dōTERRA® | EUROPE

Manuel des politiques pour la Suisse

SECTION 1: Introduction 2

SECTION 2: Définitions générales: 2

SECTION 3: Code de déontologie 4

SECTION 4: S'inscrire comme conseiller bien-être / relation entre le conseiller bien-être avec et Société 5

SECTION 5: Achat de produits 6

SECTION 6: Politique de retour de produits 7

SECTION 7: Obligations et restrictions des ventes au détail 9

SECTION 8: Recruter ou parrainer un conseiller bien-être 9

SECTION 9: Politique de placement, changement de ligne et interdiction de recrutement inter-sociétés et inter-ligneés 11

SECTION 10: Plan de rémunération des ventes 13

SECTION 11: Revendications pour un produit 22

SECTION 12: Publicité et utilisation des droits de propriété intellectuelle de la Société 23

SECTION 13: Magasin de détail, ventes d'établissement de service et foire commerciale 28

SECTION 14: Commerce international 29

SECTION 15: Paiement des impôts 31

SECTION 16: Responsabilité du fait des produits 31

SECTION 17: Protection des données et usage autorisé des informations du conseiller bien-être 32

SECTION 18: Limitation de responsabilité 34

SECTION 19: Mesures disciplinaires 34

SECTION 20: Modifications de contrat 38

SECTION 21: Successeurs et revendications 38

SECTION 22: Divers 40

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

SECTION 1: Introduction

Le présent manuel des politiques pour la Suisse de dōTERRA® (manuel des politiques) a été intégré aux conditions générales du contrat de conseiller bien-être. Le présent manuel des politiques, le contrat de conseiller bien-être ainsi que tout complément application commerciale pertinent constituent l'accord intégral («Contrat») entre dōTERRA («Société») et le conseiller bien-être («conseiller bien-être»). Le Contrat ou une partie de celui-ci peuvent être modifiés par la Société conformément aux clauses du contrat de conseiller bien-être.

Tout non-respect des clauses de ce manuel des politiques ou de l'un des documents associés, dont le Contrat entre la Société et le conseiller bien-être, peut entraîner, à la seule discrétion de la Société, l'une des conséquences suivantes: résiliation du Contrat du conseiller bien-être, perte du droit de parrainer d'autres conseillers bien-être, perte du droit de percevoir un bonus, perte de toute reconnaissance officielle par la Société, et suspension ou résiliation d'autres droits et privilèges.

A. Mission entrepreneuriale de dōTERRA: dōTERRA s'engage à partager avec le monde entier l'avantage des huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade® de haute qualité. Pour ce faire, dōTERRA:

   1. découvre et développe les huiles essentielles de la meilleure qualité du monde à travers un réseau mis à profit de botanistes, chimistes et scientifiques expérimentés et hautement qualifiés;
   2. fabrique ses huiles essentielles selon les plus hautes normes de qualité, pureté, et sécurité en vigueur dans l'industrie;
   3. distribue ses produits par le biais de conseillers bien-être qui, depuis leur domicile, introduisent, éduquent et vendent les produits dōTERRA; et
   4. offre des possibilités de formation à tous ceux qui aimeraient savoir comment utiliser les huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade pour maintenir un style de vie confortable.

B. Valeurs entrepreneuriales de dōTERRA: dōTERRA mènera ses activités de manière à exercer une influence positive en permanence sur chaque personne, client, conseiller, employé, vendeur, et partenaire avec lesquels elle entrera en contact, en:

   1. menant ses activités avec une honnêteté et une intégrité absolues;
   2. traitant tous les gens avec courtoisie et respect;
   3. interagissant avec autrui dans un esprit de service et de bienveillance;
   4. travaillant avec ardeur et en gérant judicieusement les ressources de la Société;
   5. favorisant un cadre de travail motivant dans lequel on sourit, rit et s'amuse;
   6. exprimant sa gratitude pour le succès et en témoignant sa reconnaissance aux autres; et en
   7. étant généreux envers les moins nantis de notre communauté et de partout dans le monde.

SECTION 2: Définitions générales:

Actif: Tout conseiller bien-être ayant acheté des produits dōTERRA au cours des douze derniers mois. Réactivation d'un conseiller bien-être ou d'un client premium signifie qu'un conseiller bine-être ou un client premium passe une nouvelle commande après 12 périodes de bonus mensuelles, à compter du dernier jour du mois de sa dernière commande.

Client: Le terme "client" s'applique à une personne qui achète des produits, mais ne participe pas au plan de compensation des ventes dōTERRA, y inclus les clients premium.

Client premium: Un client premium est une personne qui achète des produits au rabais. Un client premium n'obtient pas de bonus du plan de compensation des ventes dōTERRA. Un client premium peut, cependant, obtenir des rabais au volume sur des produits à travers le programme de fidélité dōTERRA. Réactivation d'un client premium signifie qu'un client premium passe une nouvelle commande après 12 périodes de bonus mensuelles, à compter du dernier jour du mois de sa dernière commande.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Complément application commerciale: Document supplémentaire au contrat de conseiller bien-être. Le complément application commerciale doit être rempli et signé par une société de personnes, une entreprise, ou toute autre entité juridique (voir entreprise) aspirant à devenir un conseiller bien-être. Le complément application commerciale doit lister chaque partenaires, actionnaires, mandants, cadres, bénéficiaires, membres du conseil d'administration ou d'autres membres de l'entreprise en question.

Concession: Le terme «concession» est un autre terme pour désigner l'activité d'un conseiller bien-être, telle que représentée par la relation contractuelle entre le conseiller bien-être et la Société.

Conseiller bien-être: Personne qui est un entrepreneur indépendant autorisé par la Société à acheter et vendre en détails des produits aux clients, parrainer d'autres conseillers bien-être, et recevoir des bonus conformément aux exigences du plan de compensation des ventes. La relation entre un conseiller bien-être et la Société est régie par le Contrat. Plus d'une personne peut figurer comme co-requérant sur une concession. Dans un tel cas, 'conseiller bien-être' désigne toutes les personnes collectivement, bien que chacune d'elles ait individuellement tous les droits et les obligations d'un conseiller bien-être. Réactivation d'un conseiller bien-être R signifie qu'un conseiller bien-être passe une nouvelle commande après 12 périodes de bonus mensuelles, à compter du dernier jour du mois de sa dernière commande.

Contrat: L'accord conclu entre un conseiller bien-être et la Société comprenant le présent manuel des politiques et le contrat de conseiller bien-être conjointement avec tout complément application commerciale.

Contrat de conseiller bien-être: Demande imprimée ou électronique pour devenir un conseiller bien-être qui, après l'acceptation par la Société, fait partie intégrante du Contrat entre le conseiller bien-être et la Société.

Convention pour client premium: La demande imprimée ou électronique pour devenir un client premium.

Crédit de Société: : Le crédit de Société est le solde du compte débiteur d'un conseiller bien-être. Il peut être utilisé pour acheter des produits (voir crédit produit).

Crédits produits: Les crédits produits sont des points non rachetables en espèces pouvant être utilisés pour acheter des produits désignés par la Société. Les crédits produits sont accordés dans le cadre du programme LRP et à la discrétion de la Société aux conseillers bien-être et clients méritants. Aucun volume personnel ou volume organisationnel n'est associé au remboursement des crédits produits (cf. crédit de Société).

Droit de renouvellement annuel: Droit que doit payer un conseiller bien-être à la Société chaque année à la date anniversaire de son inscription afin de renouveler sa concession.

Entreprise: Toute entité commerciale telle qu'une entreprise, société de personnes, société à responsabilité limitée, ou toute autre forme d'organisation commerciale légalement constituée en vertu des lois du lieu de juridiction applicable.

Hôpital: Tout hôpital, centre médical, centre de traitement, établissement de soins, maison de retraite, centre de réhabilitation ou établissement ou localité similaire

Lignée descendante: Autre terme pour organisation.

Manuel des politiques: Le présent document faisant partie du Contrat.

Marché local: Un seul pays ou un ensemble de pays que désigne la Société.

Marché local ouvert: Pays ou région géographique désigné par écrit par la Société comme officiellement ouvert pour les activités dōTERRA.

Matériel de promotion: Tout matériel, physiquement imprimé ou sous forme numérique, utilisé dans l'offre ou la vente de produits de la Société, le parrainage de conseillers bien-être ou de clients potentiels, ou la formation de conseillers bien-être, qui fait référence à la Société, aux produits de la Société, au plan de compensation des ventes, ou à la propriété intellectuelle dōTERRA.

Organisation: Le groupe de conseillers bien-être parrainés dans une chaine de lignée descendante directe et ultérieure de parrainage d'un conseiller bien-être dans des niveaux de bonus qualifiant.

Personne: Individu, entreprise, société de personnes, ou toute autre entité juridique.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Programme de fidélité: Le Programme de fidélité (Loyalty Rewards Program LRP) est un programme de commande de produits selon lequel un conseiller bien-être ou un client premium peut mettre sur pied des livraisons mensuelles automatiques de produits dōTERRA, et qui peuvent qualifier un conseiller bien-être pour recevoir des crédits produits et autres avantages liés au plan de compensation des ventes.

Propriété intellectuelle dōTERRA: Propriété intellectuelle dōTERRA désigne toute la propriété intellectuelle dont dōTERRA Holdings, LLC ou une société affiliée affirment être les propriétaires ou détenir un droit d'utilisation, y compris mais sans s'y limiter, les marques commerciales, noms commerciaux, marques de service, noms de domaine, copyright et le contenu de ses publications, qu'ils soient enregistrés auprès des autorités compétentes ou pas.

Rangs: Désignations (niveaux) obtenues par et offertes aux conseillers bien-être dans le cadre de la structure du plan de rémunération des ventes de la Société, comprenant: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond, et Presidential Diamond. Les rangs sont obtenus et déterminés dans chaque période mensuelle de bonus.

Recrue: Un conseiller bien-être ou client qui a été recruté par un conseiller bien-être.

Recruteur: Recruteur est une désignation qui donne droit à un conseiller bien-être à se qualifier pour des rangs et des bonus Fast Start dans le plan de compensation des ventes. Les recruteurs jouissent aussi de la possibilité de déterminer le tuteur d'un nouveau conseiller bien-être au sein de l'organisation du recruteur. Un recruteur peut aussi être le tuteur (cf. tuteur).

Revendications pour un produit: Revendications relatives à l'efficacité ou à l'impact des produits dōTERRA. Les revendications pour un produit sont réglementées par les lois et les organismes gouvernementaux du pays d'origine de dōTERRA, y compris la US Food and Drug Administration et la US Federal Trade Commission, ou des agences gouvernementales similaires se trouvant dans le territoire du conseiller bien-être.

Société: Société ou "dōTERRA" renvoie doTERRA Global Limited ou tout cessionnaire, successeur, filiale ou affilié légitime, quelle que soit sa localisation géographique.

Tuteur: Un conseiller bien-être qui a un autre conseiller bien-être placé directement sous lui dans son organisation (cf. recruteur).

SECTION 3: Code de déontologie

dōTERRA attend et exige des conseillers bien-être indépendants qu'ils se comportent conformément aux normes déontologiques les plus élevées. Les conseillers bien-être dōTERRA sont tenus de faire preuve du comportement éthique suivant lorsqu'ils présentent et représentent la Société et ses produits auprès du public. Tout manquement aux normes comportementales indiquées dans ce manuel des politiques y compris dans le code de déontologie pourrait inciter la Société à faire subir une mesure disciplinaire au conseiller bien-être, selon que la Société apprécie la gravité du manquement. Les normes suivantes contribuent à assurer une norme uniforme d'excellence dans toute l'organisation dōTERRA. Tous les conseillers bien-être doivent:

A. Être respectueux vis-à-vis de toute personne en menant les activités liées à dōTERRA.

B. Se comporter et mener leurs activités commerciales de façon éthique, morale, légale et financièrement honnête. Les conseillers bien-être ne doivent pas s'adonner à des activités ni à un comportement qui jetteraient du discrédit sur dōTERRA ou lui vaudraient des embarras, à ses mandataires sociaux, ses employés, à eux-mêmes ou à d'autres conseillers bien-être.

C. S'abstenir de tenir des propos négatifs ou désobligeants sur d'autres sociétés, leurs employés, ou leurs produits.

D. S'abstenir de tenir des propos négatifs ou désobligeants sur d'autres conseillers bien-être dōTERRA.

E. Être honnêtes en représentant les produits dōTERRA. Ne pas prétendre que les produits dōTERRA guérissent, traitent ou préviennent toute maladie ou qu'ils ont des propriétés diagnostiques, thérapeutiques, curatives ou exagérées.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

F. Soutenir et encourager les clients pour leur permettre de vivre une expérience intéressante et enrichissante avec dōTERRA. Les conseillers bien-être doivent offrir un soutien et une formation adéquats à ceux qu'ils parrainent et qui se trouvent dans leur organisation.

G. Enseigner et représenter correctement le plan de compensation des ventes dōTERRA. Être honnêtes en expliquant le revenu que l'on peut gagner en vertu du plan de compensation des ventes. Les conseillers bien-être ne doivent pas se servir de leur propre revenu comme un indicateur du succès potentiel d'autrui, ni se servir des paiements compensatoires comme documents marketing.

H. Respecter toutes les politiques et procédures dōTERRA telles qu'elles se trouvent dans le présent manuel des politiques et dans d'autres documents contractuels, et telles qu'elles pourraient être amendées à l'avenir.

SECTION 4: S'inscrire comme conseiller bien-être / relation entre le conseiller bien-être avec et Société

La relation envers le conseiller bien-être est la plus précieuse chez dōTERRA. C'est avec un grand plaisir que la Société fait équipe avec des conseillers bien-être pour présenter et offrir ses produits de haute qualité et ses opportunités.

A. **S'inscrire comme conseiller bien-être.** Pour devenir un conseiller bien-être dōTERRA, chaque requérant doit:

1. Verser des frais de demande non remboursables de EUR 20.00 hors TVA, lesquels couvrent les coûts engendrés par la Société pour fournir le matériel de support nécessaire et les informations sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et procédures, et sur des sujets connexes.
2. Déposer un contrat de conseiller bien-être dûment rempli;
3. Être âgé d'au moins 18 ans et apte à conclure le Contrat.

B. **Demandes incorrectes.** Tout contrat de conseiller bien-être incomplète, incorrecte, ou frauduleuse sera jugée non valide dès le départ.

C. **Effet contraignant de membre d'une concession.** Dans le cas où une ou plusieurs personnes font partie d'une concession en tant que co-requérants, toute action, approbation ou acceptation faite par l'un d'eux engage l'ensemble de la concession.

D. **Devoir de maintenir de l'information exacte.** Afin d'assurer que la Société reçoive les informations les plus à jour, les conseillers bien-être doivent aviser la Société des modifications à apporter aux formulaires et pièces jointes déposés. Les propositions de modifications des informations personnelles doivent être présentées dans un nouveau contrat de conseiller bien-être ou un complément application commerciale, le mot "Amendé" inscrit en haut. Toutes les parties de la concession doivent signer le Contrat amendé avant de le soumettre à la Société.

E. **Complément application commerciale.** Une entreprise peut devenir un conseiller bien-être dōTERRA en soumettant, avec le complément application commerciale, des copies certifiées conformes des documents de formation, conjointement avec d'autres documents associés que la Société demandera. Le mandataire, l'agent ou le représentant autorisé signera le contrat de conseiller bien-être. L'inscription d'une entreprise ne peut se faire en ligne. Les hôpitaux ne peuvent pas être inscrits sans le consentement écrit du département de compliance et juridique de dōTERRA.

F. **Durée et renouvellement du Contrat.** La durée du Contrat est d'un an à compter de la date où il est déposé à dōTERRA. Sauf résiliation par la Société ou par le conseiller bien-être, le Contrat se renouvelle automatiquement chaque année à la date anniversaire. Le conseiller bien-être consent à verser un droit de renouvellement annuel avant ou à la date anniversaire de l'acceptation de la demande. Le conseiller bien-être consent et autorise la Société de prélever automatiquement le montant de EUR 15 hors TVA sur la carte de crédit indiquée dans nos dossiers chaque année à la date anniversaire pour le renouvellement du Contrat conclu avec la Société. Un conseiller

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

bien-être qui n'a pas de lignée descendante à la date de renouvellement sera renouvelé client premium et consent à être soumis au formulaire de la convention pour client premium. La Société peut décider d'ajouter le droit de renouvellement annuel à la prochaine commande de produits. Le droit de renouvellement annuel permet à la Société de fournir le matériel de support nécessaire et les informations sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et
procédures, et sur des sujets connexes. Le droit de renouvellement annuel couvre aussi les coûts pour tous les envois postaux directs partant de la Société.

G. **Interdiction d'avoir des intérêts simultanés dans des concessions.** Un conseiller bien-être ne peut avoir d'intérêt bénéficiaire simultané ni être co-requérant dans plus d'une concession ou détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte client premium. Un intérêt bénéficiaire comprend, mais sans s'y limiter, tout titre de participation; tout droit sur des avantages actuels ou futurs, financiers ou autres; des droits d'acheter à des prix membre; la reconnaissance; ou tout autre avantage, matériel ou immatériel, en rapport avec une concession ou un client premium. Les conjoints doivent faire partie de la même concession et ne peuvent avoir plus d'une concession ou détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte client premium pour eux. Un propriétaire commercial ne peut avoir une concession au nom de sa structure commerciale et une concession distincte, ni détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte client premium au nom du propriétaire, ou une autre structure. Le compte multiplicateur Presidential Diamond constitue une exception à cette règle. Voir Section 10.B.3. Si deux conseillers bien-être se marient, il faudra fermer, vendre ou céder une concession à un tiers. Il n'est pas permis de vendre une concession à son conjoint.

H. **Relation d'entrepreneur indépendant entre le conseiller bien-être et la Société.** Un conseiller bien-être est un entrepreneur indépendant et non un employé, agent, partenaire, représentant légal ou franchisé de dōTERRA. Un conseiller bien-être n'est pas autorisé à et ne compte pas engager des dettes, dépenses ou obligations, ni ouvrir un compte bancaire au nom et pour le compte de dōTERRA. Les conseillers bien-être ont le droit de fixer leurs propres heures de travail et de contrôler la façon et les moyens utilisés pour mener leurs activités dōTERRA, dans le respect des termes du Contrat. La responsabilité de payer toutes les dépenses qu'ils encourent, notamment, mais sans s'y limiter, le voyage, le loyer, les besoins de bureau, les appels téléphoniques à longue distance, incombe seule aux conseillers bien-être. Les conseillers bien-être sont personnellement responsables de tous les droits et taxes légaux exigibles, notamment l'impôt sur le revenu, les cotisations aux assurances sociales, ainsi que le recouvrement et le paiement en bonne et due forme de la TVA sur les ventes et bonus; ils doivent aussi tenir des registres appropriés qui sont nécessaires pour assurer l'évaluation et le paiement corrects de telles taxes, demandes d'assurance sociale et paiement des cotisations ou droits respectifs. Les conseillers bien-être ne sont pas traités comme des employés de la Société pour des raisons fiscales ou de législation du travail, ils reconnaissent et s'accordent que la Société n'est pas responsable de la retenue, et ne retient ni ne déduit des bonus aucun impôt de toute nature, y compris les cotisations aux assurances sociales, à moins qu'une telle retenue ne soit requise par la loi. Les conseillers bien-être sont liés au recouvrement de toutes les taxes de vente et aux accords de versement entre la Société, toutes les autorités fiscales compétentes, et toutes les règles et procédures y afférentes.

I. **Reconnaissance de la Société.** La Société peut décider de reconnaître des conseillers bien-être lors d'événements choisis et dans de diverses publications, y compris les conventions et magazines. La reconnaissance repose sur des critères et des normes adoptées et modifiées, de temps en temps, par la Société. La Société reconnaît généralement des conseillers bien-être au plus haut rang qu'ils ont atteint durant au moins trois des douze derniers mois, excepté le succès de la première fois qui sera en général reconnu séparément.

SECTION 5: Achat de produits

A. **Aucune obligation d'achat de produits.** Une personne n'est pas obligée d'acheter un produit pour devenir ou continuer d'exercer comme un conseiller bien-être ou un client dōTERRA.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

B. **Autorisation à revendre des produits dōTERRA.** Seuls les conseillers bien-être peuvent acheter des produits dōTERRA pour les revendre.

C. **Acheter des produits uniquement dans le but de se qualifier pour l'obtention des bonus est interdit.** L'opportunité dōTERRA se fonde sur la vente en détail au consommateur final. La Société encourage les conseillers bien-être à n'acheter que des stocks que le conseiller bien-être et sa famille consommeront à titre personnel, qu'il utilisera comme outil de vente, ou revendra à d'autres pour leur consommation finale. Acheter des produits uniquement dans le but de collecter des bonus est interdit. Les conseillers bien-être ne sont pas autorisés à acheter des stocks d'une quantité dépassant de façon déraisonnable ce que l'on peut prévoir revendre, utiliser comme outil de vente, ou consommer dans un délai raisonnable. La Société se réserve le droit de limiter la quantité d'achats que peut faire le conseiller bien-être si elle est de l'avis que ces achats sont principalement faits aux fins de qualification et non de consommation ou de revente. La Société se réserve aussi le droit de récupérer des bonus payés si elle constate que lesdits bonus ont été générés sur la base d'une vente qu'elle juge être un manquement au Contrat.

D. **Utilisation de la carte de crédit.** Il est vivement déconseillé aux conseillers bien-être d'utiliser leurs propres cartes de crédit pour acheter des produits destinés à un autre conseiller bien-être ou à un client. Il est interdit aux conseillers bien-être d'utiliser leurs propres cartes de crédit pour acheter des produits destinés à un autre conseiller bien-être ou à un client qui a été recruté dans la Société pendant moins de 30 jours. Les conseillers bien-être ne peuvent passer une commande de produits en utilisant la carte de crédit d'autrui sans le consentement écrit du titulaire de la carte. Dans les rares circonstances où l'achat des produits pour un autre conseiller bien-être ou pour un client est nécessaire, la Société doit obtenir le consentement écrit du conseiller bien-être ou du client pour lequel on passe la commande de produits. Le fait de ne pas fournir un tel consentement sur la demande de la Société peut entraîner l'annulation de la vente, la perte des bonus découlant de la vente, et autre mesure disciplinaire au sens de la section 19.

E. **Interdiction de reconditionnement.** Les conseillers bien-être ne peuvent imprimer leurs propres étiquettes, ni reconditionner les produits dōTERRA. Les produits doivent être vendus uniquement dans leur emballage d'origine. Par exemple, les conseillers bien-être ne peuvent revendre des pièces individuelles d'un kit séparément de l'emballage d'origine kit, sauf si la Société a déterminé un prix membre pour la pièce individuelle. De même, les conseillers bien-être ne peuvent promouvoir l'utilisation des huiles dōTERRA comme ingrédients pour des produits non-dōTERRA, tels que les composants d'un produit distinct ou les ingrédients de recettes, sans le consentement écrit de la Société. L'emploi du nom dōTERRA par un conseiller bien-être est régi par la section 12 du présent manuel des politiques.

F. **Frais pour paiement refusé.** Il revient aux conseillers bien-être de rembourser à la Société les coûts pour la nouvelle demande de paiements ou pour obtenir autrement des paiements des conseillers bien-être retournés à la Société pour insuffisance de couverture.

SECTION 6: Politique de retour de produits

A. **Retours des produits dans un délai de 30 jours.**

1. dōTERRA remboursera cent pour cent (100%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) des produits actuellement commercialisables qui sont retournés par un conseiller bien-être ou un client dans un délai de trente (30) jours suivant la livraison par la Société. Les conseillers bien-être jouissent des mêmes droits de restitution de 30 jours que les clients au détail et l'ensemble des conditions de retour est énoncé dans le présent document.

2. dōTERRA offrira un crédit produit de cent pour cent (100%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) sur des produits pas actuellement commercialisables (voir, Section 6.D.) qui sont retournés par un conseiller bien-être ou un client dans un délai de trente (30) jours suivant la livraison par la Société, moins les frais d'expédition et les bonus payés.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

B. **Retours entre trente-et-un (31) et quatre-vingt-dix (90) jours après achat.** De trente-et-un (31) jours jusqu'à quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date d'achat, dōTERRA offrira un crédit produit de cent pour cent (100%) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) sur des produits actuellement commercialisables qui sont retournés par un conseiller bien-être ou un client, moins les frais d'expédition et les bonus payés.

C. **Retours entre quatre-vingt-onze (91) jours et un (1) an après achat.** Après 91 jours et jusqu'à douze (12) mois à compter de la date d'achat, dōTERRA offrira un crédit produit de quatre-vingt-dix pour cent (90%) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) sur des produits actuellement commercialisables qui sont retournés par un conseiller bien-être ou un client, moins les frais d'expédition et les bonus payés (excepté les offres limitées dans le temps et les articles périmés).

D. **Actuellement commercialisable.** Les produits et le matériel de promotion sont jugés 'actuellement commercialisables' si chacun des critères suivants est satisfait: 1) ils n'ont pas été utilisés; 2) l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ni endommagés; 3) les produits livrés scellés ou protégés par une enveloppe et qui, si non scellés ou non enveloppés, ne peuvent pas être revendus pour des raisons de santé ou d'hygiène (par exemple les huiles essentielles), n'ont pas été ouverts ou laissés sans sceau ou sans enveloppe; 4) le produit et l'emballage sont dans un état tel qu'ils peuvent être raisonnablement vendus au prix intégral; 5) la date d'expiration du produit ne s'est pas écoulée; et 6) le produit porte l'étiquetage dōTERRA actuel. En plus, aux fins des sections 6.B et 6.C ci-dessus, les produits ne sont pas jugés «actuellement commercialisables» si la Société découvre avant l'achat que les produits sont des offres saisonnières, abandonnées, limitées dans le temps, ou des produits de promotion spéciale qui ne sont pas soumis à la politique de retour.

E. **Retour des produits endommagés ou pas bien envoyés.** dōTERRA remplace ou rembourse pour des produits si les produits retournés ont été reçus endommagés par le conseiller bien-être ou le client, ou pas bien envoyés. De tels produits doivent être retournés dans les quinze (15) jours suivant leur réception. Dans la mesure du possible, les produits retournés sont remplacés par des produits non endommagés. Toutefois, en cas d'impossibilité de remplacement, la Société se réserve le droit de rembourser le montant des produits remplacés.

F. **Devoir de conserver le numéro de commande.** Afin que la Société récupère correctement les bonus applicables sur des produits retournés, il faut conserver le numéro de commande original sur la facture. Ce numéro doit être fourni à la Société lors du dépôt de la demande de remboursement.

G. **Retours de kits.** Les produits achetés en tant qu'éléments d'un kit ou d'un pack doivent être retournés dans le kit entier.

H. **Options de remboursement.** La forme du remboursement s'appuiera sur les procédures de paiement dans le marché local et sur la forme originale du paiement. Les remboursements seront effectués uniquement vers le payeur d'origine.

I. **Procédure de remboursement.** Pour obtenir un remboursement des produits retournés ou du matériel de promotion, un conseiller bien-être doit suivre ces procédures:

1. Un numéro de retour doit être reçu avant le retour de l'expédition à la Société. On peut obtenir ce numéro par téléphone ou par écrit, et l'envoi de retour réel doit être accompagné du numéro du conseiller bien-être.
2. La Société fournira les procédures correctes au conseiller bien-être ainsi que l'endroit où retourner les produits ou le matériel de promotion. Le conseiller bien-être doit régler tous les frais d'envoi de retour.
3. Cette procédure de retour/remboursement peut changer dans les territoires où des exigences de rachat différentes sont imposées par la loi. Les lois applicables peuvent dicter les termes de la politique de remboursement. Les procédures de retour/remboursement dōTERRA n'affectent pas les droits statutaires du conseiller bien-être.

J. **Droit de la Société de récupérer les bonus immérités.** Les bonus sont payés aux conseillers bien-être sur la base de l'achat des produits de la Société par les clients ou des membres de leur organisation

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

de lignée descendante. Lorsque les produits sont retournés, la Société a le droit de récupérer les bonus payés sur la base de l'achat des produits qui ont été retournés. La Société peut récupérer ces bonus en exigeant d'un conseiller bien-être qu'il paie directement à la Société, ou alors la Société retiendra le montant du bonus des paiements futurs de bonus.

K. **Retour du matériel de promotion personnalisé.** Le matériel de promotion personnalisé ne peut être retourné ni remboursé, hormis si ce matériel contient des erreurs d'impression. Un tel matériel de promotion doit être retourné dans un délai de trente jours en conformité avec la politique de retour de produits.

L. **Rétrofacturation par carte de crédit.** Les conseillers bien-être sont tenus de retourner les produits en vertu des politiques de remplacement et de retour de produits de la Société plutôt que de faire une rétrofacturation par carte de crédit. Dans le cas d'une rétrofacturation par carte de crédit, la Société a le droit de récupérer les bonus payés sur la base des produits associés à la rétrofacturation par carte de crédit.

M. **Formation.** Si la Société offre une formation pour conseillers bien-être aux frais du conseiller bien-être, celui-ci peut demander le remboursement de tels frais à la Société (moins les frais de subsistance) dans les quatorze (14) jours suivant la formation s'il n'est pas satisfait de la formation.

SECTION 7: Obligations et restrictions des ventes au détail

A. **Droits de rétractation.** La législation suisse sur la protection des consommateurs exige d'un conseiller bien-être ayant vendu des produits à un client final par porte-à-porte ou par un moyen similaire de vente qu'il fournisse une garantie de remboursement de 14 jours. Cela signifie que les conseillers bien-être doivent rembourser intégralement le prix d'achat, pour toute raison et sur demande, au client. Les clients ont le droit de révoquer l'achat si le prix d'achat dépasse le montant de CHF 100

et si la transaction a été proposée (a) au lieu de travail du client, dans des locaux habités ou dans leur voisinage immédiat, (b) sur les transports en commun ou sur une voie publique, (c) lors d'un événement promotionnel tenu dans le cadre d'une excursion ou d'un événement similaire ou (d) par téléphone ou par un moyen comparable de communication verbale simultanée. Cependant, les clients n'ont aucun droit de révocation s'ils ont expressément demandé les négociations contractuelles ou s'ils ont déclaré leur acceptation au stand d'un marché ou d'une foire. Le client est tenu de demander le remboursement dans un délai de 14 jours suivant l'acceptation du contrat d'achat et la prise de connaissance des droits de rétractation. Les modalités de remboursement intégral sont indiquées sur le reçu de vente fourni par dōTERRA pour usage par les conseillers bien-être, et les conseillers bien-être doivent se familiariser avec ces modalités et ne doivent vendre les produits que selon ces modalités.

La Société encourage les conseillers bien-être à accéder à une demande de remboursement ou de remplacement de produit, même si cela est soumis plus de 14 jours suivant l'acceptation du contrat d'achat. La Société soutient cette politique en offrant une politique généreuse de retour de produits qui se trouve à la section 6.

B. **Devoir de fournir des reçus de vente.** Les conseillers bien-être doivent fournir au client un reçu rempli de vente au détail au moment de la vente.

1. Le devant du reçu de vente au détail doit être rempli et contenir les articles commandés, le montant de la vente, ainsi que le nom du client, l'adresse, et le numéro de téléphone.
2. Le dos du reçu de vente au détail doit être rempli et contenir la date de la vente, le nom du conseiller bien-être, l'adresse professionnelle, et le numéro de téléphone professionnel.
3. Les conseillers bien-être doivent garder des copies de tous les reçus de vente au détail au dossier pendant au moins dix ans. Le montant des taxes de vente perçues doit être consigné sur le reçu de vente au détail.

SECTION 8: Recruter ou parrainer un conseiller bien-être

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

A. **Devoir d'accepter les responsabilités contractuelles.** Avant qu'un conseiller bien-être puisse agir comme recruteur ou tuteur, le conseiller bien-être doit remplir toutes les exigences et accepter toutes les responsabilités décrites dans le Contrat.

B. **Placement.** Un conseiller bien-être peut référer des personnes à la Société en tant que requérants pour devenir des conseillers bien-être. Un requérant qui devient conseiller bien-être est placé dans l'organisation du recruteur figurant sur le contrat de conseiller bien-être.

C. **Formation et soutien de l'organisation.** Pour être un recruteur ou un tuteur à succès, un conseiller bien-être doit assumer des obligations de formation et de soutien pour les conseillers bien-être dans son organisation. Le succès d'un conseiller bien-être ne peut provenir que de la vente systématique des produits de la Société aux clients finals et de la vente de produits d'autres conseillers bien-être dans son organisation.

D. **Marchés locaux ouverts.** Un conseiller bien-être n'est autorisé à recruter ou parrainer d'autres conseillers bien-être que dans des marchés locaux ouverts. Voir Section 14.

E. **Devenir un recruteur ou un tuteur à succès.** Pour devenir un recruteur ou un tuteur à succès et un leader, un conseiller bien-être doit s'acquitter des responsabilités suivantes:

1. Dispenser une formation régulière organisationnelle et de vente, des conseils, et des encouragements à l'organisation du conseiller bien-être. Un recruteur ou tuteur doit maintenir le contact avec tout le monde dans son organisation et être disponible pour répondre aux questions. Si vous avez un leader de haut niveau dans votre organisation, vous devrez communiquer avec les personnes dans l'organisation du leader de haut niveau au travers du leader de haut niveau;
2. Faire du mieux pour veiller à ce que tous les conseillers bien-être dans l'organisation du conseiller bien-être comprennent et se conforment bien aux termes et conditions du Contrat ainsi qu'aux lois et règlements nationaux et locaux applicables;
3. Intervenir dans tout différend survenant entre un client et toute organisation du conseiller bien-être tout en essayant de résoudre le différend vite et de façon conviviale;
4. Dispenser des formations pour veiller à ce que la vente des produits et les réunions d'opportunités menées par l'organisation du conseiller bien-être se fassent conformément au Contrat et conformément aux lois et règlements applicables;
5. Résoudre vite tout différend entre le conseiller bien-être, d'autres conseillers bien-être, et l'organisation du conseiller bien-être; et
6. Répondre aux communications dans un délai raisonnable et éduquer les conseillers bien-être qui recrutent et parrainent des conseillers bien-être sur les politiques de la Société.

F. **Devoir de diligence du recruteur et tuteur.** Les recruteurs et tuteurs ont une responsabilité et un devoir particulier de diligence pour veiller à ce que leurs actions ou omissions n'entraînent ni perte, ni préjudice ou embarras à personne dans leur organisation ou à la Société; le cas échéant, ils doivent vite agir pour rectifier une telle perte, un tel préjudice ou embarras.

Lors de l'inscription, les recruteurs doivent s'assurer que ceux qu'ils recrutent savent qui sera leur tuteur. Les conseillers bien-être ne doivent pas laisser à leur lignée ascendante ou à quelqu'un d'autre l'affectation de la qualité de recruteur d'un nouveau conseiller bien-être.

G. **Réalignement total ou partiel de l'organisation.** La Société se réserve le droit de déplacer ou de réaligner une organisation ou des parties de celle-ci, des recruteurs ou tuteurs qui enfreignent les termes du présent manuel des politiques ou s'adonnent à une pratique de turpitude morale telle que déterminée par la Société, à sa seule discrétion. Rien du présent n'oblige la Société à prendre une action, elle ne renonce à aucun droit non plus en remettant ou en refusant de le faire.

Comme exemples de pratique de turpitude morale, on peut citer, mais sans s'y limiter: des avances sexuelles ou communications inopportunes, le défaut de rembourser ses dettes, la faillite, le préjudice physique, le méfait ou l'abus, le vol et l'immixtion dans des rapports familiaux.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

La Société donnera un préavis de 30 jours à tout recruteur ou tuteur dont l'organisation est déplacée ou réalignée.

H. **Inscription d'un client premium.** Un conseiller bien-être peut aussi présenter des clients à la Société qui aimeraient s'inscrire comme clients premium . Un client premium ne participe pas au plan de compensation des ventes. Les conseillers bien-être doivent être conscients que pour s'inscrirecomme un client premium dōTERRA, chaque client premium doit:

1. Verser des frais de demande non remboursables de EUR 20.00 hors TVA.
2. Déposer une convention pour client premium dûment rempli à la Société; et
3. Être majeur dans son lieu de résidence et apte à conclure la convention pour client premium.

Les hôpitaux ne peuvent pas être des clients premium sans le consentement écrit du département de compliance et juridique de dōTERRA.

SECTION 9: Politique de placement, changement de ligne et interdiction de recrutement inter-sociétés et inter-ligneés

A. **Placement initial.** Au moment où un nouveau conseiller bien-être est recruté, le recruteur de ce dernier peut placer le nouveau conseiller bien-être n'importe où dans l'organisation du recruteur.

B. **Changements de placement suivant l'inscription.**

1. Au ou avant le 10ième jour du mois civil suivant l'inscription d'un nouveau conseiller bien-être à la Société le recruteur peut déplacer le nouveau conseiller bien-être une fois et n'importe où dans l'organisation du recruteur (c.-à-d. pas en dehors de l'organisation du recruteur), sous réserve de l'approbation de la Société.

2. Après l'expiration du délai susmentionné, un conseiller bien-être est en placement final et la Société n'approuvera normalement pas des demandes de placer des conseillers bien-être ailleurs dans une organisation.

   a. Les changements de placement additionnels sont rares et doivent être spécifiquement approuvés par écrit par le Comité des exceptions de la Société.

   b. Avant d'autoriser un changement de placement, la Société considérera, entre autres facteurs, ce qui suit:

      i. si le conseiller bien-être à déplacer n'a pas été actif pendant au moins six mois (douze mois pour le rang Silver ou pour un rang plus élevé),

      ii. si le conseiller bien-être à déplacer obtient un consentement écrit des recruteurs qui dépassent le conseiller bien-être de trois niveaux et des tuteurs qui dépassent le conseiller bien-être desept niveaux,

      iii. si le changement entraînera un avancement de rang,

      iv. si un changement des paiements de bonus précédents aura lieu,

      v. si un conseiller bien-être a enfreint le Contrat,

      vi. l'impact du changement sur l'organisation, et

      vii. tous autres faits pertinents.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

c. Un conseiller bien-être qualifié du rang Diamond ou un rang plus élevé qui inscrit personnellement un nouveau conseiller bien-être atteignant le rang de Premier en trois mois sera autorisé à le placer dans son organisation de première ligne ou bien sous n'importe quel conseiller bien-être entre le tuteur actuel et le recruteur. La demande correspondante peut être déposée après que le recruteur a complété le formulaire Premier Move au ou avant le 10e jour du mois civil suivant le moment où le nouveau Premier a reçu son paiement de Premier. Ce changement peut s'effectuer même si un changement de placement avait été effectué auparavant suivant l'inscription. Afin de calculer trois mois dans ce paragraphe, le comptage commence quand le nouveau conseiller bien-être devient tuteur de son premier conseiller bien-être. Si le nouveau conseiller bien-être parraine son premier conseiller bien-être après le 10e jour du mois civil, le premier mois sera le mois civil suivant. Si le nouveau conseiller bien-être parraine son premier conseiller bien-être avant le 10e jour du mois, le premier mois sera le mois civil de l'inscription.

C. **Inscrire un ancien client premium comme conseiller bien-être.** Un conseiller bien-être peut inscrire des clients premium comme conseillers bien-être. Lorsqu'un client premium devient conseiller bien-être, il cesse d'être client premium. Un recruteur peut placer un nouveau conseiller bien-être qui était un client premium à toute position dans son organisation si le nouveau conseiller bien-être, après être devenu conseiller bien-être, a inscrit au moins un client premium ou conseiller bien-être avec des ventes de 100 PV et n'a pas d'organisation existante. Le placement du nouveau conseiller bien-être doit être effectué au ou avant le 10e jour du mois civil suivant la date à laquelle les exigences selon ce paragraphe sont remplies.

D. **Réattribution du recruteur.** La Société permet à un recruteur de changer le recruteur d'un conseiller bien-être (recrue) une fois sous réserve de l'approbation de la Société. Des changements additionnels du recruteur justifiés par des circonstances atténuantes peuvent être demandés et sont sous réserve de l'approbation du Comité des exceptions de la Société.

E. **Déplacement inter-sociétés et inter-lignées interdit.**

1. **Recrutement inter-sociétés**. Le fait ou la tentative de solliciter, inscrire, encourager ou s'efforcer à influencer d'une manière quelconque, fût-ce directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, via un site web), un autre conseiller bien-être ou client dōTERRA pour qu'il s'inscrive ou participe à une autre opportunité de marketing de réseau. Ce comportement constitue un recrutement même si les actions du conseiller bien-être sont menées en réponse à une question soulevée par un autre conseiller bien-être ou client.

2. **Recrutement inter-lignées**. Le fait ou la tentative de solliciter, inscrire, encourager ou s'efforcer à influencer d'une manière quelconque, fût-ce directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, via un site web), le recrutement d'un individu ou d'une entité qui détient actuellement une concession avec dōTERRA, au sein d'une ligne différente de parrainage. Le recrutement inter-lignées s'applique aussi au recrutement d'un individu ou d'une entité qui a eu une concession avec dōTERRA au cours des six derniers mois ou, dans le cas d'un conseiller bien-être ayant le rang de Silver ou plus, au cours des douze derniers mois.

3. **Interdiction**. Il est interdit aux conseillers bien-être de se servir du recrutement inter-sociétés ou inter-lignées. Il est interdit d'utiliser le nom d'un conjoint ou d'un parent, des noms commerciaux, des DBAs, des noms d'emprunt, entreprises, sociétés de personnes, fiducies, numéros ID fédéraux, ou des numéros ID fictifs pour contourner cette politique.

4. **Mesure injonctive disponible pour la Société**. Les conseillers bien-être reconnaissent et s'accordent que le recrutement inter-sociétés ou inter-lignées constituent une immixtion déraisonnable et injustifiée dans la relation contractuelle entre la Société et les conseillers bien-être, et la conversion des biens de la Société et le détournement des secrets commerciaux de la Société. En plus, les conseillers bien-être reconnaissent et s'accordent que toute violation de cette règle infligera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice à la Société dépasse tout avantage dont le conseiller bien-être pourrait bénéficier, et que la Société a droit, outre les autres recours

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

disponibles, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente sans dépôt de caution, et qu'une telle mesure injonctive peut prolonger la période post-résiliation de cette restriction d'un (1) an maximum à partir de la date de la dernière violation de cette disposition. Les dispositions de cette section demeureront en vigueur après la fin du Contrat. Rien des présentes ne fait renoncer à tout droit et recours dont se servirait la Société par rapport à l'usage de ses informations confidentielles ou à tout autre manquement au Contrat. En plus les conseillers bien-être s'accordent que apparaître dans tout matériel promotionnel, de recrutement ou de sollicitation pour des autres entreprises de vente directe constitue un recrutement inter-sociétés pendant une période d'un an après la résiliation du Contrat. Il en va de même pour les références aux conseillers bien-être dans ledit matériel ou bien si les conseillers bien-être permettent que leur nom ou leur image apparaissent ou sont référencés dans ce matériel.

SECTION 10: Plan de rémunération des ventes

Il existe deux moyens fondamentaux pour un conseiller bien-être d'obtenir des bonus: (1) par des majorations de détail; et (2) par des bonus (parfois appelés commissions) payés sur la vente de produits d'un conseiller bien-être et sur les ventes d'autres conseillers bien-être de son organisation. Le succès d'un conseiller bien-être ne peut provenir que de la vente systématique de produits de la Société et de la vente de produits au sein de son organisation.

Majorations de détail. Les conseillers bien-être achètent les produits dōTERRA de la société à des prix de gros aux fins de revente aux clients, d'utilisation comme aides à la vente ou de consommation personnelle. La Société propose des prix au détail, à savoir ceux auxquels elle recommande aux conseillers bien-être de revendre aux clients; toutefois, les conseillers bien-être peuvent fixer leurs propres prix de revente.

Bonus. Les bonus et commissions sont destinés à compenser les efforts soutenus de tout un chacun, du conseiller bien-être débutant au professionnel chevronné. Les bonus des conseillers bien-être incluent le bénéfice de la vente au détail ainsi que Fast Start, Power of Three, Unilevel, Bonus Pools, Diamond Pools et Founders Club Bonus. Les bonus pour les ventes hors de votre marché local sont régis par le plan de rémunération et les taux de change de chaque marché local. Tous les produits ou promotions de la Société ne génèrent pas des bonus. Tous les produits qui en génèrent se voient attribuer une valeur de volume commissionnable et/ou personnel.

Définitions

Client au détail: Un client au détail est une personne possédant un compte de détail. Les conseillers bien-être qui sont rémunérés pour leurs commandes de clients au détail ne touchent pas de rémunération supplémentaire par le biais d'autres bonus, sauf dans le calcul du volume société dōTERRA.

Jambe qualifiée: Une jambe qualifiée est réalisée lorsque la recrue d'un conseiller bien-être atteint un rang désigné au sein d'une jambe de parrainage distincte de son recruteur. Une jambe qualifiée pour les rangs Platinum et au-delà inclut également une jambe qualifiée sur la base de compression de rang, qui permet à un Platinum ou supérieur d'atteindre un rang en utilisant le conseiller bien-être le plus qualifiant dans chacun de ses chaines de lignée descendante de tuteur, à condition que ce conseiller bien-être qualifiant soit aussi dans la chaine de lignée descendante de tuteur du recruteur. Aux fins de qualification du rang d'un recruteur, chaque jambe qualifiée doit être au sein d'une chaine de lignée descendante distincte du recruteur.

Pod: Terme employé en rapport avec le bonus Power of Three. Un pod consiste en 500 ou plus PV de commandes LRP dans une période de bonus mensuelle vendu par la Société à des conseillers bien-être et clients premium au premier niveau de parrainage du conseiller bien-être, sauf ordres de recrutement et de réactivation. Les pods n'incluent pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Programme de fidélité (LRP pour "Loyalty Rewards Program"): Le programme LRP et un programme qui permet de traiter les ordres de souscription mensuels automatiquement selon un modèle.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Volume commissionnable (CV pour "Commissionable Volume"): VP d'ordres de vente converti dans la devise d'un marché local et exprimé dans la monnaie où l'ordre de vente est exécuté ou la transaction réalisée. Le CV, déterminé par la fixation du prix des produits de la Société, est utilisé pour calculer les bonus de vente d'un conseiller bien-être dans la période de bonus applicable. Il n'inclut pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Volume de croissance d'équipe (TGV pour "Team Growth Volume"): Somme du PV dans une période de bonus mensuelle vendu à des recrues nouvelles ou réactivées au sein du niveau d'arborescence de tuteur désigné d'un conseiller bien-être dans les douze (12) périodes de bonus mensuelles précédentes. Le PV du mois initial de recrutement ou de réactivation d'une recrue n'est pas inclus dans le TGV. À la date de son calcul du bonus la Société décide à partir de quel mois un conseiller bien-être est considéré comme une recrue. Le TGV n'inclut pas le volume de ventes de compression ou les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Volume de croissance personnelle (PGV pour "Personal Growth Volume"): Somme de PV dans une période de bonus mensuelle provenant de commandes LRP vendu par un conseiller bien-être à ses recrues personnelles recrutées dans les 12 périodes de bonus mensuelles précédentes. Le PV du mois initial de recrutement n'est pas inclus dans le PGV. À la date de son calcul du bonus la Société décide à partir de quel mois un conseiller bien-être est considéré comme une recrue. Le PGV n'inclut pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Volume de qualification (QV pour "Qualifying Volume"): Le PV individuel d'un conseiller bien-être, et le PV de ses clients au détail personnellement recrutés dans une période de bonus mensuelle. Le QV n'inclut pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Volume marché local: CV collectif de tous les conseillers bien-être qui vivent dans un marché local désigné. Le terme de volume marché local est utilisé pour définir le Founders Bonus.

Volume organisationnel (OV pour "Organizational Volume"): Volume total de ventes mesuré en PV d'un conseiller bien-être et de tous les autres conseillers bien-être, clients premium et clients au détail dans l'organisation du conseiller bien-être. Le OV n'inclut pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Volume personnel (PV pour "Personal Volume"): Chaque produit commissionnable vendu par la Société à travers le compte d'un conseilleur bien-être ou client premium se voit attribuer une valeur de points de produit. Le PV est la valeur totale des points du compte individuel du conseiller bien-être ou du client premium dans une période de bonus mensuelle. Tous les produits n'ont pas de valeur de points de produit commissionnable. Le PV n'inclut pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Volume société dōTERRA (DCV pour " dōTERRA Company Volume"): Le volume de société dōTERRA est la quantité totale de CV converti en USD vendu par la Société à tous les conseillers bien-être, clients premium et clients au détail dans une période de bonus mensuelle. Le DCV n'inclut pas les produits rachetés au moyen de crédits produits.

Fast Start

Aperçu. Un bonus Fast Start est versée chaque semaine aux recruteurs pour l'ensemble du CV vendu à leurs nouvelles recrues - conseillers bien-être et clients premium - durant leur soixante (60) premiers jours. Le bonus Fast Start est payé aux recruteurs du premier, deuxième et troisième niveau du nouveau conseiller bien-être et client premium. Le recruteur premier niveau perçoit vingt (20) pourcent, le recruteur deuxième niveau dix (10) pourcent et le recruteur troisième niveau cinq (5) pourcent. Voir figure 1.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

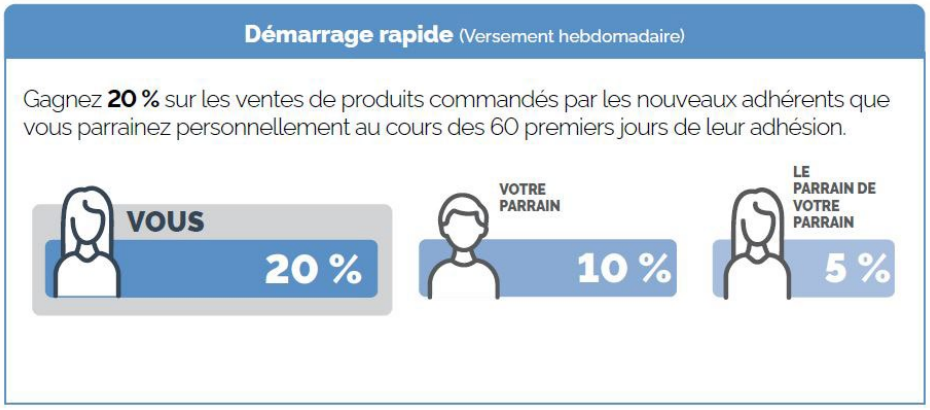

Figure 1

Pour avoir droit au Bonus Fast Start, chaque recruteur doit (1) avoir 100 QV dans la période de bonus mensuelle précédant le calcul du bonus Fast Start, et (2) participer au programme LRP. Les bonus non acquis ne passent à aucun autre recruteur. Le bonus de la semaine précédente (lundi à dimanche) est calculé et payé chaque semaine. Aucun bonus Unilevel n'est payé sur ces ventes.

Bonus Power of Three

Aperçu. Le bonus Power of Three est un bonus mensuel versé à un conseiller bien-être, d'une valeur de EUR 45, 215 ou 1075. Un conseiller bien-être peut aussi booster son bonus Power of Three jusqu'à EUR 215. Les bonus Power of Three ne sont pas accessibles aux conseillers bien-être dans leur mois de recrutement initial. Les qualifications requises pour chaque bonus Power of Three sont les suivantes.

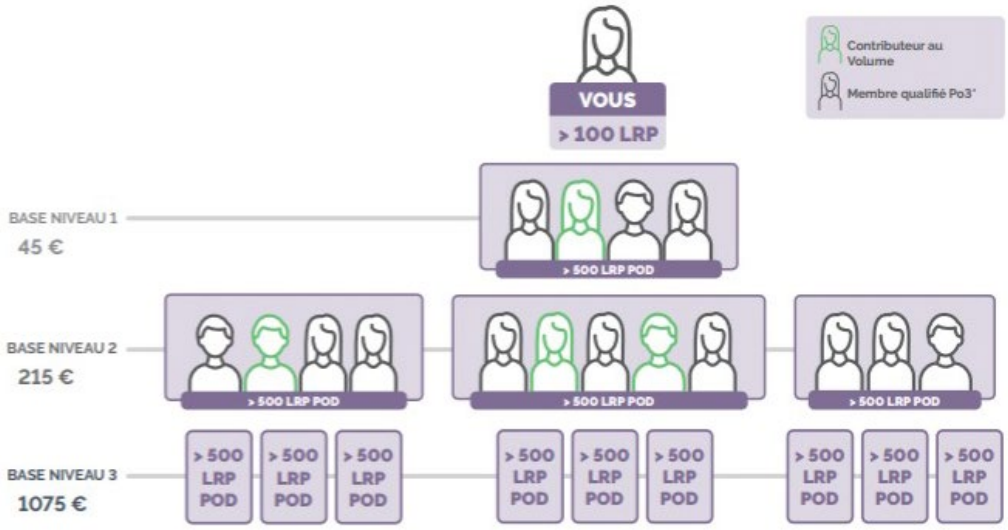

Figure 2

Bonus Power of Three niveau 1. Pour prétendre au bonus à EUR 45, dans une période de bonus mensuelle, un conseiller bien-être doit avoir un total de commande(s) LRP de 100 PV ou plus et réaliser un pod qui contient un minimum de 100 PV de LRP vendu à des conseillers bien-être ou clients premium recrutés personnellement.

Bonus Power of Three niveau 2. Pour prétendre au bonus à EUR 215, dans une période de bonus mensuelle, le conseiller bien-être doit d'abord remplir les conditions pour le bonus Power of Three niveau 1. Le conseiller bien-être doit alors avoir trois conseillers bien-être parrainés à leur premier niveau ayant chacun un pod. Un conseiller bien-être peut prétendre au bonus Power of Three niveau 2 sans qu'aucun conseiller bien-être dans cette chaine de parrainage n'ait droit à un bonus Power of Three.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Bonus Power of Three niveau 3. Pour prétendre au bonus à EUR 1075, dans une période de bonus mensuelle, le conseiller bien-être doit d'abord remplir les conditions pour le bonus Power of Three niveau 2. Ses trois conseillers bien-être parrainés à leur premier niveau, qui ont chacun un pod, doivent alors avoir parrainé chacun trois conseillers bien-être qui ont chacun un pod. Un conseiller bien-être peut prétendre au bonus Power of Three niveau 3 sans qu'aucun conseiller bien-être dans cette chaine de parrainage n'ait droit à un bonus Power of Three. Si un conseiller bien-être obtient le bonus Power of Three niveau 3 et les paiements Power of Three mensuels de son organisation excèdent 15 % du CV de celle-ci, le conseiller bien-être doit atteindre le rang Gold ou au-delà pour obtenir le bonus Power of Three niveau 3. Si le conseiller bien-être n'atteint pas le rang Gold ou au-delà, il a le droit de gagner jusqu'au bonus Power of Three niveau 2.

Boost Power of Three. Chaque mois un conseiller bien-être peut obtenir un boost de son bonus Power of Three sur la base de son PGV le plus qualifiant. Obtenez un boost de EUR 45 en vous qualifiant pour un bonus Power of Three et en ayant 400 PGV ou plus. Obtenez un boost de EUR 215 en vous qualifiant pour un bonus Power of Three niveau 2 ou 3 et en ayant 800 PGV ou plus. Les bonus boost ne se cumulent pas d'un boost au prochain, et un conseiller bien-être n'a droit qu'à un boost par période de bonus mensuelle.

Structures Power of Three. Si un Blue Diamond ou supérieur a droit à un bonus Power of Three niveau 3 dans une période de bonus mensuelle, il peut aussi prétendre au paiement d'un second bonus Power of Three au niveau approprié s'il répond aux critères sur une seconde structure. Les conseillers bien-être, clients premium et volumes de vente y afférents utilisés pour avoir droit au premier bonus Power of Three niveau 3 ne peuvent être utilisés pour prétendre au second bonus Power of Three.

Tous les conseillers bien-être remplissant les conditions pour gagner sur des structures multiples de Power of Three le 31 décembre 2024 ou avant auront le droit de continuer à gagner sur leurs structures supplémentaires existantes, pour autant que chacune réponde aux nouvelles exigences de Power of Three. Dans l'éventualité où une structure ne se qualifie pas six (6) fois, cette structure ne sera plus admissible à titre de structure supplémentaire à un Power of Three.

Bonus Unilevel

Aperçu conseiller bien-être Unilevel. Le bonus Unilevel est payé aux conseillers bien-être chaque mois. Il est calculé sur le CV mensuel de ventes par la Société à l'organisation du conseiller bien-être. Le bonus Unilevel d'une période de bonus particulière dépend du rang mensuel que le conseiller bien-être a atteint. Les exigences de volume de qualification, de rang et de volume organisationnel doivent être remplies chaque mois. Les ventes sur lesquelles des bonus Fast Start sont payés ne sont pas incluses dans le volume Unilevel. Voir figure 3.

Atteindre des rangs. Pour atteindre un rang, il faut satisfaire aux exigences mensuelles minimales de volumes de qualification et organisationnel pour ce rang. Par exemple, le rang de Manager exige 100 QV et 500 OV.

Rangs et niveaux. Chaque rang correspond au nombre de niveaux organisationnels à partir desquels le conseiller bien-être peut être payé. Voir figure 3. Par exemple, le rang de Executive est payé à partir des niveaux 2, 3 et 4. Généralement, lorsqu'un conseiller bien-être améliore son rang, il est payé à partir de niveaux inférieurs dans son organisation, jusqu'à ce qu'il atteigne le rang de Silver. Tous les rangs de Silver à Presidential Diamond remplissent les conditions pour gagner aux niveaux 2-7.

Le pourcentage payé à un conseiller bien-être change aussi d'un niveau à l'autre. Comme indiqué dans la figure 3, l'Unilevel initial paie trois pourcent (3%), et le pourcentage augmente à travers les titres de rang jusqu'à atteindre sept pourcent (7%) au septième niveau. Le bonus est calculé des niveaux de paiement cumulatifs, de sorte qu'un Executive recevra trois pourcent (3%) pour l'Unilevel initial, plus cinq pourcent (5%) pour les deux prochains niveaux respectivement.

Pour recevoir le pourcentage total des deux niveaux les plus bas de bonus Unilevel, les conseillers bien-être atteignant les rangs Elite à Gold doivent réaliser dans chaque période de bonus mensuelle les seuils TGV suivants: Les Elites doivent avoir au moins 100 PV vendus par la Société à un conseiller bien-être ou client premium recruté personnellement et un minimum de 300 TGV dans leurs trois (3) premiers niveaux de parrainage, les Premiers doivent avoir au moins 400 TGV dans leurs quatre (4) premiers niveaux de parrainage, les Silvers doivent avoir au moins 500 TGV dans leurs cinq (5) premiers niveaux de parrainage, et les Golds doivent avoir au moins 600 TGV dans leurs six (6) premiers niveaux de parrainage.

Jambes qualifiées et titres de rang. Pour atteindre certains rangs, un conseiller bien-être doit avoir des jambes qualifiées dans ses jambes de parrainage distinctes. Voir figure 3. Par exemple, un conseiller bien-être qui souhaite atteindre le rang de Silver est tenu d'avoir trois jambes qualifiées Elite recrutées personnellement dans des jambes de parrainage distinctes. Voir figure 3. Les rangs conseiller bien-être de Platinum et au-delà ont le droit d'avoir des jambes qualifiées recrutées personnellement dans des jambes de parrainage distinctes, ou des jambes qualifiées sur la base de compression de rang. Les jambes qualifiées sur la base de compression de rang permettent aux rangs Platinum ou supérieur d'atteindre un rang en utilisant le conseiller bien-être le plus qualifiant dans chacun de ses chaines de lignée descendante de tuteur, à condition que ce conseiller bien-être qualifiant soit aussi dans la chaine de lignée descendante de tuteur du recruteur.

Compression. Le plan de rémunération des ventes dōTERRA maximise le paiement aux conseillers bien-être à travers la compression. Lorsque le rang d'un conseiller bien-être ne lui permet pas de prétendre à un bonus d'un niveau associé aux rangs supérieurs, le bonus s'accumule, étant payé à des conseillers bien-être qualifiés de rang supérieur, sauf si un conseiller bien-être du rang Elite à Gold n'a pas droit à ses deux niveaux les plus bas de bonus Unilevel.

Jambes concentrées. Au cas où le volume d'une jambe de l'organisation d'un conseiller bien-être dépasse huitante pourcent (80%) du volume organisationnel total du conseiller bien-être, le bonus Unilevel total du conseiller bien-être ne doit pas dépasser l'équivalent en euros de USD 2'000.00 si le conseiller bien-être occupe le rang d'Elite, l'équivalent en euros de USD 5'000.00 s'il occupe le rang de Premier, l'équivalent en euros de USD 11'000.00 si le conseiller bien-être occupe le rang de Silver, et l'équivalent en euros de USD 18'000.00 si le conseiller bien-être occupe le rang de Gold. Une fois le rang de Platinum atteint, il n'y a aucun plafond pour le bonus Unilevel.

Bonus Pools – bonus basé sur le rendement du leadership.

Aperçu des Bonus Pools. Les Bonus Pools sont obtenus et payés chaque mois aux rangs Premier et au-delà. Collectivement, ils représentent cinq pourcent (5%) du volume société dōTERRA (DCV), à savoir: Empowerment Pool (1,5 %), Leadership Pool (2 %) et Performance Pool (1,5 %). Voir figure 4. Un conseiller bien-être a le droit d'être payé de ces pools lorsqu'il remplit les exigences du rang et du pool désigné dans un mois particulier. Un conseiller bien-être peut avoir une ou plusieurs 'parts' dans le Bonus Pool. Le bonus mensuel de chaque part est égal au pourcentage du pool désigné (1,5 %, 2% ou 1.5%), multiplié par le DCV

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

pour le même mois et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs part(s)en ce mois.

RANG DE RÉMUNÉRATION	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
		Panier pour leaders					
Nbre DE PARTS POSSIBLES	—	1	5	10			
EXIGENCES DE CROISSANCE	—	—	—	—			
PARTS SUPPLÉMENTAIRES	—	1 x nouveau Elite					
% DU CV	—	2 %					
	Panier Empowerment Bonus			Panier de performance			
Nbre DE PARTS POSSIBLES	1	1	2	1 | 3	3 | 4	3 | 6	3 | 8
EXIGENCES DE CROISSANCE	100 PV d'adhésion pour chaque part			4 000	6 000	12 000	18 000
PARTS SUPPLÉMENTAIRES	—	—	—	2 x nouveau Premier			
% DU CV	1,50 %			1,50 %			

Figure 4

Parts dans l'Empowerment Pool. Un conseiller bien-être qualifié de Premier, Silver ou Gold qui vend 100 PV ou plus à un nouveau conseiller bien-être ou client premium en un mois reçoit une part de l'Empowerment Pool. Un Gold peut prétendre à une seconde part s'il vend 100 PV ou plus à un nouveau conseiller bien-être ou client premium supplémentaire dans la même période de bonus mensuelle. Les parts ne se cumulent pas d'un rang au prochain. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage du pool désigné (1.5%), multiplié par le DCV pour la même période de bonus mensuelle et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une part dans cette période de bonus mensuelle.

Parts au Leadership Pool. Chaque Silver reçoit une part au Leadership Pool. Chaque Gold reçoit cinq parts au Leadership Pool. Enfin, chaque Platinum reçoit dix parts au Leadership Pool. Un conseiller bien-être peut obtenir une part supplémentaire pour le mois s'il est le tuteur d'un Elite débutant. Les parts ne se cumulent pas d'un rang au prochain. Par exemple, un conseiller bien-être qui passe de Silver à Gold a droit à cinq parts, et non une part du pool Silver et cinq du pool Gold. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage du pool désigné (2%), multiplié par le DCV pour le même mois et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une part en ce mois.

Parts au Performance Pool. Chaque Platinum reçoit une part au Performance Pool. Chaque Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond reçoit trois parts au Performance Pool. Un conseiller bien-être peut obtenir deux parts supplémentaires pour le mois s'il est le tuteur d'un Premier débutant. Un conseiller bien-être peut aussi obtenir des parts supplémentaires du Performance Pool en atteignant le seuil TGV applicable dans ses sept (7) premiers niveaux de parrainage dans chaque période de bonus mensuelle. Un Platinum gagne deux (2) parts supplémentaires lorsqu'il atteint un minimum de 4'000 TGV. Jusqu'au 1er janvier 2026, un Diamond peut obtenir une (1) part supplémentaire, un Blue Diamond trois (3) parts supplémentaires, et un Presidential Diamond cinq (5) parts supplémentaires sans un TGV minimum. Ensuite, une (1) part supplémentaire Diamond requiert au minimum 6'000 TGV, trois (3) parts supplémentaires Blue Diamond requiert au minimum 12'000 TGV et cinq (5) parts supplémentaires Presidential Diamond requiert au minimum 18'000 TGV. Les seuils applicables TGV seront mis à jour périodiquement et publiés sur www.dōTERRA.com. Les parts ne se cumulent pas d'un rang au prochain.

Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage du pool désigné (1,5%), multiplié par le DCV pour la période de bonus mensuelle et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs part(s) dans cette période de bonus mensuelle.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Diamond Pools – bonus basé sur le rendement du leadership

Aperçu de Diamond Pools. Les Diamond Pools fonctionnent d'une façon analogue au Bonus Pools. Les pools sont obtenus et payés chaque mois. Les Diamond Pools sont payés en plus des parts obtenues dans le Performance Pool. Comme pour les Bonus Pools, les parts ne se cumulent pas d'un rang au prochain. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage du pool désigné (1%), multiplié par le volume société dōTERRA (DCV) pour la même période de bonus mensuelle et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs part(s) dans cette période de bonus mensuelle. Voir figure 5.

RANG DE RÉMUNÉRATION	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Panier Diamond	Panier Blue Diamond	Panier Presidential Diamond
Nbre DE PARTS POSSIBLES	2 | 4	2 | 4	2 | 4
EXIGENCES DE CROISSANCE	6 000	12 000	18 000
PARTS SUPPLÉMENTAIRES	1 x nouveau Premier		1 x nouveau Silver
% DU CV	1 %	1 %	1 %

Figure 5

Parts dans Diamond Pools. Diamond Pool, Blue Diamond Pool et Presidential Diamond Pool sont chacun égaux à un pourcent (1%) du DCV total de la période de bonus mensuelle. Voir figure 5. Chaque Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond qualifiant reçoit deux (2) parts chaque période de bonus mensuelle. Un Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond peut obtenir deux (2) parts supplémentaires dans une période de bonus mensuelle s'il atteint le seuil TGV applicable dans ses sept (7) premiers niveaux de parrainage. Le seuil TGV d'un Diamond est 6'000. Le seuil TGV d'un Blue Diamond est 12'000. Le seuil TGV d'un Presidential Diamond est 18'000. Les seuils TGV applicables peuvent être mis à jour périodiquement et publiés sur www.dōTERRA.com.

Parts supplémentaires uniques dans Diamond Pools. Un Presidential Diamond, Blue Diamond ou Diamond peut prétendre à des parts supplémentaires comme suit: Un Presidential Diamond reçoit une part unique dans le pool Presidential Diamond lorsqu'un autre conseiller bien-être atteint pour la première fois le rang de Silver et que le conseiller bien-être a été personnellement recruté par le Presidential Diamond. Un Diamond ou un Blue Diamond reçoit une part unique dans les pools Diamond ou Blue Diamond lorsqu'un autre conseiller bien-être atteint pour la première fois le rang de Silver et que le conseiller bien-être a été personnellement recruté par le Diamond ou Blue Diamond.

Founders Bonus - bonus basé sur le développement des marchés

Aperçu. À titre de motivation pour les conseillers bien-être qui mènent des activités dans de nouveaux marchés locaux, dōTERRA offre un Founders Bonus basé sur le développement des marchés. Le Founders Bonus est payé chaque année. Un Founder est l'un des conseillers bien-être parmi un nombre prédéfini dans un marché local, étant l'un des premiers à remplir et à continuer de maintenir certaines exigences fixées par la Société pour ce marché. Un Founder partage avec d'autres Founders un bonus basé sur un certain pourcentage du volume marché local.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

Qualification. Les qualifications de chaque marché sont publiées dans la section spécifique Marché local sur dōTERRA.com. Chaque période de qualification est de douze mois, sauf indication contraire. Dès que le conseiller bien-être atteint la position de Founder, il doit se qualifier chaque année pour maintenir cette position en atteignant les qualifications prédéfinies pour cette période de douze mois. La Société publie l'avis des qualifications modifiées avant le début de la prochaine période de qualification.

Si un Founder n'arrive pas à se requalifier ou perd autrement la position de Founder, celle-ci n'est plus disponible pour le Founder ni pour un autre conseiller bien-être, et cesse d'exister. Le pourcentage de la part du bonus ne change pas si le nombre actuel de Founders qualifiés change. La position de Founder est particulière au conseiller bien-être qui s'est initialement qualifié. Elle ne peut être transmise, cédée, donnée ou vendue à d'autres conseillers bien-être ou personnes, et ne s'étend pas au-delà du décès du Founder individuel. Tout marché ne reçoit pas des positions de Founders.

La Société se réserve le droit d'offrir, à sa discrétion et sur notification et approbation formelle des autorités compétentes, des Founders Bonus supplémentaires, dont chaque version correspond à et est payée par certains blocs de vente désignés de volume marché local.

Le programme de fidélité

Aperçu. Les conseillers bien-être peuvent veiller à recevoir des livraisons mensuelles de produits dōTERRA en s'affiliant au programme de fidélité (LRP). Le LRP supprime l'inconvénient de passer manuellement des commandes chaque mois.

Obtenir des crédits produits. La commande LRP initiale d'un conseillers bien-être peut prétendre aux crédits produits, les commandes LRP subséquentes qui sont au moins 50 PV par mois ayant droit aux crédits produits chaque mois.

Utilisation de crédits produits. Après que le conseiller bien-être a participé au LRP pendant 60 jours, il peut échanger les crédits produits contre des produits VP pleins. Les crédits produits LRP peuvent être utilisés pour 12 mois à compter de la date d'émission, après quoi ils expirent. Les crédits produits peuvent être utilisés pour un montant de EUR 2.00 pour chaque lot de 100 crédits produits, en appelant le +41 (43) 508 28 78 ou en écrivant un e-mail à france@doterra.com, kundendienst@doterra.com, ou assistenzaclienti@doterra.com. Les produits obtenus avec des crédits produits LRP ne peuvent être ni revendus, ni retournés. Si des produits sont retournés, la Société a le droit de récupérer et déduire le montant de crédits produits utilisés pour acquérir les produits retournés contre toute récompense de crédits produits futurs. Les ordres d'échange n'ont pas de PV et ne peuvent être combinés avec d'autres commandes de produits. Les crédits produits n'ont aucune valeur de rachat contre espèces et ne sont pas cessibles. Tous les crédits produits sont annulés si la participation au programme LRP est annulée. Une commande LRP primaire ne peut être annulée qu'en appelant la Société. Toute commande LRP ultérieure peut être annulée en ligne.

Agir au nom d'un tiers. Un conseiller bien-être ne peut créer une commande LRP au nom d'un autre conseiller bien-être ou client premium participant sans le consentement écrit du conseiller bien-être ou du client premium, ledit consentement devant se trouver dans les dossiers de la Société avant de créer la commande. Cette dernière doit être payée par le conseiller bien-être ou le client premium participant et expédiée à l'adresse principale figurant sur son compte.

Modalités de rémunération générales et diverses

Compte Presidential Diamond Multiplier. Les Presidential Diamonds ont le droit de créer un compte supplémentaire directement sous leur compte Presidential principal ("PD1") appelé compte Multiplier 1 ("M1"). Ceux qui ont six jambes peuvent en ajouter de nouvelles à leur compte M1 et obtenir des bonus Unilevel supplémentaire sur le nouveau volume qu'ils créent par ce compte, leur permettant d'atteindre le niveau de volume 8 sous leur compte PD1.

Le compte M1 peut être créé dès que le leader atteint le rang de Presidential Diamond. Le M1 a le droit de recevoir des bonus chaque mois que le compte PD1 est payé comme un Presidential Diamond. Si le compte PD1 ne se qualifie pas comme Presidential Diamond dans un mois donné, le compte M1 n'a droit à aucun

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

bonus ce mois-là. Le compte M1 ne peut lui-même être l'une des 6 jambes qualifiant du compte PD1. Toutefois, si une des six jambes de qualification du PD1 ne se qualifie pas comme Platinum dans un mois donné, le compte PD1 peut toujours être payé comme un Presidential Diamond en utilisant une jambe Platinum personnellement recrutées du M1, pourvu que la jambe M1, et non le compte M1, se qualifie comme Platinum. Dans ce cas, le compte M1 n'a pas le droit d'utiliser la jambe Platinum recrutée personnellement utilisée par le PD1 ce mois-là.

Une fois le compte M1 créé, le leader Presidential Diamond peut choisir de déplacer toute jambe de frontline personnellement recrutée de son compte PD1 à son compte M1, tant que les jambes n'ont pas atteint le rang de Platinum ou au-delà. Les jambes ne peuvent être empilées les unes sur les autres ni restructurées, mais passeront de la frontline PD1 à la frontline M1 avec leur structure existante.

Lorsque le compte M1 a atteint le rang de Presidential Diamond, la Société autorise un compte "M2" supplémentaire comme compte de frontline au compte M1 précédent, permettant à un leader d'avoir trois comptes qui lui procurent des revenus sur le dernier volume qu'il génère, en plus de lui faire bénéficier des rémunérations générées 9 niveaux sous son compte Presidential Diamond original. Cet effet multiplicateur peut continuer aussi longtemps que les jambes Platinum nécessaires se qualifient comme décrit ci-dessus.

Bonus ou fidélité spéciaux ou promotionnels

De temps en temps, des bonus spéciaux ou promotions sont offerts aux conseillers bien-être. Les produits ainsi offerts ne peuvent pas avoir de PV et ne peuvent pas donner à un conseiller bien-être le droit à d'autres bonus découlant de la commande de ces produits. Les détails de chacune de ces offres seront disponibles sur dōTERRA.com.

Aucune rémunération que pour recruter un tiers. Bien qu'un conseiller bien-être soit payé pour la vente des produits, il ne reçoit aucune rémunération pour recruter ou parrainer d'autres conseillers bien-être.

Aucune garantie de rémunération. Comme pour toute autre opportunité de vente, la rémunération obtenue par les conseillers bien-être varie considérablement. Les frais pour devenir un conseiller bien-être sont très bas. On le devient pour toutes sortes de raisons. La plupart de ceux qui veulent simplement profiter des produits de la Société à des prix de gros s'inscrivent comme clients premium, mais certains s'inscrivent aussi comme conseillers bien-être. Certains se lancent dans cette activité pour améliorer leur compétence ou pour faire l'expérience de gérer leur propre affaire. D'autres deviennent des conseillers bien-être mais, pour diverses raisons, n'achètent jamais de produits de la Société. Beaucoup de conseillers bien-être n'obtiennent donc jamais de droit aux bonus. Les conseillers bien-être n'ont ni la garantie d'un revenu spécifique, ni l'assurance d'un niveau de profit ou de succès. Le profit et le succès d'un conseiller bien-être ne peuvent provenir que de la vente fructueuse des produits et des ventes d'autres conseillers bien-être au sein de l'organisation du conseiller bien-être. Tout succès repose principalement sur les efforts de chaque conseiller bien-être.

Effort. Générer une rémunération significative comme conseiller bien-être requiert du temps, des efforts et un engagement considérables. Il ne s'agit pas d'un programme d'enrichissement rapide. Il n'y a aucune garantie de succès financier.

Inclusion dans le bonus d'une période. Une personne doit devenir conseiller bien-être approuvé au plus tard le dernier jour de la période de bonus applicable afin d'être incluse dans le bonus et les calculs de qualification de cette période de bonus. Sauf exception autorisée, les ventes de produits sont réalisées et le paiement reçu au plus tard le dernier jour de la période de bonus afin d'être payé ou de se qualifier pour un rang de cette période.

Conditions préalables aux paiements de bonus. Les conseillers bien-être ne peuvent recevoir de bonus que s'ils remplissent toutes les conditions du plan de rémunération des ventes dōTERRA et ne violent aucune obligation importante du contrat. Afin d'encourager les bonnes pratiques commerciales, les conseillers bien-être acceptent que tous les bonus peuvent être sujets aux processus d'audit de la Société.

Pour faciliter la récupération de trop-perçus et d'exceptions aux pools Bonus et Diamond en raison de retours de produits et/ou d'audits, la Société est en droit d'estimer les montants payés en trop, puis de retenir lesdits fonds estimés des paiements mensuels des pools Bonus et Diamond. La Société ajuste régulièrement les paiements des pools Bonus et Diamond en compensant les trop-perçus effectifs avec les

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

fonds détenus et/ou les paiements futurs de ces pools. Si des fonds détenus excèdent les trop-perçus après un an à compter du paiement, la Société ajuste régulièrement les paiements des pools Bonus et Diamond au moyen des fonds détenus.

Paiement de bonus. Un bonus est payé au principal requérant figurant sur le contrat de conseiller bien-être.

Utilisation des crédits de Société. Si un crédit de Société est émis sur des produits commandés mais pas disponibles en ce mois, le volume personnel pour ces produits n'est inclus que dans les calculs de qualification de bonus et rang pour le mois où ce crédit est utilisé.

Devoir de conserver les documents. Chaque conseiller bien-être recevant un bonus consent à conserver durant au moins six ans les documents qui justifient la vente au détail des produits dans le mois pour lequel le bonus a été payé. Les conseillers bien-être consentent à fournir cette documentation à la Société sur demande. L'inobservation de cette clause constitue un manquement au contrat et permet à la Société de récupérer des bonus payés pour des commandes dans un mois dont la documentation de vente n'est pas disponible.

Récupération de bonus. Outre le droit de récupération énoncé par ailleurs dans le contrat, la Société se réserve le droit de récupérer tout bonus payé aux conseillers bien-être sur des produits

a. retournés en vertu de la politique de retour de la Société,

b. retournés à la Société en vertu du droit applicable,

c. retournés en relation avec tout incident d'inconduite du conseiller bien-être, notamment, mais sans s'y limiter, des démarches non autorisées ou trompeuses concernant l'offre ou la vente d'un produit ou service, ou une opportunité de plan de rémunération des ventes dōTERRA, ou

d. achetés dans une quantité dépassant de façon déraisonnable ce que l'on peut revendre et/ou consommer dans un délai raisonnable.

Paiement des bonus récupérés. En récupérant des paiements de bonus comme prévu dans cette section, la Société peut à sa seule discrétion exiger qu'un conseiller bien-être concerné paie directement ou compense le montant récupéré avec celui d'un bonus présent ou futur.

Frais de bonus retourné et de réémission. À l'occasion, un conseiller bien-être peut demander à la Société d'émettre à nouveau un paiement de bonus perdu. La Société peut imputer des frais de réémission du paiement perdu. En outre, elle peut, à sa discrétion, demander à l'institution financière émettrice d'arrêter le paiement sur le versement original (perdu), et le conseiller bien-être doit payer les frais d'arrêt de paiement à la Société.

Fonds non réclamés. Un conseiller bien-être qui omet d'accepter (comme stipulé par le droit applicable) le paiement d'un bonus payé par la Société autorise celle-ci à facturer des frais d'inactivité, des intérêts, d'autres frais et des coûts documentaires dans la mesure permise par la loi. Les frais de documents ne dépasseront pas EUR 20.00 par document ou avis envoyé au conseiller bien-être, et le total des frais d'inactivité, intérêts, autres frais et coûts documentaires ne dépasseront pas EUR 50.00 pendant une période de douze mois.

SECTION 11: Revendications pour un produit

A. **Normes d'administration de produits.** Les produits sont réglementés en fonction de leurs classifications légales, par exemple comme aliments, compléments alimentaires, ou cosmétiques, et l'organisme de réglementation compétent dépend de la nature du produit.

B. **Normes publicitaires.** De même, la publicité pour produits est réglementée en fonction de la nature du produit. Il est important qu'un produit classifié pour être utilisé d'une façon ne soit pas annoncé d'une autre façon; par exemple, un produit destiné à un usage comme complément alimentaire ne peut être annoncé ou commercialisé comme si c'était un produit médical utilisé pour traiter ou prévenir une certaine maladie. Chaque description d'une opportunité d'affaires, y compris les revendications

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

relatives au revenu, doit être véridique et non trompeuse. Les revendications pour la possibilité de réaliser un mode de vie plus prospère, un revenu de niveau de carrière élevé, ou un revenu important sont trompeuse car en général les participants ne réalisent pas de tels résultats.

C. **Revendications admissibles.** Les produits dōTERRA ne sont pas des produits médicaux. Aucune revendication médicale ne peut être faite sur des produits dōTERRA et les produits dōTERRA ne peuvent être en aucun cas présentés comme étant médicaux. Un conseiller bien-être peut déclarer que les produits dōTERRA sont sûrs à l'utilisation comme décrit sur l'étiquetage et sont:

1. Spécifiquement formulés pour soutenir le bien-être / maintenir un style de vie confortable; et/ou
2. Destinés à améliorer l'aspect personnel.

D. **Aucune revendication curative ou médicale.** Un conseiller bien-être ne peut faire de revendication médicale pour tout produit, ni prescrire ou présenter spécifiquement un produit donné comme approprié pour combattre une maladie spécifique, car ce genre de représentation signifie que les produits sont des médicaments plutôt que des compléments alimentaires ou des cosmétiques. En aucun cas, ces produits ne doivent être assimilés aux produits médicaux prescrits pour traiter certaines maladies, et on ne peut pas prétendre que les produits soulagent les symptômes de maladie ou préviennent les maladies et les plaintes. Alors que la Société met tout en œuvre pour se conformer pleinement aux règlements compliqués et périodiquement amendés, aucun conseiller bien-être ne doit affirmer ni présumer qu'un produit est agréé par un gouvernement ou organisme de réglementation.

E. **Divulgation.** En faisant la promotion de dōTERRA ou des produits dōTERRA, un conseiller bien-être doit divulguer qu'il est un conseiller bien-être dōTERRA qui reçoit des bonus de la Société pour la vente des produits de la Société.

SECTION 12: Publicité et utilisation des droits de propriété intellectuelle de la Société

A. **Propriété intellectuelle dōTERRA.** La propriété intellectuelle dōTERRA, y compris ses marques commerciales, marques de service, noms commerciaux, habillage commercial, et le contenu de ses publications, sont des atouts précieux. En utilisant la propriété intellectuelle dōTERRA, les conseillers bien-être s'accordent et reconnaissent qu'il y a une grande valeur et un écart d'acquisition associés à la propriété intellectuelle dōTERRA, et reconnaissent que la Société détient tous les droits sur cette propriété et que l'écart d'acquisition y afférent appartiennent exclusivement à la Société. En plus, les conseillers bien-être reconnaissent que la propriété intellectuelle dōTERRA a acquis une particularité dans l'esprit du public et est reconnue comme une marque pour des produits spécifiques d'une source unique. La propriété intellectuelle est protégée par les droits d'auteur et de marques nationales et internationales ainsi que par d'autres droits de propriété. Ces droits sont protégés dans toutes les formes, y compris les médias et les technologies existant actuellement ou développés ci-après.

Le contenu du matériel de promotion agréé de la Société et son site web officiel, notamment le texte, les graphiques, les logos, les clips audio, la musique, les paroles, la vidéo, les photos, le logiciel, et autres informations, sont la propriété de dōTERRA et/ou de ses affiliés ou partenaires, ou, sont fournis sous licence à dōTERRA par des tiers. Puisque dōTERRA ne possède pas tout le contenu, dōTERRA ne fournira pas sous licence à un conseiller bien-être ce qui ne lui appartient pas. Par conséquent, en utilisant la propriété intellectuelle et le contenu dōTERRA, les conseillers bien-être s'accordent à n'utiliser que du contenu autorisé tel que expressément défini et attribué ici.

B. **Définitions.**

1. **Contenu:** contenu signifie du texte, des graphiques, logos, clips audio, vidéo, photos, logiciel ou toute propriété intellectuelle dōTERRA que l'on retrouve dans le matériel de promotion produit par la Société, et dans le www.doterra.eu

2. **Contenu autorisé:** contenu autorisé signifie uniquement le contenu, comprenant la brochure, les dépliants, images, présentations, et vidéos cités ou publiés dans la section de www.doterra.eu lié au marché local dans lequel un conseiller bien-être commercialise des produits ou embauche d'autres conseillers bien-être.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. **Directives spécifiques pour médias:** ce sont des directives spécifiques de marchés locaux qui fixent des normes d'usage du contenu autorisé pour un format particulier. Les directives spécifiques pour médias doivent être respectées et sont affichées www.doterra.eu.

4. **Marchandise:** tout article portant la propriété intellectuelle dōTERRA qui ne fait pas partie des vêtements, moyens cinématiques, du matériel de promotion agréé de la Société, matériel de promotion produit par la Société, ou des supports informatiques et téléphoniques. La marchandise comprend le matériel de promotion destiné à être vendu ou vendu à des tiers.

5. **Matériel de promotion:** tout matériel, physiquement imprimé ou sous forme numérique, utilisé dans l'offre ou la vente de produits de la Société, le recrutement de conseillers bien-être ou de clients potentiels, ou la formation de conseillers bien-être, qui fait référence à la Société, aux produits de la Société, au plan de compensation des ventes, ou à la propriété intellectuelle dōTERRA.

6. **Matériel de promotion agréé de la Société:** documents marketing agréés pour usage dans un marché local spécifique désigné par écrit par la Société.

7. **Matériel de promotion produit par la Société:** ce sont des documents marketing créés et distribués par la Société pour usage dans un marché local spécifique désigné par écrit par la Société.

8. **Médias sociaux:** l'usage des technologies basées sur le web et mobiles pour transformer la communication en un dialogue interactif.

9. **Moyens cinématiques:** canaux électroniques en direct ou enregistrés par lesquels sont diffusés des infos, le divertissement, l'éducation, des données, ou des messages publicitaires, notamment les moyens de diffusion générale et de diffusion ciblée tels que la TV, la radio, le film, et l'audio ou la vidéo. Ne font pas partie des moyens cinématiques les supports informatiques et téléphoniques.

10. **Propriété intellectuelle dōTERRA:** ceci désigne toute la propriété intellectuelle dont dōTERRA Holdings, LLC ou une société affiliée affirment être les propriétaires ou détenir un droit d'utilisation, y compris mais sans s'y limiter, les marques commerciales, noms commerciaux, marques de service, et le contenu des publications, qu'ils soient enregistrés auprès des autorités compétentes ou pas.

11. **Supports informatiques et téléphoniques:** la transmission ou l'affichage de tout contenu par e-mail, sites web statiques, ou médias sociaux; et les transmissions ou affichage par téléphone ou smartphone.

12. **Vêtement:** vêtement comprend les t-shirts, chapeaux, et autres articles d'habillement.

C. **Usages autorisés.**

1. Sous réserve des conditions d'utilisation, il est permis aux conseillers bien-être d'utiliser le contenu autorisé dans les cas suivants:

   a. La création et l'usage du matériel de promotion.

   b. La création et l'usage d'un support informatique ou téléphonique.

2. Sous réserve des conditions d'utilisation, il est permis aux conseillers bien-être d'utiliser le contenu autorisé, avec le consentement écrit de la Société, dans les cas suivants: vêtement, moyens cinématiques, usage sur des bâtiments et panneaux, et la marchandise selon les directives spécifiques pour médias figurant sur doterra.com.

D. **Conditions d'utilisation.** Les usages autorisés du contenu autorisé sont soumis aux conditions suivantes:

1. **Directives spécifiques pour médias.** Le contenu autorisé ne peut être utilisé que pour les vêtements, moyens cinématiques, sur des bâtiments et panneaux, et la marchandise selon les directives spécifiques pour médias figurant sur www.doterra.eu du marché local spécifique dans lequel un conseiller bien-être mène des activités.

2. **Énoncés de contexte et véridiques.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser le contenu en violation du manuel des politiques ou hors du contexte, ni déduire un sens autre que le sens

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

explicite du contenu autorisé, en utilisant des modificateurs, du texte supplémentaire, ou autre contenu. Tout le contenu doit être véridique et exact.

3. **Revendications et représentation concernant les produits dōTERRA.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser, de même que dōTERRA n'encourage pas l'usage de tout contenu qui enfreint les lois, notamment les lois applicables à la réglementation des revendications pour produits. Voir Section 11.

4. **Variations, imitations ou abréviations.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser une variation du contenu autorisé à toute fin, notamment les équivalents phonétiques, les équivalents de langue étrangère, imitations ou abréviations. Les exemples suivants constituent des variations inacceptables: "do'TERRA" ou "doughTERRA" ou "deTIERRA".

5. **Slogans et titres accrocheurs.** Les conseillers bien-être ne peuvent ajouter, ni soustraire ou modifier en aucun cas les slogans et titres accrocheurs de la Société. Par exemple: Changer «Gift of the Earth» (dons de la Terre) en «Gift from the Earth» (dons venant de la Terre) ou «Earthly Gifts» (dons terrestres).

6. **Usage désobligeant ou offensant.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser du contenu d'une manière désobligeante, offensante ou préjudiciable.

7. **Meilleur jour.** Tout le contenu autorisé doit être présenté sous son meilleur jour, d'une manière ou dans un contexte illustrant favorablement la Société et ses produits.

8. **Appui ou parrainage d'un tiers.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser du contenu autorisé d'une manière qui supposerait l'adhésion ou l'appui, le parrainage, ou le soutien d'un produit ou service tiers, ou toute cause ou question politique.

9. **Usage dans des supports informatiques ou téléphoniques.** Les sections suivantes s'appliquent aux supports informatiques et téléphoniques.

   a. **En-têtes et titres.** Excepté dans un site web dōTERRA répliqué ou un site web dōTERRA certifié et agréé, le nom "dōTERRA" ne peut être utilisé dans aucun titre, sous-titre, ou en-tête de supports informatiques ou téléphoniques. Les pages Facebook ou Instagram, épinglettes sur Pinterest, blogs, ou canaux YouTube portant la marque dōTERRA ne sont pas permis.

   b. **Sites web.** Tous les conseillers bien-être désireux d'avoir un portail statique en ligne dōTERRA doivent remplir les normes de qualité dōTERRA, y compris pour la protection des consommateurs. dōTERRA fournit à tous ses conseillers bien-être un site web répliqué approuvé. Pour créer votre propre site web répliqué dōTERRA, connectez-vous au www.mydoterra.com et cliquez sur l'onglet "My Website", puis suivez les instructions pour personnaliser votre site. En outre, les conseillers bien-être dōTERRA ne peuvent avoir qu'un site web indépendant utilisant ou présentant des marques commerciales ou l'habillage commercial dōTERRA (nom, images ou logos dōTERRA, noms ou images de produits dōTERRA, etc.) pourvu que le site ne contienne pas de produits ou d'autres revendications qui enfreignent les lois locales, étiquètent mal les produits dōTERRA, violent des droits de propriété intellectuelle de toute partie, violent toute politique dōTERRA, ou ne contienne pas d'autres documents que dōTERRA juge inadmissibles à sa seule discrétion. L'URL pour un site web indépendant ne peut contenir aucune propriété intellectuelle dōTERRA. dōTERRA ne saurait être tenue responsable des sites web ou contenus de sites web d'un conseiller bien-être.

   c. **Médias sociaux.** Les conseillers bien-être ayant une présence sur les médias sociaux, personnelle ou professionnelle, doivent revoir régulièrement le contenu statique et le nettoyer pour supprimer des revendications illégales dans des commentaires ou sections de tiers. Les pages Facebook ou Instagram, épinglettes sur Pinterest, blogs, ou canaux YouTube ou Vimeo portant la marque dōTERRA ne sont pas permis.

   d. **Clause de non-responsabilité.** Excepté pour le site web dōTERRA répliqué, chaque support informatique ou téléphonique doit clairement indiquer qu'il n'est pas conçu par dōTERRA ni par l'une de ses sociétés affiliées, et que le propriétaire du site assume toute la responsabilité du contenu.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

e. **Noms de domaine.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser le(s) nom(s) de propriété intellectuelle dōTERRA dans un nom de domaine sans le consentement explicite écrit de la Société, ce consentement relevant de la seule discrétion de la Société. Un tel usage doit aussi se faire sous un consentement écrit signé par la Société. Exemples d'usage qui ne sont pas acceptables: "doTERRA.com", "doTERRAcompany.com", "doTERRAcorporate.com", etc. Les conseillers bien-être doivent consulter les directives spécifiques pour médias de leur marché local.

f. **Langue de la politique de confidentialité.** Les conseillers bien-être doivent mettre en œuvre une politique écrite conforme à la législation de l'UE et de la Suisse relative à la protection des données, notamment en précisant l'objet pour lequel toute information collectée du site web sera utilisée, et en protégeant cette information contre toute vente ou utilisation par un tiers. Les obligations des conseillers bien-être quant au traitement des données personnelles dans le cadre de leurs activités sont décrites dans la section 17 ci-dessous.

g. **Interdiction de spam.** Les conseillers bien-être ne doivent pas s'adonner au pollupostage (spamming). Le pollupostage inclut, mais sans s'y limiter nécessairement: 1) l'envoi de courriels indésirables contenant des adresses e-mail ou web, du compte d'un conseiller bien-être aux utilisateurs en ligne; 2) l'affichage de messages contenant l'adresse de service d'un conseiller bien-être dans des groupes de discussion sans aucun rapport avec les produits des conseillers bien-être; 3) la création de fusses «sources» dans un courriel, ou un affichage dans un groupe de discussion avec l'adresse de service d'un conseiller bien-être, donnant ainsi l'impression que le courriel proviendrait de la Société ou de son réseau de conseillers bien-être; 4) l'envoi de courriels ou de messages fax indésirables à des listes de gens qui ne font pas partie de l'organisation du conseiller bien-être ou avec lesquels le conseiller bien-être n'a pas eu de relation commerciale ou personnelle préalable. Tous les courriels liés à la Société ne doivent être envoyés qu'aux conseillers bien-être dans l'organisation du conseiller bien-être. Les courriels ne doivent pas contenir de représentations, revenus, ou témoignages faux.

10. **Usage adéquat des marques commerciales.** Les conseillers bien-être doivent utiliser adéquatement le contenu autorisé comprenant la propriété intellectuelle dōTERRA comme suit: les marques commerciales sont des adjectifs utilisés pour modifier des noms; le nom est l'appellation générique d'un produit ou service. Comme les adjectifs, les marques commerciales ne peuvent être employées au pluriel ou au possessif. Correcte: «Vous devez acheter deux bouteilles de Zendocrine.» Pas correcte: «Vous devez acheter deux Zendocrines.»

11. **Usage du contenu autorisé.**

a. Les conseillers bien-être doivent préciser que dōTERRA est propriétaire du contenu autorisé dans la partie réservée aux informations légales du matériel de promotion, du site web personnel ou des médias sociaux du conseiller bien-être. Les formats suivants sont corrects pour les marques commerciales:

_____ est une marque déposée de dōTERRA Holdings, LLC

_____ est une marque commerciale de dōTERRA Holdings, LLC

Les conseillers bien-être ne doivent pas déclarer que dōTERRA détient une marque déposée dans du contenu autorisé distribué dans un pays, sauf si dōTERRA a enregistré la marque commerciale pertinente dans ce pays.

E. **Reconnaissance et protection des droits**

1. **Reconnaissance des droits.** Les conseillers bien-être s'accordent que tout le contenu autorisé est la propriété exclusive de dōTERRA Holdings, LLC, ou est fourni sous licence à dōTERRA Holdings, LLC. Hormis pour les droits limités conférés par le Contrat jusqu'à expiration du Contrat, les conseillers bien-être reconnaissent que la Société conserve tout titre juridique sur, la propriété économique de et tous les droits sur la propriété intellectuelle ainsi que les droits de propriété intellectuelle y afférents à toutes fins. Les conseillers bien-être s'accordent à aider la Société à protéger les droits de la Société dans la propriété intellectuelle à la demande de la Société.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

2. **Accord de protection.** Les conseillers bien-être s'accordent à aider la Société, aux frais de cette dernière et dans la mesure nécessaire, à protéger le contenu autorisé ou à protéger les droits de la Société sur ledit contenu. Les conseillers bien-être aviseront promptement la Société de toute revendication, orale ou écrite, ou si un tiers engage des actions en justice contre le conseiller bien-être, ces actions pouvant entraîner, si confirmées, des dommages ou une représentation erronée de la Société. La Société peut, sans y être obligée, assurer à ses frais, la défense d'une telle revendication de tiers, y compris le compromis ou règlement. Aucun compromis ou règlement concernant toute revendication de tiers en rapport avec la propriété intellectuelle et/ou le contenu autorisé ne peut être effectué par le conseiller bien-être sans le consentement écrit préalable de la Société.

3. **Cessions.** Les conseillers bien-être s'accordent que rien dans ce Contrat ne doit être interprété comme une cession ou comme l'octroi au conseiller bien-être d'un droit, titre ou intérêt quelconque sur le contenu ou le contenu autorisé, étant entendu que tous les droits y afférents sont réservés par la Société, hormis pour le droit limité d'utiliser par licence le contenu autorisé tel qu'il est expressément prévu dans le Contrat. Les conseillers bien-être s'accordent qu'à la résiliation ou à l'expiration du Contrat, les conseillers bien-être seront réputés avoir cédé et transmis à la Société tout droit commercial, des actions, écart d'acquisition, titres ou tout autre droit lié à la propriété intellectuelle dōTERRA pouvant avoir été acquis par des conseillers bien-être ou conférés à eux dans le cadre de toute initiative couverte par les présentes, et que les conseillers bien-être exécuteront tout instrument requis par la Société pour accomplir ou confirmer ce qui précède. Une telle cession ou un tel transfert doit se faire qu'en considération des conventions et engagements réciproques contenues dans le Contrat.

4. **Résiliation**.

   a. Les conseillers bien-être ne peuvent mettre fin aux droits reconnus à la Société dans la section 12.

   b. La Société peut mettre fin aux droits reconnus à un conseiller bien-être dans cette section 12, sur avis immédiat et sans possibilité de réparation, si le conseiller bien-être pose l'un des actes suivants:

      i. Déposer une requête de dépôt de bilan ou demande pour profiter de toute loi sur l'insolvabilité;

      ii. Commettre un acte de malhonnêteté, notamment mais pas limité à des actes de fraude, tromperie, mensonge, duperie, vol, etc.;

      iii. Manquer ou refuser d'effectuer toute autre obligation née de ce Contrat ou de toute autre convention entre le conseiller bien-être et la Société ou ses affiliés (sans préjudice du droit du conseiller bien-être de déterminer s'il souhaite mener leur concession à tout moment ou pas et, si oui, ses heures de travail);

      iv. Faire une déclaration erronée quant à l'acquisition des droits conférés dans ce document, ou adopter une attitude jetant une ombre défavorable sur la Société ou sur ses activités et sa réputation;

      v. ou Être reconnu coupable d'un crime ou commettre une infraction pénale pertinente au Contrat.

   c. En cas de résiliation de la licence accordée au conseiller bien-être en vertu de cette section 12 pour une raison quelconque, le conseiller bien-être doit immédiatement cesser tout usage du contenu autorisé et ne doit utiliser ultérieurement aucun acte de propriété intellectuelle, aucune marque, ou nom commercial semblable à cet égard. La résiliation de la licence en vertu des dispositions de la section 12 doit se faire sans préjudice de tout droit dont jouirait par ailleurs la Société vis-à-vis du conseiller bien-être.

5. **Les droits sont personnels.** Les droits et obligations définis dans cette section sont personnels pour le conseiller bien-être et ne peuvent être cédés, ni hypothéqués, accordés en sous-licence, grevés

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

ou gérés autrement sans le consentement écrit de la Société, lequel consentement est donné ou refusé à l'unique et entière discrétion de la Société.

6. **Recours.** Chaque conseiller bien-être reconnaît et convient que le respect des conditions de la section 12 est nécessaire pour protéger l'écart d'acquisition et autres intérêts propriétaux de la Société. Par conséquent, les conseillers bien-être s'accordent qu'en cas de violation de la section 12:

   a. La Société a droit à une mesure injonctive et/ou à un rendement spécifique;

   b. Le conseiller bien-être ne s'oppose pas à une telle mesure au motif qu'il existe un recours judiciaire adéquat; et

   c. Le conseiller bien-être reconnaît et convient en outre que toute violation de cette règle infligera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice à la Société dépasse tout avantage dont le conseiller bien-être pourrait bénéficier, et que la Société a droit, outre les autres recours disponibles, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente, et qu'une telle mesure injonctive peut prolonger la période après la résiliation de cette restriction à plus d'un (1) an à compter de la date de la dernière violation de cette clause. Les dispositions de cette section demeureront en vigueur après la fin du Contrat. Rien des présentes ne fait renoncer à tout droit et recours dont se servirait la Société par rapport à l'usage de sa propriété intellectuelle, son contenu autorisé et ses informations confidentielles ou à toute autre violation au Contrat.

F. **Clauses supplémentaires sur la publicité**

1. Les conseillers bien-être ne peuvent répondre au téléphone au nom de «dōTERRA» ni insinuer qu'ils représentent la Société ou sont plus qu'un conseiller bien-être.
2. Aucune publicité ne doit laisser entendre qu'un poste est disponible à dōTERRA.
3. Aucun revenu spécifique ne peut être promis.
4. Toute demande de renseignements des médias doit être adressée au Directeur du Marketing et des Communications de la Société.
5. Aucun communiqué ne doit être publié aux médias ou au grand public concernant le Contrat sans le consentement écrit préalable d'un cadre supérieur autorisé de la Société.
6. Sur demande, tout matériel de promotion ou tout autre moyen que le conseiller bien-être a préparé, fait être préparé ou distribué, qui contient aussi toute propriété intellectuelle ou du contenu dōTERRA, doit être immédiatement fourni à la Société. Les conseillers bien-être doivent conserver une copie de tout le matériel de promotion ou d'autre matériel publicitaire qu'il a eu à distribuer, pendant sept (7) ans à compter de la date de la dernière distribution.
7. Les conseillers bien-être s'accordent à libérer et à décharger la Société ainsi que ses successeurs, cessionnaires, employés, et agents de toute responsabilité, compensation monétaire, réclamation et/ou demande découlant de ou en rapport avec la création et l'utilisation de toute propriété intellectuelle de la Société ou d'une autre, y compris toute réclamation pour diffamation ou pour fausses déclarations.

SECTION 13: Magasin de détail, ventes d'établissement de service et foire commerciale

A. **Politique du magasin de détail.** Avec le consentement écrit préalable de la Société, un conseiller bien-être peut vendre des produits et/ou promouvoir l'opportunité d'affaires dōTERRA par des magasins de détail tels que les magasins alimentaires, épiceries, et autres établissements excepté les magasins et les établissements qui, à la seule discrétion de la Société, sont assez grands pour être considérés comme des chaînes cantonales, régionales ou nationales.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

B. **Ventes en ligne.** Les conseillers bien-être ne peuvent vendre les produits dōTERRA via des enchères en ligne, des centres commerciaux ou des plateformes en ligne portant la marque de tiers, notamment mais sans s'y limiter, Ricardo, Tutti, Anibis, Galaxus, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, les plateformes Tencent, Yahoo!, eBay ou Amazon. Les conseillers bien-être peuvent vendre les produits dōTERRA via des sites web dōTERRA répliqués et des sites web se conformant à la section 12.D.9. Les produits ayant été séparés d'un kit ou d'un pack ne peuvent être vendus en ligne.

C. **Ventes d'établissement.** Les conseillers bien-être peuvent vendre les produits via des établissements fournissant des services en rapport aux produits. Par exemple, les produits dōTERRA peuvent être vendus via des clubs bien-être, spas, et gyms. Les hôpitaux ne peuvent pas être inscrits sans le consentement écrit des départements de compliance et juridique de dōTERRA.

D. **Adaptabilité.** La Société se réserve le droit, à sa seule discrétion, de prendre une décision finale quant à savoir si un établissement est un lieu adapté pour la vente des produits. Le fait que la Société autorise un certain cas n'abroge en rien son droit de faire appliquer cette politique à d'autres cas.

E. **Politique de foire commerciale.** Les conseillers bien-être désireux d'afficher, de promouvoir et de vendre des produits et opportunités dōTERRA en rapport avec une foire commerciale ou un événement public peuvent louer un stand ou organiser une exposition à une foire, un événement public, ou un congrès («Congrès»), sous réserve du consentement écrit préalable du Congrès et du respect des exigences suivantes par le conseiller bien-être:

1. Remplir et soumettre un formulaire de demande pour événement à la Société. Vous pouvez trouver ce formulaire sur le bureau virtuel dōTERRA en ligne.
2. Pour obtenir un stand et s'assurer des droits exclusifs, la Société doit recevoir un formulaire de demande de permission au moins quatre semaines avant la foire.
3. La Société se réserve le droit de n'allouer qu'un stand représentant la Société et ses produits par foire. Seuls des produits et/ou les opportunités dōTERRA peuvent être présentés dans le stand à la foire. Ne peuvent être exposés ou distribués que des documents marketing produits par dōTERRA. L'achat d'une bannière de conseiller bien-être de la Société à afficher dans le stand est requis. Des droits exclusifs sont octroyés à la seule discrétion de la Société.
4. Le conseiller bien-être ne doit mentionner dōTERRA dans aucune forme de publicité ou de document promotionnel laissant entendre que dōTERRA participe au Congrès. En revanche, toute publicité ou tout document promotionnel agréé par la Société doit spécialement indiquer que le conseiller bien-être est un conseiller bien-être de dōTERRA, y compris toute carte ou liste préparée par le sponsor du Congrès.
5. Le conseiller bien-être ne doit faire de déclarations exagérées ou non représentatives de gains, notamment affirmer avoir un revenu permettant un train de vie opulent.
6. Le conseiller bien-être ne doit pas se servir du Congrès pour promouvoir des produits, services, ou toute opportunité d'affaires autres que ceux de dōTERRA dont le conseiller bien-être serait partie prenante.
7. Pendant le Congrès, le conseiller bien-être doit se conformer personnellement au manuel des politiques et est responsable (i) des actions de toute personne travaillant dans le stand au Congrès, (ii) du matériel distribué au Congrès, et (iii) des autres aspects de participation au Congrès.
8. En plus des autres recours indiqués dans le manuel des politiques, la Société se réserve le droit de refuser la participation à de futurs Congrès pour violation des politiques lors d'un Congrès.

SECTION 14: Commerce international

A. **Activité permise dans des marchés non ouverts.** Avant l'ouverture officielle d'un marché local ouvert, les conseillers bien-être peuvent mener des activités dans un marché local non ouvert si elles se limitent à fournir des cartes de visite et à mener, organiser ou participer à des réunions dont le nombre de participants à une réunion donnée ne dépasse pas cinq (5), le conseiller bien-être compris. Les participants à de telles réunions doivent être des connaissances personnelles du conseiller bien-

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

être ou des connaissances personnelles des connaissances personnelles du conseiller bien-être qui assistent à la réunion. La réunion doit se tenir dans une maison ou dans un établissement public mais ne peut se tenir dans une chambre privée d'hôtel. Toute technique d'appel à froid (solliciter des personnes n'étant pas au départ des connaissances personnelles du conseiller bien-être) est strictement interdite dans des marchés locaux non ouverts.

B. **Activités dans les marchés locaux.** Les conseillers bien-être qui mènent des activités en dehors de leur marché local sont soumis à et doivent respecter le manuel des politiques dōTERRA applicable au marché local où le conseiller bien-être mène ces activités. Les conseillers bien-être qui commercialisent des produits en dehors de leur marché local doivent respecter les politiques d'opportunités et de revendications pour les produits applicables au marché local lors de la commercialisation de la Société en tant que opportunité ou des produits de la Société sur le marché local.

C. **Actes proscrits dans des marchés locaux non ouverts.**

1. Un conseiller bien-être ne peut importer ni faciliter l'importation, la vente, le don, ou la distribution des produits, services, ou échantillons de produits de la Société.
2. Un conseiller bien-être ne peut placer aucun type de publicité, ni distribuer des documents promotionnels concernant la Société, ses produits ou les opportunités, hormis le matériel de promotion agréé de la Société, lequel est spécifiquement autorisé pour distribution dans des marchés locaux non ouverts.
3. Un conseiller bien-être ne peut solliciter, ni négocier d'accord dans le but d'engager un citoyen ou un résident d'un marché local non ouvert à l'opportunité, un tuteur spécial recrutant ou une ligne spécifique de parrainage. En outre, les conseillers bien-être ne peuvent inscrire des citoyens ou résidents de marchés locaux non ouverts à un marché local ouvert ou en se servant des conventions pour conseiller bien-être d'un marché local ouvert, à moins que le citoyen ou le résident du marché local ouvert ne détienne, au moment de l'inscription, une résidence permanente et le permis légal de travailler dans le marché local ouvert. Il revient au tuteur recrutant de veiller au respect des exigences en matière de résidence et de permis de travail. L'adhésion ou la participation à, ou la propriété d'une entreprise, société de personnes, ou toute autre entité juridique dans un marché local ouvert ne remplissent pas en soi les exigences en matière de résidence et de permis de travail. Si un participant d'une concession manque à fournir la preuve de la résidence et du permis de travail, la Société peut, à sa convenance, déclarer un conseiller bien-être comme non admissible dès le départ.
4. Un conseiller bien-être ne peut accepter de l'argent ou toute autre considération, ni être impliqué dans une transaction financière avec un conseiller bien-être potentiel dans le but de promouvoir ou de mener des affaires liées à la Société.
5. Un conseiller bien-être ne peut promouvoir, ni faciliter ou mener tout genre d'activité dépassant les limites fixées dans le présent manuel des politiques ou que la Société juge, à sa seule discrétion, être contraires à ses intérêts commerciaux ou éthiques dans son expansion internationale.

D. **Pratiques de corruption.** Tous les conseillers bien-être dōTERRA doivent se conformer au Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) américain de même qu'à des lois similaires ou équivalentes en vigueur au marché local telles que l'UK Bribery Act ou le Code pénal suisse. Pour une explication exhaustive du FCPA, voir le feuillet dōTERRA dans le menu d'outils du site web dōTERRA. Une personne ou organisation est coupable d'enfreinte au FCPA ou à toute autre loi anticorruption s'il y a:

1. un paiement, une offre, autorisation, ou promesse de payer de l'argent ou tout objet de valeur;
2. à un fonctionnaire (y compris un cadre de parti ou directeur d'une société d'État), ou à toute personne du secteur privé en rapport avec ses fonctions officielles;
3. avec une intention malhonnête;
4. dans le but (i) d'influencer tout acte ou décision de cette personne, (ii) d'inciter cette personne à agir ou à omettre d'agir en contravention de ses obligations officielles, (iii) d'assurer un avantage

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

indu, ou (iv) d'inciter cette personne à user de son influence pour impacter sur un acte ou une décision officiels;

5. afin d'aider à obtenir ou à conserver des affaires, ou à favoriser une personne dans la conclusion de toute affaire.

E. **Pas de marchés locaux ou de franchises exclusifs.** Il n'existe pas de marchés locaux ni de franchises exclusifs.

F. **Marchés locaux proscrits.** La Société se réserve le droit de désigner certains marchés locaux où toute activité de pré-commercialisation est expressément proscrite. Il revient à chaque conseiller bien-être, avant de mener toute activité de pré-commercialisation dans un marché non ouvert, de vérifier par contact actuel avec la Société que le marché local dans lequel il envisage mener ces activités n'est pas un marché local proscrit. Un conseiller bien-être peut obtenir une liste de marchés locaux proscrits en appelant la Société.

G. **Violation de la politique internationale.** En plus d'autres recours permis par le Contrat, un conseiller bien-être qui manque à se conformer à toute clause de cette section 14 peut se voir interdire de participer au marché international concerné pour une durée que la Société jugera appropriée. Cette interdiction peut inclure, mais sans s'y limiter, ce qui suit:

1. Le conseiller bien-être ne peut prétendre à des droits de concession/parrainage international dans le marché local concerné;

2. Le conseiller bien-être et la lignée ascendante du conseiller bien-être ne peuvent avoir droit aux bonus générés par le conseiller bien-être et l'organisation de première ligne du conseiller bien-être dans le marché local respectif;

3. En outre, dans tous les marchés et pour une durée de plus d'un an, le conseiller bien-être ne pourra avoir droit aux privilèges habituellement offerts aux conseillers bien-être, tels que la reconnaissance lors d'événements corporatifs ou dans la documentation d'entreprise, et à la réception des documents d'inscription de nouveaux conseillers bien-être avant l'ouverture officielle de tout nouveau marché.

Un conseiller bien-être n'ayant pas pu participer à un marché pour non-respect de la section 14 du présent manuel des politiques doit faire une demande écrite à la Société pour obtenir son consentement écrit à participer au marché une fois la période d'interdiction arrivée à terme.

H. **Aucune renonciation à d'autres droits.** Les dispositions de cette section 14 n'abrogent en rien les droits de la Société tels que fixés ailleurs dans ce Contrat.

SECTION 15: Paiement des impôts

A. **Impôt sur le revenu.** Un conseiller bien-être assume l'entière responsabilité pour tous les impôts sur le travail indépendant et sur le revenu ainsi que les cotisations aux assurances sociales provenant de leur revenu en tant que conseiller bien-être dōTERRA.

B. **Taxe de vente.** dōTERRA a l'obligation légale de prélever la taxe à la valeur ajoutée (TVA) sur les ventes faites à ses conseillers bien-être. Les conseillers bien-être dont le chiffre d'affaires annuel (de leur concession dōTERRA et de toute autre activité commerciale) est d'au moins CHF 100'000 doivent s'enregistrer pour la TVA et prélever ensuite la TVA sur leurs propres ventes de produits, mais devraient être éligibles pour récupérer la TVA qu'ils ont payée sur les produits achetés à la Société. Il revient aux conseillers bien-être de déterminer s'ils sont tenus de s'enregistrer pour la TVA ou pas et, si oui, de s'enregistrer et de se conformer aux exigences applicables de TVA.

SECTION 16: Responsabilité du fait des produits

A. **Défense des revendications de la Société.** Sous réserve des limites fixées dans cette clause, dōTERRA défend les conseillers bien-être face aux revendications faites par des clients tiers alléguant des

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

blessures résultant de l'usage d'un produit, ou des blessures dues à un produit défectueux. Les conseillers bien-être doivent promptement aviser la Société par écrit d'une telle revendication, pas plus tard que dix (10) jours à compter de la date de la lettre dans laquelle le tiers allègue les blessures. Ne pas aviser ainsi la Société libèrera cette dernière de toute obligation liée à une telle revendication. Les conseillers bien-être doivent permettre à la Société d'assumer seule la défense de la revendication, et d'exercer son pouvoir discrétionnaire absolu à tous les égards, notamment concernant l'usage et le choix d'un avocat comme une condition de l'obligation de la Société à les défendre.

B. **Exceptions à l'indemnisation du conseiller bien-être.** La Société n'a aucune obligation d'indemniser un conseiller bien-être si:

1. Le conseiller bien-être ne s'est pas conformé au Contrat concernant les obligations et les limites portant sur la distribution et/ou la vente des produits; ou
2. Le conseiller bien-être a reconditionné, changé ou mal utilisé le produit, fait des déclarations ou donné des instructions ou recommandations quant à l'usage, la sécurité, l'efficacité, les bienfaits ou résultats, qui ne sont pas conformes à la littérature agréée de la Société; ou,
3. Le conseiller bien-être règle ou essaie de régler une revendication sans le consentement écrit de la Société.

SECTION 17: Protection des données et usage autorisé des informations du conseiller bien-être

A. **Protection des données:** En tant qu'entrepreneurs indépendants, les conseillers bien-être sont les contrôleurs des données personnelles, notamment des données personnelles des clients, qu'ils traitent dans le cadre de leurs activités de conseillers bien-être. Il revient aux conseillers bien-être de veiller à ce que de telles données soient traitées, stockées et éliminées pleinement conformément aux lois applicables en matière de protection des données, notamment le Règlement général de protection des données de l'UE 2016/679. Ceci entraîne, entre autres, la responsabilité:

1. D'effectuer toutes leurs obligations en vertu des lois applicables en matière de protection des données, notamment les obligations de sécurité des données et de confidentialité;
2. De veiller à ce que les personnes concernées reçoivent des informations adéquates sur le traitement de leurs données personnelles, y compris le partage de leurs données personnelles au sein de la Société;
3. De veiller à ce qu'ils disposent d'une base juridique pour le traitement des données personnelles, y compris le partage de leurs données personnelles au sein de la Société, et obtiennent le consentement des personnes concernées pour le traitement de leurs données personnelles, si requis par les lois applicables en matière de protection des données;
4. De veiller à ce que les personnes concernées puissent exercer leurs droits à la protection des données que leur confèrent les lois applicables en matière de protection des données;
5. De conclure une convention écrite avec les sous-traitants à qui ils confient le traitement des données personnelles à leur nom, en vertu des lois applicables en matière de protection des données;
6. De mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles adéquates pour s'assurer et pouvoir démontrer que le traitement s'effectue en vertu des lois applicables en matière de protection des données;
7. D'aviser immédiatement la Société de toute violation des données, réelle ou supposée, affectant les données personnelles traitées par les conseillers bien-être en rapport avec leurs activités en tant que conseillers bien-être;
8. De coopérer pleinement avec la Société dans tous les efforts raisonnables et légitimes pour prévenir, atténuer ou corriger une telle violation de données personnelles; et

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

9. De mettre en œuvre et fournir une protection adéquate dans le cas du transfert des données personnelles vers des pays situés hors de l'EEE, tel que requis par les lois applicables en matière de protection des données.

B. **Listes des conseillers bien-être.** Les listes des conseillers bien-être et de tous les contacts qui en découlent («listes») sont la propriété confidentielle de dōTERRA. La Société a extrait, compilé, configuré, et conserve actuellement les listes par une dépende substantielle de temps, d'efforts, et d'argent. Les listes sous leurs formes actuelle et future constituent des atouts commerciaux avantageux et de secrets industriels de la Société. La Société se réserve expressément le droit de divulguer les listes et d'autres informations du conseiller bien-être qu'elle conserve; la Société peut aussi refuser ce droit à sa seule discrétion.

C. **Confidentialité des listes.** Les conseillers bien-être obtenant l'accès aux listes approuvent la confidentialité et la nature exclusive de ces listes de diffusion et conviennent que tout usage de ces listes ou contacts qui en découlent, excepté dans l'unique but de faire avancer les affaires de la Société, est interdit. Ils conviennent aussi que les informations sont la propriété de la Société et que l'offre de tout matériel faisant référence à la Société ou à ses programmes aux conseillers bien-être ne peut se faire qu'avec le consentement écrit préalable de la Société pour chaque offre séparée.

D. **Listes spécifiques.** La Société fournit une partie taillée sur mesure des listes au conseiller bien-être (ci-après désigné dans le cadre des listes, le «destinataire»). Chaque partie de la liste fournie ne contient que des informations spécifiques au niveau du destinataire et de son organisation de lignée descendante.

E. **Restrictions à l'usage.** Ces listes sont fournies au destinataire pour usage restreint dans le seul but de faciliter la formation, le soutien, et l'entretien de l'organisation de lignée descendante du destinataire pour l'avancement des activités liées à la Société. Chaque destinataire convient que chaque usage, dans son champ d'application, constitue un accord distinct de licence exclusive entre le destinataire et la Société.

F. **Les listes appartiennent à la Société.** Les listes demeurent, en tout temps, la propriété exclusive de la Société et celle-ci peut, à tout moment et à seule discrétion, récupérer et prendre possession des listes. Par conséquent, chaque conseiller bien-être convient:

1. De tenir confidentielle et de ne pas divulguer toute liste ou partie de celle-ci à des tiers, notamment, mais sans s'y limiter, les conseillers bien-être actuels, concurrents, et le public général;

2. De limiter l'usage des listes à leur champ d'application prévu qui est l'avancement des activités du conseiller bien-être liées à dōTERRA. Les listes ne peuvent être utilisées pour identifier et solliciter les conseillers bien-être dōTERRA pour d'autres opportunités et activités commerciales;

3. Que tout usage ou divulgation des listes en dehors de celles autorisées ici, ou pour le profit d'un tiers, constitue une utilisation abusive, un détournement, et une violation de l'accord de licence du destinataire, ce qui cause un préjudice irréparable à la Société;

4. Qu'en cas de violation de cette section, le destinataire prévoit la mesure injonctive comme un recours approprié interdisant cet usage en vertu des lois nationales ou locales applicables, et qu'il récupérera et retournera immédiatement à la Société, sur demande de celle-ci, toutes les listes fournies antérieurement au destinataire, et que les obligations en vertu de cette section demeureront en vigueur après la fin du Contrat du destinataire.

G. **Recours de la Société en cas de manquement.** La Société se réserve le droit d'exercer tous les recours appropriés en vertu des lois nationales ou locales applicables pour protéger ses droits sur les renseignements confidentiels et secrets industriels susmentionnés couverts par les listes. Tout défaut d'exercer un recours applicable ne constitue pas une renonciation à ces droits.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

SECTION 18: Limitation de responsabilité

Les Parties conviennent que les dispositions suivantes s'appliquent et survivront à toute résiliation du Contrat.

A. **Aucune déclaration ni garantie.** Sauf disposition contraire du présent manuel des politiques, dōTERRA ne fait aucune déclaration ni n'accorde aucune garantie, explicite ou implicite, relative aux produits dōTERRA à fournir en vertu des présentes, ou à leur état, valeur marchande, adéquation à un but ou un usage particulier par les conseillers bien-être.

B. **Limitation des dommages**. Dans toute la mesure permise par la loi suisse, les Parties concluent les accords suivants en rapport avec toute demande de dédommagement contre la Société, ses membres, directeurs, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires et agents, quelle que soit la forme de cette demande (que ce soit de manière délictuelle, contractuelle ou autre).

1. La Société, ses membres, directeurs, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires ou agents ne seront pas responsables envers les conseillers bien-être de dommages spéciaux, indirects, accessoires, punitifs ou consécutifs, y compris les pertes de bénéfice. Cette limitation s'applique, notamment mais pas nécessairement exclusivement, aux demandes de dédommagement résultant de ou en rapport avec la poursuite de la concession du conseiller bien-être ainsi que toute achat ou usage des produits dōTERRA.

2. Nonobstant toute prescription contraire, la Société, ses membres, directeurs, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires ou agents ne seront pas responsables de dommages (quelle que soit leur nature) causés par un retard ou défaut de la Société dans l'exécution de ses obligations contractuelles pour des raisons raisonnablement indépendantes de sa volonté.

3. Nonobstant toute autre disposition du Contrat, la Société, ses membres, directeurs, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires ou agents ne seront pas responsables envers les conseillers bien-être de dommages au-delà du montant total d'argent reçu par la Société du conseiller bien-être en vertu des termes du Contrat.

C. **Indemnisation.** Le conseiller bien-être convient de décharger et indemniser dōTERRA de toute responsabilité, dommages, amendes, pénalités ou toute autre décision ou règlement résultant de ou relatif aux actions du conseiller bien-être en promouvant et exploitant son entreprise indépendante et toute activité connexe (par exemple, mais pas exclusivement, la présentation des produits ou du plan de compensation des ventes dōTERRA, la conduite d'un véhicule à moteur, la location d'infrastructure pour les réunions ou la formation, les déclarations non-autorisées, la non-conformité à la législation ou réglementation fédérale, cantonale ou municipale, etc.).

D. La Société ne limite, ni n'exclut sa responsabilité en cas de décès ou de préjudice personnel causé par sa négligence ou toute autre responsabilité ne pouvant être légalement exclue ou limitée, et toutes les dispositions du présent Contrat sont assujetties à ce paragraphe D.

SECTION 19: Mesures disciplinaires

A. **Droits conditionnés par le rendement.** Les droits d'un conseiller bien-être en vertu du Contrat sont conditionnés par et soumis au rendement continu du conseiller bien-être conformément aux termes du Contrat. En cas de défaut d'exécution de ses obligations telles que fixées dans le Contrat, le conseiller bien-être perd ses droits. La Société peut excuser totalement ou partiellement le défaut d'exécution du conseiller bien-être sans renoncer à ses droits et recours en vertu du Contrat.

B. **Mesures disciplinaires possibles.** En cas de manquement d'un conseiller bien-être à l'une des clauses du Contrat ou de son implication dans toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse, ou non éthique,

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

dōTERRA peut, à sa seule discrétion, invoquer toute mesure disciplinaire qu'elle jugerait appropriée. Les mesures disciplinaires potentielles sont:

1. Prononcer un avertissement ou une mise en garde au conseiller bien-être oralement et/ou par écrit;
2. Suivre de près la conduite du conseiller bien-être sur une durée spécifique afin d'assurer l'exécution des obligations contractuelles;
3. Exiger au conseiller bien-être de fournir à la Société des assurances supplémentaires que son rendement se fera conformément au Contrat. À titre d'autres assurances, le conseiller bien-être peut être tenu de prendre certaines mesures en vue d'atténuer ou de corriger le défaut d'exécution;
4. Refuser ou suspendre les privilèges accordés de temps en temps par la Société ou arrêter d'exécuter les obligations de la Société en vertu du Contrat, notamment mais sans s'y limiter, les distinctions, la reconnaissance lors d'événements corporatifs ou dans la documentation d'entreprise, la participation aux événements parrainés par la Société, le placement des commandes de produits, la promotion dans le plan de compensation des ventes, l'accès aux informations et aux généalogies de la Société, ou la participation du conseiller bien-être à d'autres programmes ou opportunités de la Société;
5. Interrompre ou limiter le paiement de bonus sur toutes ou partie des ventes du conseiller bien-être ou de l'organisation du conseiller bien-être;
6. Imposer une amende qui peut avoir effet immédiat ou être retenue des paiements de bonus futurs;
7. Réaffecter toutes ou partie de l'organisation du conseiller bien-être;
8. Adapter le statut du conseiller bien-être;
9. Suspendre le conseiller bien-être, ce qui pourrait aboutir à la résiliation ou à la réintégration assortie de conditions ou restrictions;
10. Résilier la concession du conseiller bien-être; et
11. Demander une mesure injonctive ou d'autres recours prévus par la loi.

C. **Investigation.** La procédure suivante s'applique lorsque dōTERRA enquête sur un manquement présumé au Contrat:

1. La Société fournira un avis verbal au conseiller bien-être et/ou enverra un avis écrit sur le manquement présumé au Contrat. Chaque conseiller bien-être convient que la relation entre le conseiller bien-être et la Société est entièrement contractuelle. Par conséquent, la Société n'honorera ni ne tiendra compte d'aucune revendication de conseiller bien-être alléguant que la relation est ou a été quasi-contractuelle, est survenue implicitement d'une pratique continue ou plan d'action, a été verbalement autorisée par un employé de la Société en contradiction avec les termes du Contrat, ou est implicite de fait.
2. Au cas où un avis écrit serait envoyé, la Société donnera au conseiller bien-être dix jours ouvrables à compter de la date d'expédition de l'avis pour que le conseiller bien-être puisse présenter toutes les informations liées à l'incident aux fins d'examen à la Société. La Société se réserve le droit d'interdire des activités (par ex. placement de commandes, parrainage, modification des informations du conseiller bien-être, perception des bonus, etc.) menées par la concession en question du moment où l'avis est expédié jusqu'à ce que la Société rende une décision.
3. Sur la base de toute information obtenue de sources collatérales et de l'enquête menée par la Société sur les déclarations et faits pris ensemble avec les renseignements faits à la Société pendant la période de réponse, la Société prendra une décision finale sur le recours approprié, lequel peut inclure la résiliation du Contrat avec le conseiller bien-être. La Société avisera promptement le conseiller bien-être de sa décision. Tout recours prendra effet dès la date d'envoi de la décision de la Société au conseiller bien-être par courriel à l'adresse figurant sur le compte du conseiller bien-être.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

4. Des informations supplémentaires détaillées sur tout appel de la décision de la Société et sur la politique de résolution des litiges de la Société indiquée en section 22.C des présentes seront fournies par la Société sur demande.

D. **Résiliation du Contrat.** Un conseiller bien-être peut résilier le Contrat à tout moment pour toute raison avec effet immédiat en envoyant un avis écrit de son intention de résiliation à la Société à europeplacements@doterra.com ou Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Grande- Bretagne. Une personne dont la concession est résiliée ne peut se réinscrire comme conseiller bien- être pour une durée de six mois à compter de la date de la dernière activité si le conseiller bien-être a
atteint le rang de Premier ou un rang en deçà. Si le conseiller bien-être a atteint le rang de Silver ou au-delà, la personne devra attendre douze mois pour s'inscrire comme conseiller bien-être chez dōTERRA. Les activités comprennent, mais sans s'y limiter, l'achat de produits en tant que conseiller bien-être, l'embauche d'autres conseillers bien-être, ou l'obtention de bonus. Toutes les obligations quant à la confidentialité des renseignements et au réseau du conseiller bien-être demeureront en vigueur après la fin du Contrat, notamment mais sans s'y limiter, les obligations indiquées aux sections 12 et 17.

E. **Cessation volontaire.** Lorsqu'un conseiller bien-être met volontairement fin à son Contrat, le compte est mis au statut de suspendu pour une période de douze mois à compter de la date de la dernière activité, après quoi le compte sera effectivement résilié et supprimé de l'arbre généalogique.
En d'autres termes, un compte suspendu reste dans l'arbre généalogique jusqu'à ce qu'il soit effectivement résilié par la Société; Il n'y a pas de «cumul» de lignée descendante pendant la période de suspension. Toutefois, en raison de la compression du plan de compensation des ventes, le volume s'accumulera au-delà du conseiller bien-être suspendu, permettant un versement maximal.

F. **Inactivité.** La Société peut mettre fin à une concession si celle-ci n'est pas active ou si le droit de renouvellement annuel n'a pas été payé.

G. **Engagement de la concession pour co-requérants.** L'acte d'un participant ou d'un co-requérant figurant dans une concession, d'un conjoint ou partenaire d'un conseiller bien-être, est attribuable à la concession et tout recours, notamment la résiliation du Contrat, requis par cet acte peut s'appliquer à toute la concession dans l'ensemble.

H. **Limite de temps pour des revendications faites.** La Société n'examinera aucun manquement aux termes et conditions du Contrat n'ayant pas été porté à son attention dans les deux ans suivant le déroulement de la violation présumée. Ne pas signaler un manquement dans un délai de deux ans fera que la Société ne vérifie pas les allégations pour empêcher que des revendications tardives interrompent la continuité des activités commerciales des concessions. Tout signalement de manquement doit se faire par écrit et être adressé à l'attention du service juridique de dōTERRA.

I. **Action contre un conseiller bien-être.** Comme indiqué en section 19 du manuel des politiques et ailleurs dans le Contrat, la Société peut intenter une action contre un conseiller bien-être si la Société détermine, à sa seule discrétion, que la conduite du conseiller bien-être ou celle de tout participant à la concession est préjudiciable, perturbatrice ou nuisible au bien-être du réseau des conseillers bien-être de la Société.

J. Si le conseiller bien-être annule ce Contrat en vertu de la section 19.D dans les 14 jours suivant sa conclusion, alors:

1. Le conseiller bien-être peut exiger que la Société lui restitue dans un délai de 14 jours tout paiement que le conseiller bien-être aura effectué à la Société, à son profit ou à celui d'un de ses autres conseillers bien-être en rapport avec la participation du conseiller bien-être à ce régime d'échange ou qu'il aura effectué à tout autre conseiller bien-être en vertu des dispositions du présent régime d'échange; et

2. Le conseiller bien-être peut retourner à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D toute marchandise qu'il aura achetée en vertu du régime d'échange dans les 21 jours suivant l'annulation et qui reste invendue, pourvu que ces marchandises se trouvent à l'état dans lequel elles étaient au moment de l'achat, que leur emballage externe se soit détérioré ou non, et il peut aussi récupérer tout paiement fait pour de telles marchandises; et

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

3. Le conseiller bien-être peut annuler tout service commandé par lui en vertu du régime d'échange dans un délai de 14 jours et peut récupérer tout paiement fait pour de tels services.

K. Pour récupérer tout paiement fait en vertu des sections 19.J.1, J.2, et J.3., le conseiller bien-être doit faire un avis à la Société exigeant la restitution d'un tel paiement (et, le cas échéant, retourner le kit de démarrage et tout autre document promotionnel ou de formation acheté par lui) à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D dans un délai de 21 jours suivant l'annulation et la Société restituera le paiement auquel le conseiller bien-être peut légalement prétendre dans un délai de 21 jours suivant l'annulation. Pour récupérer le paiement fait pour des marchandises en vertu de la section 19.J.2, le conseiller bien-être doit livrer les marchandises à la Société dans un délai de 21 jours suivant l'annulation à l'adresse indiquée en section 19.D. Le conseiller bien-être doit supporter les frais de cette livraison. Le paiement fait pour ces marchandises peut être restitué au conseiller bien-être à la livraison des marchandises, ou sans délai si les marchandises n'ont pas encore été livrées au conseiller bien-être.

L. Si le conseiller bien-être avise de son intention de résilier ce Contrat plus de 14 jours après avoir conclu le Contrat, le conseiller bien-être peut retourner à la Société toute marchandise (y compris les documents promotionnels et de formation, manuels commerciaux et kits) qu'il a achetée en vertu du régime dans un délai de 90 jours avant ladite résiliation et qui reste invendue, et la Société versera au conseiller bien-être le prix (TVA incluse) que ce dernier a payé pour les marchandises moins, si l'état de ces marchandises s'est détérioré du fait d'un acte ou d'une erreur de la part du conseiller bien-être, un montant équivalent à leur valeur réduite causée par ladite détérioration et des frais raisonnables de manutention (pouvant inclure les frais de reconditionnement des marchandises retournées pour revente). Le conseiller bien-être doit supporter les frais de cette livraison.

M. La Société peut résilier ce Contrat à tout moment pour toute raison avec effet immédiat en envoyant un avis écrit au conseiller bien-être. Si la Société résilie ce Contrat, le conseiller bien-être peut retourner à la Société toute marchandise qu'il a achetée en vertu du régime dans un délai de 90 jours avant ladite résiliation et qui reste invendue pour un remboursement intégral du prix (TVA incluse) que le conseiller bien-être a payé pour la marchandise y compris d'éventuels frais encourus pour le retour des marchandises à la Société.

N. Si l'une ou l'autre partie résilie ce Contrat, le conseiller bien-être peut retourner à la Société toute marchandise (y compris les documents promotionnels et de formation, manuels commerciaux et kits) qu'il a achetée en vertu du régime d'échange en plus de 90 jours mais dans un délai d'un an avant ladite résiliation et qui reste invendue pour 90% du prix (TVA incluse) que le conseiller bien-être a payé pour la marchandise moins un montant équivalent à:

1. Tout bonus ou autre avantage (en espèces ou en nature) reçu par le conseiller bien-être sur cette marchandise;
2. Tout montant dû par le conseiller bien-être à la Société sur tout compte; et
3. des frais raisonnables de manutention (pouvant inclure les frais de reconditionnement des marchandises retournées pour revente), et pourvu:
   a. Qu'une telle marchandise n'ait pas été achetée ou acquise par le conseiller bien-être en violation de ce Contrat;
   b. Que le conseiller bien-être retourne une telle marchandise à la Société dans un état non utilisé et commercialement revendable pas plus de 14 jours après la résiliation; et
   c. Que la Société n'ait pas clairement avisé le conseiller bien-être avant l'achat que les marchandises étaient des produits de promotion saisonniers, abandonnés ou spéciaux qui n'étaient pas soumis aux clauses de rachat du paragraphe N.

O. Pour récupérer le paiement fait pour des marchandises en vertu de la section 19, le conseiller bien-être doit livrer les marchandises à la Société dans un délai de 21 jours suivant cette annulation à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D. La Société doit supporter les frais de cette livraison. Le prix d'achat peut être restitué au conseiller bien-être à la livraison des marchandises, ou sans délai si les marchandises sont déjà détenues par la Société.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

P. Si ce Contrat est résilié pour toute raison, le conseiller bien-être aura le droit d'être libéré de tous les futurs engagements contractuels vis-à-vis de la Société en rapport avec ce régime d'échange, excepté: (a) les engagements liés aux paiements effectués au conseiller bien-être en vertu des contrats que le conseiller bien-être a faits pour la Société (le cas échéant et que le consentement écrit préalable de la Société ait été remis ou pas); et (b) tout engagement à payer le prix des marchandises ou des services déjà fournis au conseiller bien-être par la Société si le conseiller bien-être n'a pas retourné ces marchandises à la Société en vertu de la section 19; et (c) les clauses du Contrat relatives à la concurrence avec les affaires de la Société après la résiliation et qui doivent demeurer en vigueur après la résiliation.

Q. Les paragraphes précédents J à P de cette section 19 fixent les droits statutaires du conseiller bien-être quant à l'annulation ou la résiliation du Contrat. Si d'autres dispositions du Contrat accordent au conseiller bien-être des droits plus favorables dans la résiliation applicable, le conseiller bien-être peut alors exercer ces droits plus favorables.

SECTION 20: Modifications de contrat

A. **Modifications sur préavis de trente jours.** dōTERRA se réserve expressément le droit d'apporter des modifications ou ajouts au Contrat et/ou au plan de compensation des ventes, sur un préavis écrit de trente jours dans les publications de la Société, par courrier distinct, ou par publication en ligne sur le(s) site(s) web de la Société, pourvu que la Société avise d'avance par écrit au moins 60 jours de tout changement dans les engagements financiers du conseiller bien-être. Les conseillers bien-être s'accordent que trente jours (ou soixante jours, le cas échéant) après la publication de cet avis, toute modification ou tout ajout prend effet et est automatiquement intégré au Contrat et/ou au plan de compensation des ventes, entre la Société et ses conseillers bien-être, en tant que disposition efficace et contraignante. En continuant d'agir comme conseiller bien-être, ou de mener toute activité de concession, notamment l'achat de produits, l'embauche d'autres conseillers bien-être, ou l'obtention de bonus, après que les modifications ou ajouts aient pris effet, un conseiller bien-être reconnaît et accepte les nouveaux termes du Contrat et/ou du plan de compensation des ventes.

B. **Les conseillers bien-être sont liés aux modifications.** Les conseillers bien-être sont liés aux modifications apportées au présent manuel des politiques, au Contrat, et/ou au plan de compensation des ventes, sur notification des modifications par l'un des canaux officiels de communication de dōTERRA, notamment le site web de la Société, les courriels, newsletters ou autres publications ou courriers adressés au conseillers bien-être, pourvu que la Société avise d'avance par écrit au moins 60 jours de tout changement dans les engagements financiers du conseiller bien-être. En commandant des produits ou en acceptant des paiements de bonus, le conseiller bien-être confirme son acceptation continue du Contrat et des modifications, et la convention à lier au Contrat.

SECTION 21: Successeurs et revendications

A. **Effets contraignants et avantages continus.** Le Contrat lie les parties et s'applique au profit de celles-ci ainsi que de leurs successeurs et ayants droit respectifs.

B. **Transfert d'une position dans la concession.** Sauf indication contraire au présent manuel des politiques, un conseiller bien-être peut aliéner, vendre, transférer, ou céder autrement ses avoirs dans la concession, de toute manière permise par le Contrat et par la loi applicable (notamment par vente, don, ou legs), mais uniquement avec le consentement écrit préalable de la Société. Tout avoir prenant la forme d'une demande en compensation ou de satisfaction des obligations contractuelles, de ou par la Société, ne sera pas reconnu comme avoir du bénéficiaire dans les registres de la Société jusqu'à ce que la Société reçoive une notification écrite du transfert et qu'elle donne son consentement formel écrit. La concession transférée est assujettie à toutes les mesures correctives en vertu du Contrat pouvant avoir surgi avant le transfert.

1. Une nouvelle concession se crée par don, vente, transfert, cession ou autre forme d'aliénation de la concession. Nonobstant le fait qu'une nouvelle concession soit créée, la nouvelle concession prend

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

la place organisationnelle de l'ancienne concession. En plus, sauf convention contraire explicite écrite de la Société, les soldes du compte débiteur, le volume personnel, les points LRP, et la date de recrutement sont retenus par l'ancienne concession.

2. Aux fins de réinscription comme conseiller bien-être, tout don, vente, transfert ou cession sera traité comme une résiliation pour ce qui est du cédant. En d'autres termes, un conseiller bien-être qui fait donne, vend, cède ou transfère autrement sa concession doit attendre six mois (pour le rang Premier ou en deçà) ou douze mois (pour le rang Silver ou au-delà) à compter de la date officielle de résiliation (ou la date du dernier achat de produits, si c'est antérieur à la date de résiliation ou de cession) pour pouvoir se réinscrire. Un conseiller bien-être ne peut vendre, ni transférer ou céder autrement tout droit transmis par le Contrat à toute personne ou entité sans le consentement explicite écrit préalable de la Société. Un conseiller bien-être peut déléguer ses responsabilités mais il répond, en définitive, de la conformité au Contrat et aux lois applicables. Toute personne travaillant avec ou pour le conseiller bien-être dans le cadre de sa concession ne pourra le faire que sous la supervision directe du conseiller bien-être.

C. **Succession de la concession.** En cas de décès ou d'incapacité d'un conseiller bien-être, l'organisation dudit conseiller bien-être passera à ses successeurs légaux en vertu des lois pertinentes. Les successeurs devront promptement aviser la Société par écrit d'un tel incident et en fournir la documentation appropriée.

D. **Exploitation de la concession pendant la succession.** Pendant qu'un divorce ou qu'une dissolution d'entité est en instance, les parties doivent adopter l'une des méthodes d'exploitation suivantes:

1. L'une des parties peut, avec le consentement de l'autre/des autres, exploiter la concession en vertu d'une cession écrite selon laquelle le conjoint, les actionnaires, partenaires ou fiduciaires abandonnant autorisent la Société à traiter directement et uniquement avec l'autre conjoint ou l'actionnaire, le partenaire ou le fiduciaire n'abandonnant pas.

2. Les parties peuvent continuer d'exploiter conjointement la concession d'une manière habituelle, suite à quoi toute compensation payée par la Société sera payée aux noms communs des conseillers bien-être ou au nom de l'entité à partager, tel que pourront en convenir indépendamment les parties entre elles.

E. **Les concessions sont indivisibles.** En aucun cas, l'organisation de conjoints en instance de divorce ou une firme en dissolution ne seront partagées. De même, en aucun cas, la Société ne divisera des chèques bonus entre des conjoints en instance de divorce ou des conseillers bien-être d'entités en dissolution. La Société ne reconnaîtra qu'une organisation et n'émettra qu'un seul chèque bonus par concession et par cycle bonus. Les chèques sont toujours émis à la même personne ou entité. Au cas où les parties d'une procédure de divorce ou de dissolution ne seraient pas en mesure de résoudre un litige sur la disposition des bonus et la propriété de la firme, le Contrat du conseiller bien-être pourrait être résilié par la Société.

F. **Procédures judiciaires.** Les conseillers bien-être impliqués dans des procédures judiciaires sur la propriété ou la gestion d'une concession sont tenus d'informer la cour que la concession est indivisible, et que la Société ne divise pas une organisation ou des paiements de bonus. La commande finale doit explicitement attribuer la propriété de la concession.

G. **Période d'attente pour se réinscrire.** Si un ex-conjoint ou un ancien conseiller bien-être d'une entité juridique a complètement abandonné tous ses droits dans la concession d'origine, il est par la suite libre de se faire recruter par n'importe quel tuteur de son choix, à condition qu'ils remplissent les exigences de période d'attente fixées en section 21.B.2 Dans un tel cas, toutefois, l'ancien conjoint ou partenaire n'aura droit à aucun conseiller bien-être dans leur ancienne organisation ni à aucun ancien client. Ils doivent développer la nouvelle activité de la même façon que le ferait tout nouveau conseiller bien-être.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

SECTION 22: Divers

A. **Renonciation**

La renonciation de dōTERRA à un manquement du conseiller bien-être à l'une des clauses du Contrat doit se faire par écrit et ne doit pas être interprétée comme une renonciation à des manquements ultérieurs et supplémentaires. Le non-exercice par la Société de tout droit ou de toute prérogative en vertu du Contrat ne constitue pas une renonciation à ce droit ou à cette prérogative.

B. **Contrat intégré**

1. Le Contrat est l'expression finale de la compréhension et de la convention entre la Société et un conseiller bien-être sur tous les sujets évoqués dans le Contrat et remplace toutes les conventions de compréhension antérieures et actuelles (orales et écrites) entre les parties. Le Contrat prive d'effet toutes les notes, notes de service, démonstrations, discussions et descriptions antérieures relatives à l'objet du Contrat. Le Contrat ne peut être modifié ni révisé, sauf dans la mesure qui y est indiquée. L'existence du Contrat ne peut être contredite par un élément de preuve de toute convention antérieure ou actuelle présumée, orale ou écrite.
2. En cas de divergence entre les termes du Contrat et les déclarations verbales faites à un conseiller bien-être par tout employé, les termes et exigences explicites écrits du Contrat prévaudront.

C. **Résolution des litiges.** En cas de litige, revendication, question, ou différend découlant du ou en rapport avec le Contrat ou un manquement à celui-ci, notamment quant à l'existence, la validité ou la résiliation du Contrat, les parties aux présentes feront de leur mieux pour régler le litige, la revendication, la question, ou le différend. À cet effet, elles se consulteront et négocieront de bonne foi et, reconnaissant leurs intérêts mutuels, essaieront de parvenir à une solution juste et équitable pour les deux parties. En cas d'impossibilité de parvenir à une telle solution dans un délai de 60 jours, alors, sur avis de l'une ou l'autre partie à l'autre, tous les litiges, revendications, questions, ou différends seront finalement tranchés par voie d'arbitrage conformément au Règlement suisse d'arbitrage international de la Swiss Chambers' Arbitration Institution («Règlement suisse») en vigueur à la date à laquelle la notification d'arbitrage est déposée conformément à ce Règlement, dont le Règlement est présumé être incorporé par référence à la présente clause. Le nombre d'arbitres est fixé à trois. Le siège de l'arbitrage sera Zurich, Suisse, et l'arbitrage se déroulera en allemand. Cette convention d'arbitrage survivra à toute résiliation ou expiration du Contrat. Les parties excluent le rapport d'applicabilité à la «Procédure d'urgence» (article 43 Règlement suisse, version de juin 2012). Nonobstant cette clause d'arbitrage, rien dans les présentes n'empêchera aucune des parties de demander et d'obtenir de toute cour ayant compétence un acte de saisie, une mesure de restriction temporaire, injonction préliminaire, injonction permanente, ou autre mesure disponible pour sauvegarder et protéger les intérêts de l'une ou l'autre partie avant, durant, ou suivant le dépôt d'une demande d'arbitrage ou autre procédure ou en attendant une décision en rapport avec tout arbitrage ou autre procédure.

D. **Litiges et revendications.** Afin de protéger dōTERRA, ses actifs, et sa réputation contre des revendications et litiges créés par des tiers externes (non conseillers bien-être), la Société exige que si un conseiller bien-être est inculpé d'une violation de tout droit de propriété d'un tiers externe (qui n'est pas un conseiller bien-être) découlant d'un des actifs de propriété de la Société, ou si le conseiller bien-être devient l'objet d'une revendication ou d'une poursuite en rapport avec la conduite commerciale de ce conseiller bien-être ou de toute action affectant négativement la Société de façon directe ou indirecte ou mettant en péril cette dernière, sa réputation, ou l'un de ses actifs corporels ou incorporels, le conseiller bien-être concerné doit immédiatement en notifier la Société. La Société peut, à ses frais et sur avis raisonnable, adopter toute mesure qu'elle juge nécessaire (y compris, mais sans s'y limiter, le contrôle de tout litige ou de toute discussion visant à le régler) pour se protéger, sa réputation, et ses biens corporels et incorporels. Le conseiller bien-être ne peut prendre de mesure en rapport avec cette revendication ou cette poursuite, sauf si la Société y donne son consentement, lequel ne peut être indûment refusé.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC

E. **Droit applicable.** Le présent contrat est régi par le droit matériel suisse, à l'exclusion des règles de conflit de lois et conventions internationales, notamment la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises du 11 avril 1980.

F. **Restrictions.** Les conseillers bien-être conviennent que, malgré tout délai de prescription contraire, toute revendication ou mesure qu'un conseiller bien-être aimerait porter contre dōTERRA pour tout acte ou toute omission en rapport avec le Contrat doit être signalée dans un délai d'un (1) an suivant la date de l'acte ou de l'omission présumés donnant lieu à la revendication ou à la cause de l'action. Ne pas engager une telle action dans le délai imparti sera considéré comme un obstacle à toutes les revendications vis-à-vis de dōTERRA pour un tel acte ou une telle omission. Le conseiller bien-être renonce à prétendre à tout autre délai de prescription.

G. **Indemnité.** Toute clause du Contrat étant interdite, judiciairement invalidée, ou rendue autrement inexécutoire dans toute juridiction n'est sans effet que dans la mesure de l'interdiction, l'invalidation, ou de l'inexécutabilité dans ce territoire, et uniquement dans cette juridiction. Toute clause interdite, judiciairement invalidée, ou inexécutoire du Contrat n'invalide ni ne rend inexécutoire toute autre clause du Contrat; ladite clause du Contrat ne sera pas invalidée ni rendue inexécutoire dans toute autre juridiction.

H. **Force Majeure.** Les parties au Contrat ne sauraient être tenues responsables de tout défaut ou retard d'exécution des obligations ci-énoncées du fait de désastres naturels, d'inondations, du feu, de la guerre ou d'un ennemi public.

I. **Titres.** Les titres utilisés dans le Contrat le sont uniquement pour faciliter les renvois et ne doivent ni limiter ni affecter par ailleurs les termes ou clauses du Contrat.

J. **Avis.** Sauf disposition contraire du présent Contrat, tout avis ou autre communication demandés ou permis par le Contrat doivent être écrits et délivrés personnellement, transmis par télécopie ou envoyés par courrier A, certifié (ou recommandé) ou express, en port payé. Sauf disposition contraire du présent Contrat, les avis sont réputés remis lorsqu'ils sont délivrés personnellement ou, si transmis par télécopie, un jour après la date d'envoi de la télécopie, ou par e-mail, à l'adresse e-mail du conseiller bien-être indiquée dans le dossier, ou si par poste, sept jours après la date d'envoi à l'adresse du siège de la Société ou à l'adresse du conseiller bien-être telle qu'indiquée dans le contrat de conseiller bien-être, sauf si la Société a été notifiée d'un changement d'adresse. La Société a le droit d'utiliser, comme autre méthode d'avis en vertu de cette section, des annonces, sites web de Société, ou autres canaux normaux de communication avec les conseillers bien-être.

© 2025 dōTERRA Holdings, LLC