

Client Privilégié – Questions & Réponses

Sommaire

1. Liste des nouveaux termes
2. Cadre global du Client Privilégié
3. Recruter un nouveau Client Privilégié
4. Passage du statut de Distributeur à celui de Client Privilégié
5. Passage du statut de Client Privilégié à celui de Distributeur

1. Liste des nouveaux termes

Distributeur Indépendant Herbalife Nutrition (DS) ou Membre Indépendant Herbalife Nutrition (MB)

Utilise les Produits Herbalife Nutrition pour sa consommation personnelle et s'intéresse à l'opportunité de générer un revenu grâce au plan de rémunération. Les Distributeurs ou Membres développent leur activité en vendant les produits et par le biais du recrutement et de la collaboration avec leurs clients, leurs Clients Privilégiés et leurs Distributeurs downline.

Client Privilégié (PC)

Utilise les produits Herbalife Nutrition pour son usage personnel et bénéficie d'une remise ; ne peut pas vendre les Produits et services Herbalife Nutrition, ni sponsoriser d'autres Distributeurs Indépendants ou Clients Privilégiés en devenir. Un Client Privilégié n'est pas autorisé à percevoir un revenu de quelque type que ce soit dans le cadre du Plan Marketing. Toute personne inscrite en tant que Client Privilégié, ou tout Distributeur Indépendant étant devenu Client Privilégié en date du 10 décembre 2020 ou ultérieurement, sera considérée comme un Client Privilégié.

Client Privilégié, niveau Bronze (BPC)

Toute personne inscrite ou convertie en Client Privilégié, bénéficiant d'une remise pouvant atteindre 15 % sur la plupart des produits de nutrition interne et externe Herbalife Nutrition.

Client Privilégié, niveau Silver (SPM)

Toute personne inscrite ou convertie en Client Privilégié, bénéficiant d'une remise pouvant atteindre 25 % sur la plupart des produits de nutrition interne et externe Herbalife Nutrition.

Client Privilégié, niveau Gold (GPM)

Toute personne inscrite ou convertie en Client Privilégié, bénéficiant d'une remise pouvant atteindre 35 % sur la plupart des produits de nutrition interne et externe Herbalife Nutrition.

Usage personnel

Commande passée par les Distributeurs/Clients Privilégiés, à livrer aux Distributeurs/Clients Privilégiés et destinée à leur usage personnel. Les commandes pour usage personnel ne peuvent être vendues.

2. Cadre global du Client Privilégié

Q1 : Qu'est-ce qu'un Client Privilégié (CP) ?

A1 : Les Clients Privilégiés sont des personnes qui souhaitent uniquement acheter les produits pour leur usage personnel, en bénéficiant d'une remise de la part d'Herbalife Nutrition. Les Clients Privilégiés ne sont pas autorisés à vendre ou recruter.

Q2 : Quand puis-je commencer à enregistrer des Clients Privilégiés ?

A2 : Les Clients Privilégiés peuvent s'inscrire sur MyHerbalife.com à partir du 10 décembre 2020.

Q3 : Quelle sera l'échelle de remise pour les Clients Privilégiés ?

A3 : Les niveaux de remise seront les suivants :

- **Niveau Bronze :** Les Clients Privilégiés commencent au niveau Bronze et peuvent immédiatement prétendre à des remises pouvant atteindre jusqu'à 15 % sur la plupart des produits de nutrition interne et externe Herbalife Nutrition.
- **Niveau Silver :** Dès qu'un Client Privilégié cumule 100 Points sur une période de 12 mois consécutifs, il atteint le niveau Silver et peut prétendre à des remises pouvant atteindre jusqu'à 25 % sur la plupart des Produits de nutrition interne et externe Herbalife Nutrition.
- **Niveau Gold :** Les Clients Privilégiés atteignent le niveau Gold lorsqu'ils cumulent 500 Points d'achat de produits pour leur usage personnel, sur une période de 12 mois consécutifs. Ce niveau leur donne droit à des remises pouvant atteindre jusqu'à 35 % sur la plupart des produits de nutrition interne et externe Herbalife Nutrition.

Q4 : Les Clients Privilégiés peuvent-ils vendre des produits ?

A4 : Les Clients Privilégiés ne sont pas autorisés à vendre des produits. Leurs achats sont uniquement destinés à leur usage personnel.

Remarque : La vente de produit de leur part entraînera l'annulation de leur statut de consommateur.

Q5 : Les Clients Privilégiés peuvent-ils vendre des produits à leurs amis en appliquant leur remise ?

A5 : Les Clients Privilégiés ne sont pas autorisés à vendre des produits. Leurs achats sont uniquement destinés à leur usage personnel.

Q6 : Existe-il une limite d'achat pour les Clients Privilégiés ?

A6 : Il existe différents plafonds et messages. Un message informatif est adressé aux Clients Privilégiés qui cumuleraient plus de 500 Points sur un mois. Un message d'erreur s'affiche pour les Clients Privilégiés qui souhaitent acheter pour plus de 550 Points lors de leur toute première commande. Enfin, pour les Clients Privilégiés en France, une limite d'achat de 1610 € par trimestre s'applique. Elle correspond à la somme des montants remisés des commandes. Une fois ce plafond atteint, les Clients Privilégiés ne peuvent plus commander que des articles non soumis à remise (ex. cotisation annuelle, articles de littérature,...).

Q7 : Les Clients Privilégiés doivent-ils payer les frais d'envoi de leurs commandes ?

A7 : La livraison est offerte aux Clients Privilégiés lorsque leur commande passée en ligne atteint au minimum 40 Points. En-dessous de ce seuil, un forfait de 8.5€ HT s'applique. Pour toutes les commandes passées par téléphone, un forfait de 8.5€ HT est appliqué, et ce quelque soit le montant de la commande.

Q8 : Si les changements d'adresse internationaux ne sont pas autorisés pour les Clients Privilégiés, quelle sera la procédure si un Client Privilégié déménage dans un autre pays ?

A8 : Si un Client Privilégié déménage dans un autre pays dans lequel le statut de Client Privilégié existe également, nous devons obtenir une preuve de résidence dans le nouveau pays et un nouvel accord de Client Privilégié devra être signé. Toutefois, si le pays dans lequel le Client Privilégié déménage ne bénéficie pas du programme Client Privilégié, celui-ci devra passer par le statut de Distributeur pour ensuite pouvoir activer la procédure de changement d'adresse.

Q9 : Les Clients Privilégiés doivent-ils se requalifier chaque année pour avoir droit à leur remise ?

A9 : Non, il n'est pas nécessaire que les Clients Privilégiés se requalifient pour bénéficier de leur pourcentage de remise.

Q10 : Que doit faire le Client Privilégié pour conserver son statut ?

A10 : Pour que leur inscription reste active, ils doivent s'acquitter de leur cotisation chaque année. Faut de règlement à l'échéance, l'inscription sera supprimée.

Q11 : Que comprend la cotisation annuelle du Client Privilégié ?

A11 : La cotisation annuelle vous permet d'accéder au site MyHerbalife.com, sur lequel vous trouverez les supports et outils relatifs à la nutrition et au bien-être. Elle donne également accès à des promotions spéciales Clients Privilégiés.

Q12 : Les campagnes Winback s'appliqueront-elles aux Clients Privilégiés ?

A12 : Ceci sera déterminé au moment de chaque promotion.

Q13 : L'époux(se)/conjoint(e) ou Superviseur upline peut-il passer commande ou payer la cotisation annuelle pour le compte d'un Client Privilégié ?

A13 : Le règlement de la cotisation annuelle peut uniquement être effectué par le Client Privilégié.

Q14 : Pourquoi les Clients Privilégiés cumulent-ils des Points et non des Points Volume ?

A14 : Les Points et les Points Volume font référence à la même chose, à ceci près que « Point » est un terme plus simple à appréhender pour les Clients Privilégiés. Les Distributeurs sont déjà familiers du terme Points Volume, mais nous avons souhaité simplifier la terminologie pour les Clients Privilégiés.

Q15 : Y a-t-il une période d'inactivité (délai d'attente) pour les Clients Privilégiés ?

A15 : Oui, il existe un délai de 180 jours consécutifs si le Client Privilégié ou son époux/se décide de devenir Distributeur, ou Client Privilégié, via un autre Sponsor. Le délai d'attente commence à la date d'inscription initiale, de réinscription ou à la date de la dernière commande (la plus récente). Remarque : ceci ne s'applique pas aux Distributeurs étant passés au statut de Client Privilégié. Dans le cas où le Client Privilégié souhaiterait s'inscrire via le même Sponsor, il pourrait le faire sans attendre.

Q16 : Quelles activités sont interdites au cours de la période d'inactivité (délai d'attente) ?

A16 : Les activités interdites au cours de la période d'inactivité comprennent sans s'y limiter l'implication dans l'activité Herbalife Nutrition de quelque manière que ce soit, l'achat de produits en bénéficiant de la remise accordée dans le cadre du programme Client Privilégié, les recommandations au programme Client Privilégié par le biais du Programme de

Recommandation (le cas échéant), les interdictions par limitation décrites dans la *Clause 3. Limites* de l'application PC. **Remarque** : Le fait de se rendre dans un Club de Nutrition en tant que consommateur n'est pas considéré comme une activité.

Q17 : Comment un Client Privilégié peut-il passer commande ?

A17 : Pour passer commande, les Clients Privilégiés doivent se connecter à leur compte MyHerbalife.com.

Q18 : Un Sponsor ou un Superviseur upline peut-il passer commande pour le compte d'un Client Privilégié en utilisant son numéro d'identification ?

A18 : Les Distributeurs et les Clients Privilégiés ne sont pas autorisés à passer des commandes au nom d'autres Distributeurs ou d'autres Clients Privilégiés. Si votre Superviseur upline souhaite passer commande, c'est sous son propre numéro d'identification Herbalife Nutrition qu'il doit le faire.

Q19 : Un Sponsor ou un Superviseur upline peut-il régler une commande pour le compte d'un Client Privilégié en utilisant son numéro d'identification ?

A19 : Toute commande enregistrée avec le numéro d'identification du Client Privilégié doit avoir été passée et payée par le Client Privilégié.

Q20 : L'époux(se)/conjoint(e) d'un Client Privilégié peut-il/elle passer commande et/ou payer au nom du Client Privilégié ?

A20 : Le Client Privilégié est titulaire du contrat. Il est donc seul habilité à passer commande sous son numéro d'identification Herbalife Nutrition.

Q21 : Le Distributeur Sponsor bénéficiera-t-il des points des commandes de ses Clients Privilégiés downline ?

A21 : Oui. Les Points cumulés par un Client Privilégié contribuent au volume de downline du Sponsor et au volume total du Superviseur.

Q22 : Un Client Privilégié peut-il transférer le contrat à une autre personne ?

A22 : Non, le contrat du Client Privilégié n'est pas transmissible. Si l'époux(se)/conjoint(e) souhaite devenir Client Privilégié, un délai d'attente de 180 jours consécutifs s'applique à partir de la date d'inscription initiale, de la dernière réinscription ou de la dernière commande (la plus récente). Au cours de cette période, le Client Privilégié sera en mesure d'acheter des produits uniquement auprès d'un Distributeur en tant que consommateur.

Q23 : Un Client Privilégié peut-il demander à changer de Sponsor ?

A23 : Un Client Privilégié ne peut pas changer de Sponsor. S'il souhaite s'inscrire sous un autre Distributeur, il peut annuler son contrat de Client Privilégié et rester inactif pendant 180 jours avant de s'inscrire à nouveau sous un autre Sponsor.

Q24 : Un Client Privilégié peut-il demander la correction de son référent (la personne qui l'a recommandé) ?

A24 : Tout Client Privilégié qui souhaite demander la correction d'identifiant de son référent soit la personne qui l'a recommandée doit remplir un Formulaire de « consentement au changement de référent » et le transmettre. Les demandes de correction de référent pour les Clients Privilégiés doivent être étudiées dans les circonstances suivantes :

- Le Client Privilégié s'est inscrit en ligne et a fait l'erreur d'indiquer le Numéro d'Identification du Sponsor (ID Distributeur) au lieu de l'ID de son référent (ID Client Privilégié).

Q25 : Si deux Clients Privilégiés se marient (ou deviennent concubins) après avoir signé leurs contrats, peuvent-ils conserver deux contrats distincts ?

A25 : Un couple marié ou concubin ne peut avoir qu'un seul contrat. L'un des deux doit céder son contrat.

Q26 : Un Client Privilégié divorcé peut-il signer un contrat de Client Privilégié/Distributeur ?

A26 : L'ex-conjoint d'un Client Privilégié peut signer un contrat de Client Privilégié/Distributeur de suite sous le même Sponsor. Il devra toutefois respecter la période d'inactivité s'il souhaite signer sous un autre Sponsor.

Q27 : Un Client Privilégié peut-il demander un remboursement ?

A27 : Oui, un Client Privilégié peut renvoyer les produits et obtenir un remboursement intégral, ou bien demander un échange de produit dans les 30 jours à compter de la date de réception des produits.

Q28 : Un Client Privilégié peut-il demander un remboursement du Pack ?

A28 : Oui, un remboursement peut être demandé dans les 90 jours suivant la date d'inscription. Pour initier la procédure, contactez le Service Clients via l'aide en ligne du site fr.myherbalife.com ou par courrier à : Herbalife France, 3 rue Alexandre Volta, 67451 Mundolsheim cedex, France.

Q29 : Y a-t-il certains produits ou certaines références que les Clients Privilégiés ne peuvent commander ?

A29 : Oui, les billets pour les événements réservés aux Distributeurs ne peuvent être commandés, ainsi que toutes les références pouvant être utilisées pour développer l'activité.

Q30 : Un Client Privilégié peut-il assister aux événements d'entreprise (Extravaganza, IT Summit, LDW) ?

A30 : Non, ces événements sont destinés aux Distributeurs. Les Clients Privilégiés ne peuvent donc pas y assister.

Q31 : Un Client Privilégié peut-il acheter un billet pour un événement Distributeur ?

A31 : Non, les événements Distributeurs ne sont pas destinés aux Clients Privilégiés. Ils ne peuvent donc pas acheter de billets pour assister à un événement Distributeur.

Q32 : Un Client Privilégié peut-il résilier son contrat ?

A32 : Oui, un Client Privilégié peut transmettre sa demande d'annulation de contrat par email. Si le Client Privilégié, son époux(se) ou conjoint(e) souhaite devenir Client Privilégié/Distributeur avec le même Sponsor, cette possibilité lui est offerte immédiatement. S'il souhaite devenir Client Privilégié sous un autre Sponsor, il devra observer une période d'inactivité de 180 jours à compter de la date de résiliation. Au cours de cette période, le Client Privilégié sera en mesure d'acheter des produits uniquement auprès d'un Distributeur en tant que consommateur.

Q33 : Existe-il une liste des tarifs pour Clients Privilégiés ?

A33 : Oui. Cette liste est disponible sur le site MyHerbalife.com.

Q34 : Un Client Privilégié peut-il passer une commande internationale ?

A34 : Un Client Privilégié peut uniquement acheter un produit dans le pays dans lequel il est enregistré en tant que Client Privilégié.

3. Enregistrer un nouveau Client Privilégié

Q35 : Comment puis-je enregistrer un nouveau Client Privilégié ?

A35 : Un Distributeur peut envoyer une invitation ainsi que le lien vers la page d'inscription du contrat en ligne à un Client Privilégié potentiel. Ensuite, le prospect doit sélectionner l'option Client Privilégié et suivre les étapes d'inscription pour acheter le pack de bienvenue. S'ils souhaitent davantage d'informations et de conseils de la part d'Herbalife Nutrition, ils doivent confirmer leur consentement. Ils seront ainsi en mesure de recevoir le communiqué de bienvenue, la newsletter mensuelle et d'autres communiqués relatifs aux promotions et récompenses spéciales.

Q36 : Que contient le Pack de Bienvenue du Client Privilégié et combien coûte-t-il ?

A36 : Votre Pack de Bienvenue contient un assortiment d'échantillons de produits ; de plus, lors de votre première commande, vous recevrez deux cadeaux gratuits.

Prix : 30,00 € HT

Q37 : Une personne habitant sous le même toit peut-elle devenir Client Privilégié ou Distributeur ?

A37 : Une personne vivant à la même adresse postale qu'un Distributeur peut devenir Client Privilégié ou Distributeur. En revanche, un(e) époux(se) ou conjoint(e) ne peut s'inscrire en tant que Distributeur ou Client Privilégié.

Q38 : Un Client Privilégié d'un Distributeur l'a présenté à des consommateurs potentiels. L'époux(se) de ce Distributeur peut-il(elle) sponsoriser ces consommateurs dans le cadre de son contrat ?

A38 : Oui, un Distributeur peut les sponsoriser en tant que Clients Privilégiés sous leur numéro d'identification.

Q39 : Qui puis-je recommander en tant que nouveau Client Privilégié ?

A39 : Toute personne, nouvellement ou déjà consommatrice des produits, et qui manifeste son intérêt à devenir un Client Privilégié peut être invitée à s'inscrire.

Q40 : Autorisons-nous les mineurs à devenir Client Privilégié ?

A40 : Non, les Clients Privilégiés doivent être âgés de 18 ans minimum pour s'inscrire.

Q41 : Que doit faire un Client Privilégié une fois inscrit ?

A41 : Un Client Privilégié en cours d'inscription doit également créer son compte MyHerbalife.com. Une fois inscrit, un email de confirmation lui est adressé avec son Numéro d'identification Herbalife Nutrition et les données de son compte. Ces données lui permettent de se connecter sur MyHerbalife.com, d'accéder à la page d'accueil, de consulter les informations publiées et de passer sa première commande.

Q42 : Comment un Client Privilégié peut-il bénéficier des cadeaux de bienvenue ?

A42 : Lorsqu'il passe sa première commande, un cadeau de bienvenue est immédiatement ajouté à son panier. Il peut ensuite choisir un second cadeau parmi la sélection d'articles proposés.

Q43 : Le Client Privilégié a-t-il accès au site MyHerbalife ?

A43 : Oui, le Client Privilégié peut accéder au site MyHerbalife.com. Il doit d'abord créer un nom d'utilisateur unique et définir un mot de passe. Le Client Privilégié disposera de sa propre version du site MyHerbalife.com, qui sera légèrement différente de celle du Distributeur.

Q44 : Un Client Privilégié pourra-t-il accéder aux sites d'autres pays ?

A44 : Il sera possible d'accéder aux sites pour lesquels le programme Client Privilégié a été lancé, mais le Client Privilégié ne pourra pas acheter de produits issus de ce pays.

Q45 : Quelles sont les informations visibles par les Clients Privilégiés sur MyHerbalife.com ?

A45 : Les Clients Privilégiés auront accès aux données personnalisées relatives aux produits, aux commandes, aux blogs sur la Nutrition, le sport et le bien-être.

Q46 : Un Client Privilégié pourra-t-il trouver d'autres informations sur MyHerbalife.com ?

A46 : Oui, il pourra voir les Points qu'il a cumulés, son historique de commandes, les FAQ. Il pourra également contacter son Sponsor en un seul clic.

Passage du statut de Distributeur à celui de Client Privilégié

Q47 : Si un Distributeur décide de devenir Client Privilégié, peut-il ensuite revenir au statut de Distributeur ?

A47 : Les Clients Privilégiés peuvent devenir Distributeurs à tout moment, tout comme l'inverse. Si un Client Privilégié est certain de vouloir poursuivre avec l'activité et adhérer aux règles/exigences liées au statut de Distributeur, il peut devenir Distributeur à tout moment en suivant la procédure de conversion en ligne et en achetant son pack de conversion.

Q48 : Lorsqu'un Distributeur devient Client Privilégié, conserve-t-il sa lignée downline ?

A48 : Si un Distributeur décide de devenir Client Privilégié, sa lignée downline est transférée au 1^{er} Distributeur upline. Un Client Privilégié est uniquement consommateur. Il ne peut pas vendre, recruter ou gérer une lignée downline.

Q49 : Un Distributeur pourra-t-il conserver le même numéro d'identification s'il devient Client Privilégié ?

A49 : Oui, un Distributeur devenu Client Privilégié conserve son numéro d'identification existant.

Q50 : Quelles sont les remises dont un Distributeur bénéficie lorsqu'il devient Client Privilégié ?

A50 : Voici le cadre des remises appliquées dans le cas d'un Distributeur devenant Client Privilégié

Niveau Distributeur	Niveau Distributeur	Statut CP	Niveau CP
Distributeur	25 %	Silver	Jusqu'à 25 %
Consultant Senior	35 %	Gold	Jusqu'à 35 %
Producteur Qualifié	42 %	Gold	Jusqu'à 35 %
Superviseur	50 %	Gold	Jusqu'à 35 %

Q51 : Un distributeur avec une lignée downline(s) peut-il prendre le statut de Client Privilégié ?

A51 : Bien sûr. Tout Distributeur, avec ou sans downline n'étant pas intéressé par l'activité et souhaitant devenir Client Privilégié pour pouvoir acheter les produits pour son usage personnel en bénéficiant d'une remise, peut passer au statut de Client Privilégié. Sa ou ses lignée(s) downline(s) seront transmises à son 1^{er} Sponsor/Distributeur upline.

Q52 : Un Distributeur a recruté d'autres Distributeurs, mais décide de devenir Client Privilégié et perd sa lignée downline. Retrouve-t-il son organisation s'il décide de revenir au statut de Distributeur ?

A52 : Le Distributeur peut passer au statut de Client Privilégié, mais s'il décide de devenir à nouveau Distributeur, sa lignée est perdue et ne peut être récupérée.

Q53 : Certains membres de ma famille directe (mère, père, frère, sœur, fils, fille) vivant avec moi aujourd'hui sont Distributeurs. Peuvent-ils passer au statut de Client Privilégié ?

A53 : S'ils sont déjà Distributeurs, ils peuvent devenir Clients Privilégiés s'ils le souhaitent.

Q54 : Certains membres de ma famille directe et indirecte vivent avec moi. Peuvent-ils devenir Clients Privilégiés ou Distributeurs ?

A54 : Toute personne vivant à la même adresse postale qu'un Distributeur peut devenir Client Privilégié ou Distributeur dans la mesure où cette personne ne peut pas être définie comme à charge sur la déclaration de revenus du Distributeur. En général, votre époux(se) et vos enfants vivant avec vous sont déclarés comme à charge, mais toute autre personne également déclarée comme à charge ne pourrait devenir Client Privilégié lié à ce Distributeur.

Définition du foyer : Un Distributeur, son époux(se) et les personnes à charge (le cas échéant) vivant à la même adresse.

Q55 : Y a-t-il une période d'inactivité (délai d'attente) pour les Distributeurs devenant Clients Privilégiés ?

A55 : Oui, les Distributeurs devenant Clients Privilégiés et souhaitant changer de Sponsor doivent se soumettre à la période d'attente du Client Privilégié, soit 180 jours d'inactivité (à compter de la date d'inscription initiale, de la dernière réinscription ou de la dernière commande (la plus récente), ainsi qu'à la période d'attente applicable au niveau Distributeur au moment de la conversion en Client Privilégié, avant de signer un nouvel accord. Ces périodes d'attente peuvent être simultanées, mais la plus récente des deux doit être appliquée.

Q56 : Un Distributeur ayant été supprimé pour non-renouvellement peut-il être réactivé et passer au statut de Client Privilégié ?

A56 : Ce Distributeur peut réactiver son contrat sous le même Sponsor en tant que Distributeur puis se convertir au statut de Client Privilégié.

4. Passage du statut de Client Privilégié à celui de Distributeur

Q57: Que doit faire un Client Privilégié s'il souhaite devenir Distributeur ?

A57 : Un Client Privilégié doit se rendre sur la page de conversion dans la rubrique Mon Compte sur MyHerbalife.com, cliquer ensuite sur « Devenir Distributeur » puis suivre la procédure de conversion en ligne. L'achat du pack de conversion fait partie de la procédure de conversion.

Q58 : Que contient le pack de conversion et quel est son prix ?

A58 : Un pack de conversion coûte 20€ HT et contient une pochette avec un lot d'échantillons de produits ainsi qu'un flyer promotionnel.

Q59 : Quels seront la remise et le niveau du Client Privilégié une fois devenu Distributeur ?

A59 : Voici le cadre des remises appliquées dans le cas d'un Client Privilégié devenant Distributeur :

Niveau Client Privilégié	Remise Client Privilégié	Niveau Distributeur	Remise Distributeur
Bronze	jusqu'à 15 %	Distributeur	25 %
Silver	jusqu'à 25 %	Distributeur	25 %
Gold	jusqu'à 35 %	Consultant Senior	35 %

Q60 : Si un Client Privilégié atteint 4 000 Points, bénéficie-t-il d'une remise de 50 % lors de son passage au statut de Distributeur ?

A60 : La remise maximale pour un Client Privilégié est de 35 % au niveau Gold. Tout Client Privilégié qui cumule 4 000 Points en 12 mois et se convertit au statut de Distributeur passe automatiquement au statut de Superviseur avec une remise de 50 %.

Q61 : Un Client Privilégié peut-il recruter un membre de sa famille qui souhaite devenir Distributeur et le membre de la famille en question intégrer l'organisation du Client Privilégié ?

A61 : Un Client Privilégié ne peut pas recruter. Il ne peut donc pas avoir de downline. Si une personne dans le Cercle de connaissances du Client Privilégié souhaite devenir Client Privilégié ou Distributeur, le Client Privilégié doit échanger avec son Sponsor sur la possibilité de devenir Distributeur s'il porte un intérêt à l'activité.