalife ou toute reproduction de ceux-ci sans avoir obtenu le consentement écrit préalable d'Herbalife. Ces noms, marques et logos appartiennent exclusivement à Herbalife qui met tout en œuvre pour protéger les noms commerciaux, marques commerciales et étiquettes Herbalife afin d'éviter toute utilisation non autorisée. Herbalife ou ses filiales se réservent le droit discrétionnaire de retirer l'autorisation à tout moment.

Une marque commerciale ou un logo est un nom ou un symbole déposé que seul Herbalife a le droit légal exclusif d'utiliser. Par exemple, le logo "H" le mot "Herbalife" et le slogan "J'ai la forme maintenant, demandez-moi comment" sont des marques commerciales Herbalife. Une marque commerciale inclut également le nom utilisé pour un produit Herbalife, tel que "Dermajetics™", "Thermojetics®", etc.

Un nom commercial est une dénomination que seul Herbalife a le droit exclusif d'utiliser. Les noms de société tels que "Herbalife International" ou "Herbalife International France S.A." sont nos noms commerciaux légaux.

### **Règle 25B – Cartes de visite, papier à lettres, entête, carnets de chèques**

Seules les informations suivantes peuvent figurer sur les cartes de visite, papier à lettres, etc. que le Distributeur produit lui-même:

Le nom "Herbalife" en lettres capitales (pas le logo Herbalife) précédé de "Distributeur Indépendant".

Les nom, adresse et numéros de téléphone ou de courrier électronique du Distributeur.

"Appelez-moi pour vos produits" ou "Appelez-moi pour l'opportunité commerciale" ou toute autre publicité conforme aux règles relatives à la publicité et autres.

Les Distributeurs qui souhaitent utiliser le logo Herbalife sur leurs cartes de visite ou tout autre matériel de bureau peuvent acheter certains articles auprès d'Herbalife. Contactez votre Service Commandes pour plus d'informations sur ces articles.

## **Règle 25C – Adresse**

L'adresse du siège social mondial d'Herbalife International ou les adresses des sociétés et bureaux d'Herbalife ne doivent pas être utilisées par les Distributeurs.

## **Règle 25D – Utilisation du nom Herbalife dans les publicités**

A l'exception des publicités réalisées ou autorisées par Herbalife, les Distributeurs peuvent utiliser le nom Herbalife de la manière suivante :

"Distributeur Indépendant Herbalife. Appelez-moi pour vos produits."

(Nom et numéro de téléphone, numéro de fax ou adresse e-mail ET N° de RCS le cas échéant).

ou

"Distributeur indépendant Herbalife. Appelez-moi pour l'opportunité commerciale."

(Nom et numéro de téléphone, numéro de fax ou adresse e-mail ET N° de RCS le cas échéant).

Pour toute autre forme de publicité approuvée et fournie par Herbalife, contactez le Département des Relations Distributeurs.

## **Règle 25E – Produire le nom commercial ou le logo Herbalife**

Un Distributeur ne peut produire ou se procurer par le biais d'une autre source qu'Herbalife aucun article portant le nom ou le logo d'Herbalife ou ses noms commerciaux ou marques commerciales.

## **Règle 25F – Mark Hughes**

A l'exception des publicités réalisées ou autorisées par Herbalife, le nom "Mark Hughes" ne peut être utilisé dans aucune forme de publicité.

## **Règle 25G – Utilisation du nom Herbalife à la télévision, à la radio ou dans des magazines et journaux**

Sous réserve des dispositions de la Règle 25D, le mot "Herbalife" ou la mention spécifique de tout produit ou image de produit Herbalife ne peuvent être utilisés dans aucune publicité et dans aucun média, que ce soit par écrit ou sur enregistrement audio ou vidéo, incluant mais pas seulement les journaux, magazines, radio et télévision.

## **Règle n°26 – Les Copyright (droits d'auteurs) sur les produits et le matériel d'aide à la vente de la société Herbalife**

### **Règle 26A – Violation du Copyright**

Aucun Distributeur ou autre personne n'est autorisé à reproduire tout ou partie de tout matériel imprimé, cassettes audio et vidéo et films produits par Herbalife sans autorisation écrite d'Herbalife. Ces matériels sont protégés par des droits d'auteur enregistrés ou non et sont considérés comme la propriété d'Herbalife.

## **Règle 26B – Accord pour reproduction**

Les Distributeurs souhaitant utiliser des reproductions intégrales ou exactes d'articles ou de matériels contenus dans le matériel officiel d'Herbalife, tels que ce Manuel, le catalogue Produits, les Journaux Herbalife, Herbalife Today, les cassettes audio et vidéo et tout autre document pour les incorporer aux présentations faites à leur propre organisation de Distributeurs ou à titre d'informations, peuvent le faire uniquement s'ils ont reçu l'accord écrit préalable d'Herbalife et que ces reproductions sont accompagnées de cette déclaration : "Reproduit avec l'autorisation d'Herbalife International. Tous droits sur le nom et le logo Herbalife et tous noms commerciaux et marques commerciales d'Herbalife, sont la propriété d'Herbalife International et de ses filiales ou sociétés affiliées."

## **Règle 26C – A n'utiliser que dans le cadre de l'activité Herbalife**

Les Distributeurs peuvent utiliser les documents ou le matériel promotionnel produits par Herbalife uniquement dans le but de gérer leur activité de Distributeur Indépendants Herbalife.

## **Règle n°27 – Aides et matériels de vente non produit par Herbalife et Procédures de règlement de litiges**

### **Règle 27A – Création de matériels non produits par la société Herbalife**

Les Distributeurs peuvent créer leurs propres aides et matériels de vente dans le but de construire, former et motiver leur propre équipe, à condition que ces matériels :

- Ne suggèrent ou n'impliquent pas qu'un niveau spécifique de revenu peut être gagné grâce à l'activité Herbalife en suivant tout système ou méthode spécifique.
- Soient conformes aux Règles de Conduite et toute autre règle de conduite et procédures décrites par la société Herbalife.
- Ne deviennent pas ou ne soient pas considérés comme activité génératrice de revenus développée à la place de, ou conjointement, à l'activité de Distributeur Indépendant Herbalife

## **Règle 27B – Vente d'aides et de matériel de vente non produits par Herbalife**

Les Distributeurs ne sont pas autorisés à exposer, promouvoir ou vendre toutes aides ou matériels de vente non produits par Herbalife lors de réunions ou autres événements organisés par des Distributeurs ou par Herbalife, sauf si la réunion comprend uniquement l'organisation du Distributeur.

De la même manière, un Distributeur n'est pas autorisé à promouvoir d'autres produits que ceux d'Herbalife, aucun autre système de vente ou leader, à d'autres Distributeurs que ceux de sa première ligne.

Le prix de vente des matériels non produits par Herbalife à des Distributeurs doit être raisonnable pour le produit vendu et comparable à tout article similaire.

Les Distributeurs ne sont pas autorisés à vendre ou à distribuer des matériels de vente qui ne seraient pas réalisés ou distribués par Herbalife, à d'autres Distributeurs que ceux de leur propre ligne.

Le Distributeur Indépendant pourra distribuer des matériels de vente aux Distributeurs Indépendants de son équipe qui ont un statut de Superviseur ou au moins égale à lui. Pour passer en-dessous de ce niveau, le Distributeur Indépendant devra obtenir une autorisation écrite de ce Distributeur Indépendant auprès de qui la vente est réalisée.

Les Distributeurs Indépendants qui vendent ou fournissent des aides et matériels de vente non produits par la Société Herbalife ont l'obligation de fournir un récépissé d'achat et une garantie Satisfait ou remboursé de 90 jours.

## **Règle 27C – Violation de Règles relatives aux aides et matériels de vente non produits par la société Herbalife**

Si la Société Herbalife détermine que les aides et matériels de vente non produits par la Société Herbalife fournis par un Distributeur Indépendant sont en infraction avec des lois applicables, des Règles de conduite et des autres règles et règlements publiés occasionnellement par la société et que ceux-ci entravent les activités de la société Herbalife ou nuisent à sa réputation, la société Herbalife se réserve le droit d'obliger son Distributeur Indépendant à cesser la production ou la distribution desdites aides et matériels de vente. Si le Distributeur s'y refuse, Herbalife est en droit de sanctionner le Distributeur, y compris de résilier son contrat de Distributeur et de tenir le Distributeur pour responsable de tous frais, pertes, dommages ou autres responsabilités encourus par Herbalife et / ou son Distributeur en raison de la production ou de la distribution de ce matériel.

## **Règle 27D – Génération de prospects et publipostage direct**

Certains Distributeurs Indépendants ont recours à des programmes de génération de prospects ou de publipostage direct pour attirer de nouveaux prospects et développer leur activité. Le Distributeur Indépendant s'engage à respecter la législation locale, ainsi que les règles de conduite et procédures énumérées dans ce guide, concernant toute autre méthode de poursuite de son activité.

## **Règle 27-E – Affichettes, annonces et prospectus publicitaires**

Les Distributeurs s'engagent à ne pas apposer d'affiches quelconques sur (1) les biens publics, les poteaux publics, les réverbères, les feux de signalisation et autres propriétés publiques se situant dans ou à proximité d'une voie publique, d'une autoroute ou d'un droit de passage ni (2) sur une propriété privée sans avoir obtenu au préalable l'autorisation expresse du propriétaire des lieux. Cette disposition s'applique même lorsqu'une réglementation locale permet l'apposition de telles affiches. Lorsque des affiches sont apposées sur une propriété privée avec l'autorisation du propriétaire des lieux, l'apposition doit respecter les réglementations locales applicables, ainsi que les réglementations Herbalife.

Les affichettes et les prospectus peuvent être apposés sur les tableaux d'affichage et autres panneaux destinés à cette fin, être affichés ou distribués dans le respect des lois et des réglementations fédérales, étatiques et locales applicables.

La société Herbalife se réserve le droit de prononcer les sanctions suivantes en cas de non-respect des dispositions précédentes : avertissement, amende élevée, suspension des privilèges d'achat et/ou résiliation du statut de Distributeur.

# PROCÉDURES DE RÈGLEMENT DE LITIGES

## Introduction

1. Procédure de plainte
2. Suspension du contrat de Distributeur
3. Résiliation ou annulation d'un contrat de Distributeur
4. Procédures d'appel

## Procédures de règlement de litiges

### Introduction

Les Règles de Conduite Herbalife sont destinées à protéger l'activité de tous les Distributeurs. Les violations de ces règles sont extrêmement graves. Ces violations peuvent avoir un effet négatif très important sur l'activité de tous les Distributeurs et avoir des conséquences négatives pour l'image de marque d'Herbalife, de ses produits et de ses Distributeurs, notamment auprès des autorités publiques, des médias ou du grand public. Herbalife s'efforce d'inculquer à ses Distributeurs les pratiques commerciales déontologiques appropriées. En cas de violation, la société essaie de corriger la violation en conseillant le Distributeur. Toutefois, des mesures plus sévères peuvent être prises dans les cas les plus sérieux, notamment :

- Suspension des privilèges d'achat.
- Suspension des gains.
- Suspension temporaire ou permanente des primes de production de l'Equipe TAB.
- Interdiction de prise de parole pour une fonction ou à un événement Herbalife.
- Sanctions financières.
- Résiliation ou annulation du contrat de Distributeur.

### 1. Procédure de plainte

- A. Lorsqu'un Distributeur prend connaissance d'une violation par un autre Distributeur des règles de conduite professionnelle ou d'autres règles ou dispositions, le Distributeur doit tenter d'entrer en contact avec le Distributeur défaillant afin de l'informer des directives en vigueur en attirant son attention sur le texte applicable et de discuter avec lui des faits. Le Distributeur doit ensuite informer le Distributeur défaillant de la raison d'être de cette règle et de la manière dont le Distributeur doit désormais agir.
- B. Si le Distributeur défaillant refuse expressément ou implicitement de coopérer, le Distributeur est tenu de signaler le manquement à la Société. Cela doit être effectué par écrit et ne sera accepté par la société Herbalife que si le Distributeur utilise un formulaire de plainte officielle qui peut être obtenu auprès du

Département des Relations Distributeurs.

Parmi les renseignements devant être fournis figurent, la nature de la plainte, les détails précis au soutien des allégations du Distributeur, ainsi que les nom, adresse et numéro de téléphone de toute personne impliquée ; les dates, les heures, les lieux etc. Il est essentiel que le plaignant fournisse des détails précis de nature à prouver le manquement allégué. La société Herbalife n'est pas en mesure de procéder à des enquêtes ni à prendre des mesures sur la base d'insinuations ou de soupçons. Il vous est également demandé de joindre les dépositions écrites de Distributeurs ayant connaissance directe des faits, ainsi que toute information pouvant permettre de procéder à un examen complet de la plainte. Le formulaire de plainte officielle doit être signé et indiquer le numéro d'identité Herbalife du plaignant. Les plaintes anonymes ne peuvent servir de base à une action disciplinaire.

- C. Le Distributeur signalant un manquement aux règles de conduite professionnelle doit informer son supérieur hiérarchique du manquement dont il a été témoin et l'informer des actions prises pour tenter de mettre fin au manquement.
- D. Dès réception du formulaire de plainte officielle contenant des détails suffisants, la société Herbalife informera le ou les Distributeurs concernés du dépôt de cette plainte et exigera une réponse rapide aux allégations faites. Toutes les parties concernées auront la possibilité de présenter des preuves et leurs explications par écrit à la Société.
- E. Si la plainte et / ou la réponse reçues ne comportent pas suffisamment de preuves pour prouver une infraction, Herbalife peut exiger un complément d'informations de l'une des parties
- F. Lorsque Herbalife a reçu toutes les informations relatives aux faits et circonstances rapportés dans la plainte, Herbalife décide s'il y a eu infraction des Règles de Conduite ou d'autres règles et règlements
- G. La Société est libre de prendre les mesures ou les sanctions qui s'imposent pour mettre un terme à cette situation. Les sanctions susceptibles d'être prises sont les suivantes : avertissement, mise à l'épreuve, suspension, amende ou résiliation.
- H. Herbalife notifie à toutes les parties au litige, par lettre recommandée avec accusé de réception, sa décision prise sur la plainte. Herbalife peut informer le Parrain, les trois Superviseurs de lignée Supérieure recevant des Royalties et, dans certains cas, les trois membres de l'Equipe TAB de la lignée Supérieure, de cette décision. La lettre fait état de la plainte spécifique, de la sanction et de l'action en réparation suggérée. Dans certains cas, un délai pour se conformer aux exigences de la société est imposé.

- I. Si le Distributeur ne met pas fin à la violation des Règles de conduite et de Procédure Herbalife constatée par la décision prise par Herbalife à l'issue de la procédure de plainte et/ou n'exécute pas la sanction imposée par cette décision, Herbalife peut décider de prendre toute mesure contre le Distributeur qu'elle jugera nécessaire et appropriée.
- J. Si Herbalife décide qu'un contrat de Distributeur doit être suspendu ou résilié, les procédures suivantes s'appliquent.
- K. Un Distributeur ne peut en aucune hypothèse réclamer à Herbalife le paiement de dommages et intérêts en réparation du préjudice qu'il a subi à raison d'une violation des Règles de Conduite et de Procédure Herbalife commise par un autre Distributeur.

## 2. Suspension d'un contrat de Distributeur

- A. Dans le cadre de la procédure de plainte Herbalife peut décider de suspendre le contrat du (des) Distributeur(s) reconnu(s) fautif(s). La suspension peut prendre une ou plusieurs des formes suivantes :
  - Suspension des privilèges d'achat.
  - Suspension du paiement des Primes de Royalties.
  - Suspension du paiement des Primes de Production de l'Equipe TAB.
  - Suspension du paiement des récompenses ou avantages, à savoir Vacances, pin's.
  - La suspension, pendant une durée maximale d'un an, du droit de parole lors des séminaires de formation et des autres réunions organisées par Herbalife.
  - Suspension du droit de participer aux événements de la société, même si le distributeur s'est qualifié pour celui-ci.
  - Suspension de toutes les qualifications éventuellement en cours.
- B. Herbalife se réserve le droit de publier le nom du Distributeur reconnu fautif, la nature de la faute et la sanction.

## 3. Résiliation du contrat de Distributeur

- A. La société Herbalife se réserve le droit de résilier ou de supprimer une Concession, avec ou sans préavis, lorsqu'elle le juge nécessaire et opportun.
- B. La résiliation signifie l'annulation complète d'un contrat de Distributeur et la révocation des droits du Distributeur de gérer une activité Herbalife. Elle inclut l'annulation de ses droits à recevoir tout revenu supplémentaire provenant de l'activité de Distributeur dû avant ou après la date de résiliation. La résiliation est effective à compter de la date indiquée dans la notification écrite envoyée par Herbalife au Distributeur.
- C. En cas de double statut de Distributeur et d'autres manquements de nature similaire, le Distributeur peut être autorisé à poursuivre son activité dans la mesure où il le fait dans la bonne lignée de recrutement, comme en a décidé la Société par application des règles de conduite professionnelle. Dans la plupart des cas, la lignée inférieure de l'organisation du Distributeur supprimé sera transférée à la ligne de recrutement correspondante, avec le Distributeur.
- D. En cas de résiliation du contrat de Distributeur par Herbalife, le Distributeur concerné ne pourra réclamer aucune indemnisation du préjudice résultant de cette résiliation.

## 4. Procédure d'appel

Si un Distributeur souhaite faire appel d'une décision prise par Herbalife prononçant une suspension, des sanctions financières, la résiliation ou l'annulation d'un contrat de Distributeur, le Distributeur a 15 jours à compter de la date de réception de la notification écrite de décision envoyée par Herbalife pour soumettre toute information ou fait complémentaire qu'il estime devoir être examiné. Herbalife n'examine aucune demande d'appel d'une décision prononçant des sanctions reçue après le délai de 15 jours susmentionné.

Les parties au litige peuvent fournir des preuves ou faits complémentaires qu'ils estiment en rapport avec la décision d'Herbalife. Toutefois, les Distributeurs doivent justifier du fait que ces informations n'ont pas été fournies au cours de l'enquête initiale.

La décision prise par Herbalife sur la demande d'appel est notifiée aux parties au litige par lettre recommandée avec accusé de réception. Un Distributeur ne peut en aucune hypothèse réclamer à Herbalife le paiement de dommages et intérêts en réparation du préjudice qu'il a subi à raison d'une violation des Règles de Conduite et de Procédure Herbalife commise par un autre Distributeur.



# CODE ETHIQUE DE LA VENTE DIRECTE

## 1 - PRESENTATION GENERALE

### 1/1 Avant propos

La Vente Directe est une démarche commerciale qui se caractérise par la présence physique effective d'un consommateur et d'un vendeur hors d'un magasin.

Ce mode de distribution est régi par une législation protégeant le consommateur et qui doit être respectée à la fois par le vendeur, par le consommateur et l'entreprise. Des règles professionnelles complémentaires ont paru nécessaires dans le cadre d'un Code de déontologie afin de prendre en compte l'autonomie du vendeur et l'importance du service fourni au consommateur. C'est "Le Code Ethique de la Vente Directe" que nous intitulerons dorénavant "le Code". Il traite des relations entre les sociétés de Vente Directe, leurs vendeurs et les consommateurs. Ce Code a pour but la satisfaction des consommateurs dans le cadre de la vente de produits de qualité à des conditions compétitives.

Ce Code publié par la Fédération de la Vente Directe (FVD) intègre le Code européen de la Vente Directe publié par la Fédération Européenne des Associations de Vente Directe (FEDSA).

Il a pour finalité la mise en œuvre de règles professionnelles appliquées par l'entreprise et les vendeurs dans le cadre de leur démarche commerciale. Le Code précise les conditions d'intervention du vendeur, la loyauté de son comportement vis à vis du consommateur et les dispositions propres à améliorer la qualité du service au consommateur.

### 1/2 Vocabulaire

Dans le cadre du Code, les termes utilisés ont les significations suivantes :

**Bon de commande** : Le document contractuel remis au consommateur au moment de la commande et conforme aux articles L. 121-21 et

suivants et aux articles R. 121-3 et suivants du Code de la consommation. Il comprend donc les mentions légales et le formulaire de rétractation prévus dans le Code de la consommation.

### **Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD) :**

La Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe a pour mission de traiter gratuitement les réclamations qui surviennent à l'occasion de la conclusion d'un contrat entre un consommateur et une entreprise de vente à domicile, adhérente ou non à la FVD. La Commission veille à la bonne application de la loi relative à la protection du consommateur en matière de démarchage à domicile ainsi qu'au respect du présent Code par les entreprises adhérentes de la FVD. La Commission est une instance indépendante et paritaire. Elle est présidée par un Professeur de la Faculté de droit, entouré de représentants des Organisations nationales de consommateurs agréées et de représentants d'entreprises adhérentes de la FVD.

**Consommateur** : Une personne physique qui est susceptible d'effectuer des achats hors d'un lieu habituellement destiné à la vente et sans rapport direct avec ses activités exercées dans le cadre d'une exploitation agricole, industrielle, commerciale ou artisanale ou toute autre profession.

**Entreprise** : Une entreprise de Vente Directe est une entité qui utilise une structure de Vente Directe pour la commercialisation de produits sous sa marque, un label ou tout autre symbole d'identification et qui est adhérente de la FVD. Toutes les entreprises adhérentes de la FVD s'engagent à se conformer au présent Code, condition nécessaire à leur adhésion et à leur maintien au sein de la FVD. Chaque entreprise adhérente de la Fédération s'engage à promouvoir son appartenance à la FVD et au Code auprès des consommateurs.

**Fédération de la Vente Directe (FVD) :** L'Association professionnelle regroupe les entreprises de Vente Directe et représente les intérêts de la Vente Directe en France. La FVD est membre de la Fédération Européenne des Associations de Vente Directe (FEDSA) et de la Fédération mondiale de la Vente directe (World Federation of Direct Selling Associations (WFDSA)).

**Produit :** Ce terme inclut les biens et les services.

**Vendeur Direct (ci-après dénommé le vendeur) :** Une personne salariée ou indépendante (mandataire ou acheteur-revendeur) à qui une entreprise confie la commercialisation de ses produits auprès des consommateurs.

**Vente Directe aux consommateurs :** Le mode de distribution d'une entreprise vendant sous sa marque commerciale ou toute autre dénomination commerciale, par un vendeur mandaté ou agréé, directement aux consommateurs, soit à leur domicile ou au domicile d'un tiers, soit sur leur lieu de travail ou en tous autres lieux non destinés à la commercialisation, hors magasin, à travers une présentation ou une démonstration de produits.

**Vente en réunion :** La vente par la présentation et la démonstration des produits par un vendeur auprès de consommateurs invités au domicile d'une tierce personne ou dans tout autre lieu choisi par cette personne.

### **1/3 Le Code et la réglementation**

Les entreprises et les vendeurs ont le devoir de se conformer à toutes les exigences de la réglementation et par conséquent le Code ne reprend pas nécessairement toutes les obligations de la législation.

Le Code est une démarche d'autorégulation décidée par les professionnels de la Vente Directe. Les règles du Code constituent un niveau d'attitude éthique qui dépassent les exigences de la législation actuelle.

Lorsqu'une entreprise quitte la FVD, elle n'est plus liée au Code. Cependant, les contrats conclus durant la période d'adhésion doivent respecter les règles du Code. Elle devra également appliquer le Code tant que ses documents comportent le logo de la Fédération.

## **2 - LES ENGAGEMENTS VIS A VIS DU CONSOMMATEUR**

### **2/1 Une identification du Vendeur et de la Société**

Dès le premier contact avec le consommateur, le vendeur indique son nom, le nom et l'adresse de l'entreprise, les produits présentés et l'objet de la visite ou de la réunion. La FVD agrée ou délivre auprès des sociétés adhérentes des cartes d'identification

pour les vendeurs afin d'être présentées aux consommateurs.

### **2/2 Une information détaillée du produit et de l'offre commerciale**

Le vendeur disposant de la formation appropriée, effectue une présentation détaillée et loyale du produit. Il communique les prix, les modalités de paiement, les conditions de crédit, la période de réflexion, les conditions de livraison et de garantie ainsi que les modalités du service après-vente.

Le vendeur donne des réponses claires et précises aux questions des consommateurs. La documentation du produit est conforme à ses caractéristiques.

La société et le vendeur n'utilisent pas de comparaisons trompeuses et incompatibles avec une concurrence loyale. Les éléments de comparaisons sont significatifs et vérifiables.

Les références et les témoignages sont récents, autorisés, et rigoureusement exacts.

### **2/3 Un service personnalisé de qualité**

Les visites au domicile et les appels téléphoniques et électroniques sont effectués dans le respect de la vie privée et à des horaires qui n'entraînent pas une gêne de la vie familiale. Le vendeur interrompt l'entretien sur une simple demande.

Le vendeur justifie la confiance du consommateur en prenant en compte son manque d'expérience commerciale, son âge, son état de santé, sa connaissance éventuellement limitée de la langue. Ainsi, le vendeur s'interdit toutes pratiques condamnables tendant à provoquer une décision d'achat précipitée. Dans sa mission de service, le vendeur s'efforce d'adapter son offre commerciale aux véritables besoins du consommateur.

#### **2/4 Un bon de commande complet et lisible**

Un exemplaire du bon de commande est remis au client le jour de la conclusion de la vente. Il comporte notamment le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de la société, le nom du vendeur, la désignation du produit, le prix, la date de livraison à l'issue de la période de réflexion et toutes les conditions spécifiques de la vente. Le bon de commande doit être daté et signé par le client. Toutes ces informations sont d'une parfaite lisibilité.

#### **2/5 Un délai de réflexion**

Le bon de commande comporte un formulaire de rétractation qui permet au consommateur d'annuler sa commande dans le délai légal de réflexion de sept jours minimum qui court à compter du lendemain de la conclusion du contrat. Aucun paiement n'est effectué pendant cette période.

Lorsque l'entreprise et le vendeur offrent un droit de retour, après le délai de réflexion et après la livraison du produit, les conditions sont précisées dans le contrat.

#### **2/6 Un service après-vente**

Les conditions de garantie et de service après-vente, le nom et l'adresse de la société garante, l'ouverture des droits et de la durée de la garantie sont clairement stipulés sur le bon de commande ou sur tout autre document systématiquement fourni avec le produit.

La société et le vendeur traitent la commande du client conformément aux engagements pris sur le bon de commande et dans le respect de la date limite de livraison.

Tout produit qui ne répondrait pas aux caractéristiques indiquées est mis en conformité, échangé, remboursé ou tout autre accord entre les parties.

En cas de réclamation relative à la démarche commerciale, la société donne une réponse motivée aux réclamations des consommateurs dans un délai de 21 jours calendaires.

#### **2/7 Une médiation gratuite**

En cas de réclamation et en l'absence d'accord avec l'entreprise dans le délai de 21 jours, le consommateur peut saisir gratuitement la Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe d'un litige relatif à la démarche

commerciale.

La Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe est également compétente pour les litiges impliquant des entreprises qui ne sont pas adhérentes de la FVD.

### **3 - LE RESPECT DU CODE**

#### **3/1 La responsabilité de la société**

La responsabilité du respect du Code incombe en premier lieu à l'entreprise qui s'y est engagée en adhérant à la FVD. En cas de litiges provenant de l'application du Code, les entreprises s'engagent à instruire les réclamations des plaignants dans un délai de 21 jours calendaires.

#### **3/2 Le rôle de la Fédération de la Vente Directe (FVD)**

L'adhésion d'une entreprise à la FVD s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen des documents contractuels vis-à-vis des consommateurs et des documents d'information propres à ses contrats afin d'apprécier le respect par l'entreprise des obligations légales et du Code Ethique de la Vente Directe.

#### **3/3 La Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe (CPMVD)**

La Fédération met en place une Commission Paritaire de Médiation de la Vente Directe pour contrôler l'application du Code par les entreprises grâce à des actions appropriées, et pour régler toutes les réclamations non satisfaites des consommateurs concernant la démarche commerciale.

La CPMVD reçoit les plaintes et instruit les réclamations des plaignants suivant une procédure établie.

Les plaintes sont traitées dans un délai de deux mois, et conformément à l'article 2.7, la prise en charge des réclamations est gratuite.

#### **3/4 Les décisions**

A l'occasion des litiges liés à l'application du Code, les décisions prises par la FVD, les entreprises et par la CPMVD peuvent comprendre l'annulation de la commande, le retour des marchandises, l'échange ou le remboursement, ainsi que toute autre décision appropriée, incluant des avertissements pour les vendeurs, des avertissements pour l'entreprise,

l'exclusion de la Fédération et la publication de ses actions dans son rapport annuel.

### **3/5 La diffusion du Code**

La Fédération, les entreprises et les vendeurs doivent prendre les mesures nécessaires pour

faciliter la connaissance du Code par le consommateur.

Le Code Ethique de la Vente Directe est disponible gratuitement pour le public et également consultable sur le site Internet de la FVD.

**FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE**  
**100, avenue du Président Kennedy – 75016 Paris**  
**Tél : 01 42 15 30 00 – Fax : 01 42 15 30 90**  
**[www.fvd.fr](http://www.fvd.fr) - [info@fvd.fr](mailto:info@fvd.fr)**



## CODE DE CONDUITE DES ENTREPRISES DE VENTE DIRECTE

### 1 - PRESENTATION GENERALE

#### 1/1 Vocabulaire

La **FVD (Fédération de la Vente Directe)** est l'Association nationale des sociétés de Vente Directe qui représente les intérêts de la Vente Directe en France. La FVD est membre de la Fédération Européenne des Associations de Vente Directe (FEDSA) et de la Fédération mondiale de la Vente directe (World Federation of Direct Selling Associations - WFDSA).

Une **société de Vente Directe** est une entité qui utilise une organisation de Vente Directe pour la commercialisation de produits sous sa marque, un label ou tout autre symbole d'identification. Toutes les sociétés adhérentes de la FVD s'engagent à se conformer au présent Code, condition nécessaire à l'admission et au maintien de l'adhésion à la Fédération.

Un **vendeur direct** est une personne membre du réseau de vente d'une société de Vente Directe. Il peut être Vendeur à Domicile Indépendant mandataire, distributeur indépendant procédant par achat-revente, commerçant, agent commercial indépendant, représentant salarié statutaire (VRP), représentant salarié non statutaire, sans que cette liste soit exhaustive, les clients privilégiés en étant exclus.

Les vendeurs ne peuvent être membres de la Fédération et ils ne sont donc pas directement signataires du Code. En revanche, ils doivent appliquer le Code et les règles de conduite conformes à cette éthique dans le cadre de leur contrat avec la société.

#### 1/2 Le champ d'application

Le Code européen de la Vente Directe est publié par la FEDSA pour ses adhérents que sont les Associations nationales. Chaque Association nationale s'est engagée à adopter un Code

précisant le comportement des entreprises et des vendeurs, et qui, aux engagements du Code européen, ajoute éventuellement des règles professionnelles et des dispositions législatives propres au pays concerné. Ce Code national, que nous intitulerons dorénavant "le Code" traite des relations entre les sociétés de Vente Directe et les vendeurs. Ce Code a pour but la promotion d'une concurrence loyale dans le cadre de la libre entreprise, et l'amélioration de l'image de la Vente Directe dont la finalité est la vente à un consommateur de produits de qualité à des conditions compétitives.

Ce Code doit être appliqué non seulement dans ses dispositions concrètes mais aussi dans son esprit. Les sociétés adhérentes de la FVD sont convaincues que la satisfaction du consommateur passe par la compétence et l'intégrité des vendeurs. A ce titre, les sociétés adhérentes portent une attention particulière aux points suivants :

- les méthodes de recrutement des vendeurs,
- les programmes de formation des vendeurs,
- la perspective réaliste offerte aux vendeurs d'une activité professionnelle rémunératrice

### 2 - LA CONDUITE A L'EGARD DES VENDEURS

#### 2/1 Le respect du Code Ethique de la Vente Directe par le vendeur

La société doit exiger des vendeurs, comme une condition de participation à l'organisation de vente de la société, le respect du Code Ethique de la Vente Directe ou de règles de conduite conformes à cette éthique.

#### 2/2 L'information préalable

Les actions engagées par les sociétés et les vendeurs pour le recrutement de nouveaux vendeurs sont menées avec une volonté

permanente de clarté et d'honnêteté. Les sociétés et les vendeurs communiquent des informations complètes et vérifiables sur les clauses du contrat proposé, et toute promesse devra être tenue.

Les sociétés informent, avec précision et exactitude, les vendeurs sur les perspectives de gains, sur les frais professionnels, sur les règles commerciales, fiscales, sociales applicables et sur les revenus liés aux ventes réalisées soit par le vendeur lui-même, soit par les vendeurs qu'il anime. Les modalités d'obtention des revenus doivent être transparentes, compréhensibles et sans équivoque.

Les sociétés et les vendeurs doivent mener leurs actions dans le respect de la vie privée du vendeur.

### **2/3 Les sources de revenus**

Les sociétés donnent aux vendeurs une information sur les perspectives de ventes et les revenus appuyées sur des faits vérifiables.

Tout revenu trouve son origine dans l'activité de vente, y compris les achats pour usage personnel des vendeurs, ainsi les revenus du vendeur évoluent en fonction du prix de vente des produits et/ou du nombre de ses ventes et/ou des ventes obtenues par le groupe de vendeurs qu'il a recruté, formé et animé.

### **2/4 Le contrat écrit**

Les sociétés doivent fournir aux vendeurs un contrat écrit, signé par le vendeur, et contenant tous les éléments essentiels de leur collaboration.

Si un vendeur direct achète des produits, du matériel de promotion, des aides à la vente ou des mallettes de démonstration lorsqu'il débute ses activités, le contrat établi par écrit doit lui accorder le droit de renvoyer les produits inutilisés qu'il a achetés, avec le remboursement complet des sommes qu'il a versées en paiement, s'il résilie son contrat par écrit, dans un délai de quatorze jours calendaires à compter du jour de la signature du contrat.

### **2/5 Les droits d'entrée**

Les droits d'entrée et les autres dépenses nécessaires à l'exercice de l'activité supportés par un vendeur, lors de son recrutement ou sur une base périodique, à l'exception des achats de produits destinés à la revente aux consommateurs, ne doivent pas constituer une source de profits pour l'entreprise ou une source de revenus des vendeurs.

### **2/6 L'expiration du contrat**

A la rupture du contrat d'un vendeur, la société doit reprendre les stocks de produits commercialisables, les mallettes de démonstration, le matériel de formation, les aides à la vente, acquis au cours des 12 derniers mois en état de revente ou d'utilisation, et les créditer sur la base du coût réel d'acquisition nette éventuellement réduit d'une somme à la charge du vendeur qui ne peut dépasser 10% du coût réel d'acquisition.

### **2/7 Le stock des vendeurs**

Les sociétés traitent directement les commandes transmises par tous les vendeurs en contrepartie du versement de primes et/ou commissions.

Les sociétés ne doivent pas encourager les vendeurs à se constituer des stocks de produits sans rapport avec le potentiel des ventes lié à la nature et à la compétitivité de ces produits sur le marché, à la situation concurrentielle ainsi que la politique de retour et de remboursement des produits. La quantité de produits constituant le stock doit pouvoir être vendue ou consommée par le vendeur dans les 30 jours.

### **2/8 La détermination des revenus**

Les sociétés doivent adresser à chaque vendeur des états périodiques, au moins trimestriels concernant leurs revenus (commissions, primes, remises ou tout autre élément significatif, conformément au contrat signé entre la société et le vendeur, et en accord avec les règles commerciales et les obligations sociales) et, dans la mesure du possible, concernant les ventes : paiements, livraisons, annulations.

### **2/9 La Formation**

Les sociétés et les vendeurs forment les autres

vendeurs grâce à des informations adaptées en contenu et en temps et comprenant au moins les lois spécifiques à la Vente Directe et les règles du Code Ethique de la Vente Directe, les autres obligations légales du vendeur, la présentation de la société et de ses produits, les conditions de vente et de crédit.

### **2/10 Les activités internationales**

Afin de vendre ou de recruter hors de leurs frontières nationales, les sociétés et les vendeurs doivent se conformer à la législation locale et au Code de conduite européen.

## **3 - LA CONDUITE A L'EGARD DES ADHERENTS**

### **3/1 Principe**

Les sociétés s'engagent à pratiquer une concurrence loyale vis-à-vis des autres sociétés adhérentes de la FVD.

### **3/2 Le recrutement**

Les sociétés et les vendeurs ne doivent attirer ou solliciter, directement ou indirectement, un vendeur ou un employé de l'organisation de vente ou de l'administration d'une autre société adhérente de la Fédération, par des annonces ou des communications se référant spécifiquement à cette société. Ils s'interdisent tout débauchage systématique envers une autre société adhérente.

### **3/3 Le dénigrement**

Les sociétés s'engagent à ne pas dénigrer ni inciter les vendeurs à dénigrer les produits, les ventes, le plan de marketing ou tout autre aspect d'une société adhérente.

## **4 - APPLICATION DU CODE**

### **4/1 La responsabilité de la société**

La responsabilité de respect du Code de pratiques commerciales incombe en premier lieu à la société qui s'y est engagée en adhérant à la Fédération.

### **4/2 Le rôle de la Fédération de la Vente Directe**

L'adhésion d'une société à la Fédération s'effectue suivant une procédure qui comprend l'examen des documents contractuels vis-à-vis des vendeurs, et des documents d'information propres à ces contrats afin d'apprécier le respect par la société des obligations légales et du Code de conduite des entreprises de Vente Directe.

### **4/3 Le Conseil de Médiation**

La Fédération met en place un Conseil de Médiation pour régler des litiges qui surviennent entre les sociétés et les Vendeurs à Domicile Indépendants ou les Agents Commerciaux. Les conditions d'intervention du Conseil de Médiation sont définies par un règlement disponible gratuitement sur demande.

### **4/4 Les plaintes d'une société**

Les plaintes d'une société envers une autre société ou la Fédération peuvent être réglées par un médiateur indépendant, proposé par la Fédération ou par le Conseil d'Administration de la Fédération.

### **4/5 La diffusion du Code**

La Fédération et les sociétés doivent prendre les mesures nécessaires pour diffuser le Code de conduite des entreprises de Vente Directe aussi largement que possible auprès des vendeurs. Des imprimés du "Code de conduite des entreprises de Vente Directe" sont disponibles gratuitement à la Fédération de la Vente Directe et sur le site de la Fédération [www.fvd.fr](http://www.fvd.fr)

**FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE**  
100, avenue du Président Kennedy – 75016 Paris  
Tél : 01 42 15 30 00 – Fax : 01 42 15 30 90  
[www.fvd.fr](http://www.fvd.fr) - [info@fvd.fr](mailto:info@fvd.fr)



FEDERATION DE LA VENTE DIRECTE

©2004

Herbalife Int'l France, S.A.

9 rue de la Faisanderie

67835 Tanneries Cedex Lingolsheim

Strasbourg

France

Tél. 03 88 10 39 00

E-mail : [infods@herbalife.com](mailto:infods@herbalife.com)

Tous droits réservés. Imprimé par The Nuffield Press, Angleterre.

Herbalife et autres noms accompagnés du signe ® ou ™ sont des  
Marques déposées de la Société Herbalife, Inc.

