

**• QUEL EST L'HISTORIQUE
DE VOTRE ENTREPRISE ?**

Herbalife c'est avant tout l'histoire d'un succès international qui a débuté en 1980 aux États-Unis par la volonté d'un homme Mark Hughes (1956-2000).

La création de la filiale française a lieu en 1990.

En 1996, Herbalife Monde réalise un chiffre d'affaires de 1 milliard de dollars.

En 2004, Herbalife est introduit en bourse au New York Stock Exchange.

Aujourd'hui, Herbalife est présent dans 74 pays, commercialise plus de 140 produits classés en 4 familles : Contrôle de poids, Nutrition ciblée, Sports, Cosmétiques, par l'intermédiaire de 2,1 millions de distributeurs.

Le chiffre d'affaires global est de plus de 4 milliards de dollars pour l'année 2009.

**• POURRIEZ-VOUS NOUS DECRIRE EN QUELQUES
MOTS LA SITUATION DE LA FILIALE FRANÇAISE ?**

Avec près de 50 millions d'Euros de chiffre d'affaires, Herbalife International France est un acteur majeur de la Vente Directe. Nous avons actuellement 18 000 distributeurs qui ont un contrat avec notre société. Notre réseau est d'ampleur nationale, avec une répartition relativement homogène sur tout le territoire. A noter que nous enregistrons un accroissement significatif de nos ventes dans les DOM TOM.

**• QUELS SONT POUR VOUS LES AVANTAGES
DE LA VENTE DIRECTE DANS VOTRE SECTEUR ?**

Ils sont inhérents bien entendu aux avantages de ce circuit de distribution :

Pour le Vendeur : La possibilité de devenir son propre employeur, le choix de la flexibilité, la possibilité de profiter du fruit de ses efforts en ayant un statut légal défini par les pouvoirs publics (VDI) et en ayant reçu une formation qui a pour but de développer ses compétences dans le domaine.

Pour le client : Un accompagnement personnalisé (fait d'échanges et de proximité) de la part de son distributeur pour l'atteinte de ses objectifs (contrôle de poids, proposition de solutions nutritionnelles spécifiques, soutien pour changer les habitudes qui tendent vers une alimentation plus équilibrée, optimisation de la nutrition pour sportifs, ...) ainsi que la proposition de solutions adaptées.

• QUELLE EST VOTRE CIBLE ?

Nos produits sont destinés aux adultes, Femmes et Hommes, quel que soit leur âge et leur rythme de vie. En effet notre concept : La nutrition Optimisée (c'est-à-dire tirer le meilleur parti de l'alimentation en la com-

plétant, si besoin, par des compléments alimentaires pour optimiser les apports en protéines, glucides, lipides, fibres, vitamines et minéraux) s'adresse à un large profil de consommateurs.

**• AVEZ-VOUS UNE POLITIQUE
DE FIDELISATION DES CLIENTS ?**

Nous ne pouvons, bien entendu, entrer dans les détails mais nous avons des suivis spécifiques. Cependant la meilleure politique de fidélisation est celle qui conduit à la pleine satisfaction de chacun de nos clients, ce qui est rendu possible par le suivi personnalisé et régulier déjà évoqué.

Nous ne voulons pas seulement que nos clients achètent nos produits, nous souhaitons qu'ils se les approprient, qu'ils les « adoptent » qu'ils deviennent eux-mêmes par leur satisfaction des acteurs actifs dans la diffusion des produits Herbalife.

**• QUELLE EST VOTRE ORIGINALITE PAR RAPPORT
AUX AUTRES ENTREPRISES DU SECTEUR ?**

Nonobstant les avantages liés à la Vente Directe (Herbalife adhère depuis 1995 à la Fédération de la Vente Directe qui régit les relations entre les entreprises, les vendeurs et les clients).

► **Un modèle professionnel qui offre de multiples avantages :** Cela concerne notamment, outre la qualité de la formation ainsi que la mise à disposition de supports et de moyens très élaborés, un mode de rémunération du distributeur très attractif. Celui-ci peut bénéficier de revenus sur la seule base de ses ventes au détail des produits, mais également il peut percevoir en complément de revenu des commissions et des primes exceptionnelles liées aux ventes réalisées par le réseau de distributeurs indépendants qu'il aura constitué et animé. Ainsi nous redistribuons jusqu'à 73 % de notre chiffre d'affaires à nos distributeurs.

► **Notre offre produit et leur qualité :**

Nous proposons à nos clients le meilleur de la science en matière de nutriments, associé à des ingrédients d'une qualité optimale. Pour cela l'ensemble des produits Herbalife est le fruit de formules exigeantes, s'appuyant sur la recherche et des données approfondies, garantes du développement de produits innovants à la pointe de la nutrition.

Nos produits sont développés par des équipes de scientifiques de grande renommée tels que le Docteur David Heber, Président du Comité International pour la Nutrition, et fondateur du Centre de Nutrition Humaine d'UCLA, Lou Ignarro, Docteur en Pharmacologie, prix nobel de médecine et physiologie en 1998. ■



DANIEL DURAND
DIRECTEUR GÉNÉRAL
FRANCE

**Notre
Directrice
Marketing,
Hélène
Stanisière,
aura le plaisir
de vous parler
de nos
produits
leaders
dans le
prochain
numéro.**