

dōTERRA® | EUROPE

Manuel des Politiques pour la Belgique

SECTION 1 : Introduction	2
SECTION 2 : Définitions	2
SECTION 3 : Code de déontologie	4
SECTION 4 : S'inscrire comme Conseiller Bien-être	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 interlignées	11
SECTION 10 : Plan de compensation des ventes	13
SECTION 11: Revendications pour un produit	20
SECTION 12 : Publicité et utilisation des droits de propriété intellectuelle de la Société	21
SECTION 13 : Politique relative aux magasins de détail, ventes d'établissements de service et salons commerciaux	26
SECTION 14 : Commerce international	27
SECTION 15 : Paiement des impôts	29
SECTION 16 : Responsabilité du fait des produits	29
SECTION 17 : Protection des données et usage autorisé des informations du Conseiller Bien- être	30
SECTION 18 : Limitation de responsabilité	31
SECTION 19 : Mesures disciplinaires	32
SECTION 20 : Modifications au Contrat	36
SECTION 21 : Successeurs et Revendications	36
SECTION 22 : Divers	37

SECTION 1 : Introduction

Le présent Manuel des Politiques de dōTERRA® (Manuel des Politiques) a été intégré aux conditions générales du Contrat de Conseiller Bien-être pour en faire partie intégrante. Le présent Manuel des Politiques, le Contrat de Conseiller Bien-être ainsi que tout supplément de demande des entreprises pertinent constituent le contrat dans son intégralité (le « Contrat ») entre dōTERRA (la « Société ») et le Conseiller Bien-être (le « Conseiller Bien-être »). Le Contrat ou toute partie de celui-ci peuvent être modifiés par la Société conformément aux clauses du contrat de Conseiller Bien-être.

Tout non-respect par le Conseiller Bien-être 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 ou l'ensemble des conséquences suivantes : la fin du Contrat du Conseiller Bien-être, la perte du droit de parrainer d'autres Conseillers Bien-être, la perte du droit de percevoir un bonus, la perte de toute reconnaissance officielle par la Société, et la suspension ou la résiliation d'autres droits et privilèges.

- A. Mission Entrepreneuriale de dōTERRA : dōTERRA s'engage à partager avec le monde entier les bienfaits régénérateurs des huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade®. Pour ce faire, dōTERRA :
1. découvre et développe les huiles essentielles de la meilleure qualité à travers un réseau exploité de botanistes, chimistes et scientifiques de la santé 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 et vendent les produits dōTERRA, et informent à leur sujet ; 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 mode de vie sain.
- 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 qui elle entrera en contact :
1. en menant ses activités avec une honnêteté et une intégrité absolues ;
 2. en traitant tous les gens avec courtoisie et respect ;
 3. en interagissant avec autrui dans un esprit de service et de bienveillance ;
 4. en travaillant avec ardeur et en gérant judicieusement les ressources de la Société ;
 5. en favorisant un cadre de travail motivant dans lequel on sourit, rit et s'amuse ;
 6. en exprimant sa gratitude pour le succès et en témoignant sa reconnaissance aux autres ; et
 7. en étant généreux envers les moins nantis de notre communauté et de partout dans le monde.

SECTION 2 : Définitions

Actif : Tout Conseiller Bien-être ayant acheté des produits dōTERRA au cours des douze derniers mois.

Bonus : La rémunération (parfois aussi appelée « commission ») versée par la Société à un Conseiller Bien-être sur la base du volume de produits vendus par l'organisation du Conseiller Bien-être si elle satisfait aux conditions émises dans le plan de compensation des ventes de dōTERRA. Voir Article 10.

Client : Le terme « Client » s'applique à une personne qui achète des produits, mais qui ne participe pas au plan de compensation des ventes dōTERRA ; il inclut aussi les Clients prix de gros.

Client prix de gros : Un Client prix de gros est une personne qui achète des produits au rabais. Un Client prix de gros n'obtient pas de bonus du plan de compensation des ventes dōTERRA, ni n'y participe autrement. Un

Client prix de gros peut, cependant, obtenir des rabais au volume sur des produits à travers le programme de fidélité de dōTERRA.

Concession : Le terme « Concession » est un autre terme pour désigner l'activité du Conseiller Bien-être, telle que représentée par une relation contractuelle entre le Conseiller Bien-être et la Société.

Conseiller Bien-être : Une personne qui est un entrepreneur indépendant autorisé par la Société à acheter et revendre des produits, 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-demandeur sur une Concession. En pareil cas, le terme « Conseiller Bien-être » désigne toutes les personnes collectivement, bien que chacune d'elles ait conjointement tous les droits de Conseiller Bien-être et conjointement et solidairement les obligations de Conseiller Bien-être.

Consultant : Le titre de Conseiller Bien-être de premier niveau dans le plan de compensation des ventes.

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, ainsi que tout supplément de demande des entreprises.

Contrat de Conseiller Bien-être : La demande dûment remplie, qu'elle soit imprimée ou sous forme électronique, pour devenir un Conseiller Bien-être avec les conditions générales associées qui, après l'acceptation par la Société, fait partie intégrante du Contrat entre le Conseiller Bien-être et la Société.

Convention pour Client prix de gros : La demande et l'accord, qu'ils soient imprimés ou sous forme électronique, pour devenir un Client prix de gros.

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 ou racheté contre espèces (cf. Crédit de Produit).

Crédits de Produits : Les Crédits de Produits sont des points non rachetables en espèces pouvant être utilisés pour acheter des produits désignés par la Société. Les Crédits de Produits sont accordés dans le cadre du LRP et à la discrétion de la Société aux Conseillers Bien-être méritants. Aucun Volume Personnel ou Volume Organisationnel n'est associé au remboursement des Crédits de Produits (cf. Crédit de Société).

Droit de renouvellement annuel : Le 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 territoire où elle a été constituée ou organisée.

Hôpital : Tout hôpital, centre médical de santé ou de traitement, établissement de soins, maison de retraite, centre de convalescence ou établissement ou emplacement 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(e) par écrit par la Société comme officiellement ouvert(e) aux activités de 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 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 de dōTERRA.

Organisation : Le groupe de Conseillers Bien-être et de Clients parrainés dans une chaîne de parrainage de lignée descendante directe et ultérieure d'un Conseiller Bien-être.

Parrain : Un Parrain est un Conseiller Bien-être qui a engagé une recrue. C'est une désignation qui autorise un Conseiller Bien-être à se qualifier pour des rangs et des bonus Fast Start dans le plan de compensation

des ventes. Les parrains jouissent également de la possibilité d'identifier le tuteur d'un nouveau Conseiller Bien-être au sein de leur organisation. Un parrain peut aussi être tuteur (cf. tuteur).

Personne : Tout individu, entreprise, société de personnes, ou autre entité juridique.

Programme de fidélité : Le Programme de fidélité (Loyalty Rewards Program ou LRP) est un programme de commande de produits dans le cadre duquel un Conseiller Bien-être peut organiser des livraisons automatiques mensuelles de produits dōTERRA, et qui permet à un Conseiller Bien-être de se qualifier pour recevoir des crédits de produits et d'autres avantages liés au plan de compensation des ventes (voir Article 10).

Propriété intellectuelle de dōTERRA : Ce terme désigne l'ensemble de 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, et le contenu des publications protégé par le droit d'auteur, qu'ils soient enregistrés auprès des autorités compétentes ou pas.

Rangs : Les désignations (niveaux) obtenu(e)s par et offert(e)s aux Conseillers Bien-être dans le cadre du plan de compensation des ventes, dont: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, *Silver*, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond, et *Presidential Diamond*.

Recrue : Une Recrue est un Conseiller Bien-être qui a été engagé par un Parrain.

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 sur le territoire du Conseiller Bien-être.

Société : Société ou « dōTERRA » signifie dōTERRA Global Limited ou tout cessionnaire, successeur, succursale ou filiale légitime, quelle que soit leur situation géographique.

Supplément de demande des entreprises : document supplémentaire au contrat de Conseiller Bien-être. Le supplément de demande des entreprises 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 supplément de demande des entreprises doit lister toutes les personnes qui sont partenaires, actionnaires, mandants, cadres, bénéficiaires, directeurs ou membres d'une entreprise.

Tuteur : un Conseiller Bien-être au-dessous duquel est placé directement un autre Conseiller Bien-être dans son organisation (cf. parrain).

SECTION 3 : Code de déontologie

dōTERRA attend et exige de ses 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 des personnes et représentent la Société et ses produits auprès du public. Tout manquement aux normes comportementales indiquées dans ce Manuel des Politiques, ainsi que dans le code de déontologie pourrait inciter la Société à imposer une mesure disciplinaire au Conseiller Bien-être, en fonction de l'appréciation de la Société quant à 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. Faire preuve de respect 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 discréditerait dōTERRA, ses mandataires sociaux, ses employés, eux-mêmes ou d'autres Conseillers Bien-être, ou les mettraient dans l'embarras.
- 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.
- 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 dans le cadre du plan de compensation des ventes. Les Conseillers Bien-être ne doivent pas se servir de leur propre revenu comme indicateur du succès potentiel d'autrui, ni se servir des paiements compensatoires comme documents de marketing.
- H. Respecter toutes les politiques et procédures dōTERRA telles qu'elles figurent actuellement dans le présent Manuel des Politiques et dans d'autres documents contractuels, et telles qu'elles pourraient être modifiées à l'avenir.

SECTION 4 : S'inscrire comme Conseiller Bien-être

La relation avec le Conseiller Bien-être est la plus précieuse chez dōTERRA. C'est avec grand plaisir que la Société s'associe avec des Conseillers Bien-être pour présenter et offrir ses produits régénérateurs et ses opportunités.

- A. **S'inscrire comme Conseiller Bien-être.** Pour devenir un Conseiller Bien-être dōTERRA, chaque demandeur doit :
 - 1. Verser des frais de demande non remboursables de 20 €, HTVA, lesquels couvrent les frais de la Société pour fournir au Conseiller Bien-être le matériel de support nécessaire ainsi que des informations sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et procédures, et 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.** Toute demande de Conseiller Bien-être incomplète, incorrecte ou frauduleuse sera jugée non valide dès le départ.
- C. **Effet contraignant d'un membre d'une Concession.** Dans le cas où une ou plusieurs personnes font partie d'une Concession en tant que co-demandeurs, toute action, approbation ou acceptation faite par l'une d'elles engage l'ensemble de la Concession.
- D. **Devoir de maintenir des informations exactes.** Afin de s'assurer que la Société reçoit les informations les plus à jour, les Conseillers Bien-être doivent aviser la Société des modifications apportées aux formulaires et pièces jointes déposés. Les propositions de modification d'informations personnelles doivent être présentées dans un nouveau contrat de Conseiller Bien-être ou un supplément de demande des entreprises, avec la mention du mot « Modifié » écrite en haut. Toutes les parties à la Concession doivent signer le Contrat modifié avant de le soumettre à la Société.
- E. **Supplément de demande des entreprises.** Une Entreprise peut devenir un Conseiller Bien-être dōTERRA en soumettant, avec le supplément de demande des entreprises, 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 des départements juridique et conformité de dōTERRA.
- F. **Durée et renouvellement du Contrat.** La durée du Contrat est d'un an à compter de la date où il est soumis à dōTERRA. À moins que le Conseiller Bien-être ne notifie la Société de son intention de ne pas renouveler le Contrat, ou qu'il soit mis fin au Contrat par la Société ou par le Conseiller Bien-être, celui-ci se renouvelle automatiquement chaque année à sa date anniversaire. Le Conseiller

Bien-être consent à verser un droit de renouvellement annuel au plus tard à la date anniversaire de l'acceptation de la demande. Le Conseiller Bien-être consent et autorise la Société à prélever automatiquement le montant de 15 €, HTVA, sur la carte de crédit indiquée dans nos dossiers chaque année à la date anniversaire du Contrat conclu avec la Société pour le renouveler. Un Conseiller Bien-être qui n'a pas de Lignée Descendante à la date de renouvellement sera renouvelé en tant que Client prix de gros et consent à remplir le formulaire de la Convention pour Client prix de gros. 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 au Conseiller Bien-être le matériel de support nécessaire et des informations sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et procédures, et 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-demandeur dans plus d'une Concession ou détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte Client prix de gros. Un intérêt bénéficiaire inclut, mais sans s'y limiter, tout titre de participation, tout droit sur des avantages actuels ou futurs, financiers ou autres, tout droit d'acheter à des prix premiums, une reconnaissance, ou tout autre avantage, matériel ou immatériel, en rapport avec une Concession ou un Client prix de gros. Les couples mariés 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 prix de gros entre eux. Un entrepreneur ne peut avoir une Concession au nom de sa société et une Concession distincte, ni détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte Client prix de gros à son nom, ou une autre société. Le compte multiplicateur *Presidential Diamond* constitue une exception à cette règle. Voir Section 10.B.3.

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 contractera aucune dette, dépense ou obligation, ni n'ouvrira un compte bancaire au nom ou 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, les frais de déplacement, de nourriture, de logement, de secrétariat, de bureau, d'appels longue distance et autres, n'incombe qu'à leur seule personne. Les Conseillers Bien-être sont personnellement responsables de tous les droits et taxes légaux exigibles, notamment l'impôt sur le revenu, les cotisations d'assurance nationale, ainsi que le recouvrement et le paiement en bonne et due forme de la TVA sur les ventes et de bonus; ils doivent aussi tenir des registres appropriés qui sont nécessaires pour assurer l'évaluation et le paiement corrects de tels droits ou taxes. 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 acceptent que la Société n'est pas responsable de l'impôt retenu à la source, et ne retiendra ni ne déduira aucun impôt de leurs bonus, à moins qu'une telle retenue ne soit requise par la loi. Les Conseillers Bien-être sont liés par tous les accords de perception et de versement des taxes de vente entre la Société et toutes les autorités fiscales compétentes, ainsi qu'à 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 diverses publications, y compris les conventions et magazines. La reconnaissance repose sur des critères et des normes adoptés et modifiés, de temps à autre, par la Société. La Société reconnaît généralement les Conseillers Bien-être au plus haut rang qu'ils ont atteint durant au moins trois des douze derniers mois, excepté le rang atteint pour la première fois.

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 rester Conseiller Bien-être ou Client dōTERRA.

- B. Autorisation de revendre des produits dōTERRA.** Seuls les Conseillers Bien-être peuvent acheter des produits dōTERRA pour les revendre.
- C. Interdiction d'acheter des produits uniquement dans le but de se qualifier pour obtenir des bonus.** L'opportunité dōTERRA se fonde sur la vente au 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 qu'il revendra à d'autres pour leur consommation finale. L'achat de produits uniquement dans le but de collecter des bonus est interdit. Les Conseillers Bien-être ne sont pas autorisés à acheter des stocks dans une quantité dépassant de façon déraisonnable celle que l'on peut prévoir de revendre, d'utiliser comme outil de vente ou de 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 à des fins de qualification et non de consommation ou de revente. La Société se réserve en outre le droit de récupérer les bonus payés si elle constate que lesdits bonus ont été générés sur la base d'une vente qu'elle considère comme 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 par la Société depuis moins de 30 jours. Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas 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 de 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 qui la commande de produits est passée. La non-production d'un tel consentement à la demande de la Société peut entraîner l'annulation de la vente, la perte des bonus découlant de la vente, et d'autres mesures disciplinaires au sens de la section 19.
- E. Interdiction de reconditionnement.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent imprimer leurs propres étiquettes, ni reconditionner des 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 du kit, sauf si la Société a fixé un prix premium pour la pièce individuelle. De même, les Conseillers Bien-être ne peuvent pas promouvoir l'utilisation des huiles dōTERRA comme ingrédients de 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 incombe aux Conseillers Bien-être de rembourser à la Société les frais pour la nouvelle présentation de paiements ou pour obtenir autrement des Conseillers Bien-être les paiements retournés à la Société pour provision insuffisante.
- G. Commandes à enlever au comptoir.** La Société aura l'option d'expédier toute commande passée à un Conseiller Bien-être si cette commande n'a pas été enlevée au comptoir dans les 20 jours de sa passation. La Société répercutera le coût de cette expédition sur le Conseiller Bien-être comme si la commande avait à l'origine été passée comme commande à expédier. La période d'enlèvement varie en fonction du marché local. Veuillez consulter le centre d'enlèvement au comptoir du marché local où le produit a été commandé.

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 en cas de prépaiement) 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 remboursement de 30 jours que les clients au détail et l'ensemble des conditions de remboursement sont énoncées dans le présent document.

2. dōTERRA offrira un crédit de produit de cent pour cent (100%) du prix d'achat (plus taxe applicable en cas de prépaiement) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable en cas de prépaiement) sur les produits non 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.
- B. Retours entre trente-et-un (31) et quatre-vingt-dix (90) jours après achat.** À partir de trente-et-un (31) jours jusqu'à quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date d'achat, dōTERRA offrira un crédit de produit de cent pour cent (100%) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable en cas de prépaiement) sur les 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 de Produit de quatre-vingt-dix pour cent (90%) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable en cas de prépaiement) sur les 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 réputés « actuellement commercialisables » s'il est satisfait à chacun des critères suivants: 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 un emballage et qui, si non scellés ou non emballés, ne peuvent être revendus pour des raisons de santé ou d'hygiène (par exemple des huiles essentielles), n'ont pas été ouverts ou descellés ou déballés; 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 n'est pas passée; 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 seront pas considérés comme « actuellement commercialisables » si la Société divulgue avant l'achat que les produits sont des offres saisonnières, interrompues, 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 expédiés par erreur.** dōTERRA échangera ou remboursera les produits reçus endommagés par le Conseiller Bien-être ou le client, ou expédiés par erreur. De tels produits doivent être retournés dans les quinze (15) jours suivant leur réception. Dans la mesure du possible, les produits retournés seront remplacés par des produits non endommagés. Toutefois, en cas d'impossibilité d'échange, la Société se réserve le droit de rembourser le montant des produits échangés.
- F. Obligation de conserver le numéro de commande.** Afin que la Société récupère correctement les bonus applicables sur les 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 les procédures suivantes:
1. Un numéro de retour doit être reçu avant le retour des produits expédiés à la Société. Ce numéro peut être obtenu par téléphone ou par écrit, et l'envoi de retour réel doit être accompagné du numéro du Conseiller Bien-être.
 2. La Société fournira au Conseiller Bien-être les procédures correctes ainsi que l'endroit où retourner les produits ou le matériel de promotion. Tous les frais d'envoi de retour seront réglés par le Conseiller Bien-être.
 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 des bonus non acquis.** Les bonus sont payés aux Conseillers Bien-être sur la base de l'achat de produits de la Société par des clients ou des membres de leur Organisation de Lignée Descendante. Lorsque des produits sont retournés, la Société a le droit de récupérer les bonus payés sur la base de l'achat des produits retournés. La Société peut récupérer ces bonus en exigeant d'un Conseiller Bien-être qu'il les rembourse directement la Société, ou la Société peut retenir le montant du bonus des futurs paiements 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 conformément à la Politique de Retour de Produits.
- L. Remboursements par carte de crédit.** Les Conseillers Bien-être sont tenus de retourner les produits en vertu des politiques d'échange et de retour de produits de la Société plutôt que de procéder à 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 au remboursement 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 à la Société le remboursement de ces frais (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 belge sur la protection des consommateurs exige d'un Conseiller Bien-être ayant vendu des produits à un client au détail qu'il fournisse une garantie de remboursement de 14 jours. Cela signifie que les Conseillers Bien-être sont tenus, pour quelque raison que ce soit et sur demande, de rembourser intégralement le prix d'achat au client et que le client est tenu de demander le remboursement dans un délai de 14 jours suivant la livraison et de retourner les produits.

La Société encourage les Conseillers Bien-être à accéder à toute demande de remboursement ou d'échange de produit, même si cette demande a été soumise plus de 14 jours après la livraison. La Société soutient cette politique en offrant sa généreuse politique de retour de produits décrite à la section 6.

- B. Obligation de fournir des reçus de vente.** Les Conseillers Bien-être doivent fournir au client un reçu de vente au détail dûment rempli au moment de la vente.
1. Le recto du reçu de vente au détail doit être rempli et mentionner les articles commandés, le montant de la vente, ainsi que le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du client.
 2. Le verso du reçu de vente au détail doit être rempli et mentionner 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 sept 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

- A. Obligation d'accepter les responsabilités contractuelles.** Avant qu'un Conseiller Bien-être puisse agir comme Parrain ou tuteur, il doit remplir toutes les exigences et accepter toutes les responsabilités décrites dans le Contrat.

B. Placement. Un Conseiller Bien-être peut recommander des personnes à la Société en tant que candidats pour devenir des Conseillers Bien-être. Un candidat qui devient Conseiller Bien-être est placé dans l'organisation du parrain mentionnée sur le Contrat de Conseiller Bien-être.

C. Formation et soutien de l'Organisation. Pour être un Parrain ou tuteur à succès, un Conseiller Bien-être doit assumer des obligations de formation et de soutien vis-à-vis des Conseillers Bien-être de son organisation. Le succès d'un Conseiller Bien-être ne peut provenir que de la vente systématique des produits de la Société aux clients de détail 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 Tuteur à succès. Pour devenir un Parrain ou Tuteur à succès et un leader, un Conseiller Bien-être doit s'acquitter des responsabilités suivantes :

1. Donner régulièrement des formations, des conseils et des encouragements en matière d'organisation et de vente à l'organisation du Conseiller Bien-être. Un Parrain ou tuteur doit maintenir le contact avec tous les membres de son Organisation et être disponible pour répondre aux questions. Si vous avez un leader de haut niveau dans votre organisation, vous devrez passer par ce leader de haut niveau pour communiquer avec les membres de l'organisation du leader de haut niveau ;
2. Faire de son mieux pour veiller à ce que tous les Conseillers Bien-être de son organisation comprennent et se conforment bien aux termes et conditions du Contrat ainsi qu'aux lois et réglementations nationales et locales applicables ;
3. Intervenir dans tout différend survenant entre un client et toute organisation du Conseiller Bien-être tout en essayant de résoudre le différend rapidement et à l'amiable ;
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 réglementations applicables ;
5. Résoudre rapidement 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 informer les Conseillers Bien-être recrutés et parrainés par le Conseiller Bien-être des politiques de la Société.

F. Devoir de Diligence du Parrain et Tuteur. Les Parrains et Tuteurs ont une responsabilité et un devoir de diligence particulier de veiller à ce que leurs actions ou omissions ne causent aucune perte, aucun préjudice ou aucun embarras à personne dans leur organisation ou à la Société ; le cas échéant, ils doivent agir rapidement pour rectifier une telle perte, un tel préjudice ou un tel embarras.

Lors de l'inscription, les Parrains 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 toute autre personne l'affectation de la qualité de Parrain d'un nouveau Conseiller Bien-être.

G. Réalignement de tout ou partie d'une Organisation. La Société se réserve le droit de déplacer ou de réaligner une organisation, ou des parties de celle-ci, de Parrains ou tuteurs qui enfreignent les termes du présent Manuel des Politiques ou qui commettent ou sont impliqués dans un acte de turpitude morale tel que déterminé par la Société, à sa seule discrétion. Rien de ce qui est contenu dans le présent n'oblige la Société à prendre une mesure, ni n'abroge aucun droit en cas de report ou de refus.

Comme exemples d'actes de turpitude morale, on peut citer, mais sans s'y limiter: les avances ou communications sexuelles inopportunes, le non-remboursement de ses dettes, la faillite, le préjudice physique, le méfait ou l'abus, le vol et l'immixtion dans les relations familiales.

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

H. Inscription d'un Client prix de gros . Un Conseiller Bien-être peut aussi présenter à la Société des clients qui aimeraient s'inscrire comme Clients prix de gros . Un Client prix de gros ne participe pas au plan de compensation des ventes, mais un Conseiller Bien-être peut être rémunéré dans le cadre du plan de compensation des ventes pour les produits achetés par les Clients prix de gros qu'il a présentés. Les Conseillers Bien-être doivent être conscients que pour pouvoir s'inscrire comme Client prix de gros dōTERRA, chaque Client prix de gros doit :

1. Verser des frais de demande d'admission non remboursables de 20 €, HTVA.
2. Soumettre une convention pour Client prix de gros dûment remplie à la Société; et
3. Être majeur dans son lieu de résidence et apte à conclure la convention pour Client prix de gros. Les hôpitaux ne peuvent pas devenir des Clients prix de gros sans le consentement écrit des départements juridique et conformité de dōTERRA.

SECTION 9 : Politique de placement, changement de ligne et interdiction de recrutement interlignées

A. Placement initial. Au moment où un nouveau Conseiller Bien-être est recruté, le Parrain du nouveau Conseiller Bien-être peut le placer n'importe où dans son organisation.

B. Changements de Placement après un recrutement.

1. Au plus tard le 10^e jour du mois civil suivant l'inscription d'un nouveau Conseiller Bien-être auprès de la Société, le recruteur peut déplacer le nouveau Conseiller Bien-être une fois, n'importe où dans l'organisation du Recruteur (c'est-à-dire pas en dehors de l'organisation du Recruteur), sous réserve de l'approbation de la Société.
2. Une fois la période décrite ci-dessus écoulée, un Conseiller Bien-être est en placement définitif et la Société n'approuvera normalement pas les demandes de placement du Conseiller Bien-être ailleurs dans une Organisation.
 - a. Les changements de placement ultérieurs 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 prendra en compte, entre autres facteurs, les éléments suivants :
 - i. Si le Conseiller Bien-être à déplacer n'a pas été actif pendant au moins six mois (douze mois si le rang *Silver* ou plus),
 - ii. Si le Conseiller Bien-être à déplacer obtient le consentement écrit des Recruteurs qui sont trois niveaux au-dessus du Conseiller Bien-être et des Sponsors qui sont sept niveaux au-dessus du Conseiller Bien-être,
 - iii. Si le changement entraînera un avancement de rang,
 - iv. Si un changement des paiements de primes historiques aura lieu,
 - v. Si un Conseiller Bien-être a violé le Contrat,
 - vi. L'effet du changement sur l'Organisation, et
 - vii. Tout autre fait pertinent.
 - c. Un recruteur de rang Diamant ou supérieur qui inscrit personnellement un nouveau Conseiller Bien-être qui atteint le rang de Premier dans les trois mois sera autorisé à placer le nouvel inscrit sur sa ligne de front ou sous n'importe quel Conseiller Bien-être entre le parrain actuel et le

Recruteur. Cette demande peut être faite après que le Recruteur ait rempli le formulaire de changement Premier, au plus tard le 10^e jour du mois civil suivant le paiement du nouveau Premier en tant que Premier. Ce changement de placement peut être effectué même si un changement de placement avait déjà été effectué après le recrutement. Aux fins du calcul des trois mois dans le présent paragraphe, le comptage commence lorsque le nouveau Conseiller Bien-être est le parrain de son premier Conseiller Bien-être. Si le nouveau Conseiller bien-être parraine son premier Conseiller Bien-être après le 10^e 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 10^e jour du mois, le premier mois sera le mois civil au cours duquel il s'inscrit

C. Inscription d'un ancien Client de Gros en tant que Conseiller Bien-Être. Un Conseiller Bien-être peut inscrire des Clients en gros en tant que Conseillers bien-être. Lorsqu'un Client en gros devient un Conseiller bien-être, il cesse d'être un Client en gros. Un Recruteur peut placer un nouveau Conseiller Bien-être qui était un client en gros à n'importe quel poste dans l'organisation du Recruteur si le nouveau Conseiller Bien-être a inscrit au moins un client en gros ou un Conseiller Bien-être avec des ventes de 100 PV après être devenu un Conseiller Bien-être et n'a pas d'organisation existante. Le placement du nouveau Conseiller Bien-être doit être achevé au plus tard le 10^e jour du mois civil suivant la date à laquelle les exigences décrites dans le présent paragraphe sont satisfaites.

D. Réaffectation de l'affiliation. La Société permet à un adhérent de changer l'affiliation d'un Conseiller Bien-être (Recruté) une fois, sous réserve de l'approbation de la compagnie. Des changements d'affiliation supplémentaires justifiés par des circonstances atténuantes peuvent être demandés et sont soumis à l'approbation du Comité des exceptions de la Société.

E. Interdiction des déplacements inter-sociétés et interlignées.

- 1. Recrutement inter-Sociétés.** L'entretien, l'inscription, l'encouragement ou l'effort réel ou tenté d'influencer de quelque façon que ce soit, directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, par l'intermédiaire d'un site Web), un autre conseiller Bien-être dōTERRA ou un client à s'inscrire ou à participer à une autre occasion de marketing de réseau. Cette conduite constitue un recrutement même si les actions du Conseiller Bien-être sont en réponse à une demande de renseignements faite par un autre Conseiller Bien-être ou un Client.
- 2. Déplacement interlignées.** L'entretien, le recrutement, l'encouragement ou l'effort réel ou tenté d'influencer de quelque façon que ce soit, directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, par le biais d'un site Web), le recrutement d'une personne qui, ou d'une entité qui, a déjà un partenariat de distribution actuel avec dōTERRA, dans une ligne de parrainage différente. Le déplacement interlignées s'applique également à l'inscription d'une personne ou d'une entité qui a bénéficié d'un partenariat de distribution avec dōTERRA au cours des six derniers mois, ou dans le cas d'un conseiller Bien-être ayant le rang Silver ou plus, au cours des douze derniers mois.
- 3. Interdiction.** Il est interdit aux Conseillers bien-être de procéder à un recrutement inter-entreprises ou à un déménagement interlignées. L'utilisation du nom d'un conjoint ou d'un parent, d'un nom commercial, d'un DBA, d'un nom d'emprunt, d'une société, d'un partenariat, d'un trust, d'un numéro d'identification fédéral ou d'un numéro d'identification fictif pour contourner cette politique est interdite.
- 4. Mesures injonctives à la disposition de la Société.** Les Conseillers Bien-être stipulent et conviennent que le recrutement inter-sociétés et le placement interlignées constituent une ingérence déraisonnable et injustifiée dans la relation contractuelle entre la Société et ses Distributeurs, ainsi que la conversion de la propriété de la Société et le détournement des secrets commerciaux de la Société. Les Conseillers Bien-être stipulent et acceptent en outre que toute violation de cette règle infligera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice subi par la Société dépasse tout bénéfice que le Conseiller Bien-être pourrait en tirer, et que la Société aura droit, en plus de tout autre recours disponible, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente sans cautionnement, et que cette mesure injonctive peut prolonger la période post-résiliation de cette restriction jusqu'à un (1) an à compter de la date de la dernière violation de

cette disposition. Les dispositions de la présente section survivent à la résiliation du contrat. Rien dans les présentes ne renonce aux autres droits et recours dont la Société peut disposer en ce qui concerne l'utilisation de ses informations confidentielles ou toute autre violation du Contrat. En outre, les Conseillers Bien-être conviennent que le fait d'apparaître, d'être référencé ou de permettre que leur nom ou leur image soit présenté ou référencé dans tout matériel de promotion, de recrutement ou de sollicitation pour une autre société de vente directe constitue un recrutement inter-sociétés pendant une période d'un an après la résiliation du contrat.

SECTION 10 : Plan de compensation des ventes

Il existe deux moyens fondamentaux pour un Conseiller Bien-être de gagner des bonus : (1) par le biais de majorations de détail ; et (2) par le biais des bonus (parfois appelés commissions) payés sur les ventes de produits d'un Conseiller Bien-être et sur les ventes d'autres Conseillers Bien-être de son Organisation.

Majorations de détail. Les Conseillers Bien-être achètent les produits dōTERRA à la Société à des prix premium pour les revendre aux clients, pour les utiliser comme matériel de promotion, ou pour leur consommation personnelle. La Société propose des prix de détail qui sont les prix auxquels elle recommande aux Conseillers Bien-être de revendre aux clients ; toutefois, les Conseillers Bien-être sont autorisés à fixer leurs propres prix de revente.

Bonus. Les Conseillers Bien-être peuvent aussi obtenir des bonus sur la base des ventes totales de produits de la Société dans tous les marchés où la Société mène des activités. Tous les produits ou promotions de la Société ne génèrent pas des bonus. Tous les produits ou promotions générant des bonus se voient attribuer une valeur de Volume Personnel (VP).

A. Définitions

Bonus principal : La somme totale de tous les bonus payés à un Conseiller Bien-être, hormis le bonus *Fast Start* et le bonus *Founder*. Le Bonus Principal comprend les bonus *Fast Start*, *Unilevel*, *Power of Three*, *Infinity Performance Pool* et *Diamond Pool*. Le bonus principal est versé chaque mois.

Branche qualifiée : Une *Branche qualifiée* est une recrue qui atteint un rang désigné dans une Organisation de première ligne de son Parrain. Aux fins de qualification du rang d'un Parrain, chaque *Branche qualifiée* doit se trouver au sein d'une Organisation de première ligne distincte du Parrain.

Commande commissionable : Une commande à laquelle des points de volume personnel ont été attribués, qui a été passée en temps voulu et payée par un Conseiller Bien-être, un Client prix de gros ou un Client de Détail.

Commandes LRP qualifiées : Une commande LRP qualifiée est une commande LRP unique de plus de 100 VP au cours du mois de qualification pour un Conseiller Bien-être ou Client prix de gros parrainé. Toutes les commandes LRP qualifiées doivent être réglées par carte de crédit au nom du titulaire du compte figurant sur le compte, ou en espèces, et doivent être expédiées à l'adresse principale figurant sur le compte. Une commande LRP qualifiée qui est retournée entraînera la récupération de tout bonus non acquis mais déjà payé.

Équipe : Un terme employé dans le cadre du bonus *Power of Three*. Une équipe est constituée d'un tuteur de placement ainsi que des Conseillers Bien-être, PM, Clients prix de gros et clients de détail qui se trouvent au premier niveau de l'organisation du tuteur de placement.

Organisation de première ligne : Une organisation de première ligne est l'organisation de l'un des Conseillers Bien-être personnellement parrainés d'un Conseiller Bien-être et ses clients.

Volume d'équipe (TV) : Le volume personnel combiné des membres de l'équipe. Un terme employé dans le cadre du bonus *Power of Three*.

Volume de Société : Le volume de Société est la quantité totale de ventes aux Conseillers Bien-être, aux Clients prix de gros et aux clients de détail.

Volume de marché local : Le volume personnel collectif de tous les Conseillers Bien-être qui vivent dans un marché local désigné. Le terme de volume de marché local est utilisé pour définir le bonus *Founder*.

Volume organisationnel (VO) : Le volume des ventes mesuré en volume personnel d'un Conseiller Bien-être plus celui de tous les autres Conseillers Bien-être, Clients prix de gros et Clients de détail dans l'organisation de ce Conseiller Bien-être.

Volume personnel (VP) : Chaque produit commissionnable vendu par dōTERRA se voit attribuer une valeur en points. Le volume personnel d'un Conseiller Bien-être représente le nombre de points accumulés des produits achetés par un Conseiller Bien-être, ou vendus à ses clients de détail recrutés personnellement en un mois civil. Tous les produits ne remplissent pas les conditions en matière de valeur VP. Le VP n'inclut pas les produits obtenus grâce à des crédits de produits.

B. Bonus. La compensation destinée aux Conseillers Bien-être vise à récompenser les efforts constants de tout un chacun, du nouveau Conseiller Bien-être au Conseiller Bien-être professionnel expérimenté. Les bonus de dōTERRA comprennent les bonus *Retail Profit*, *Fast Start*, *Power of Three*, à *Unilevel*, *Infinity Performance Pools*, *Diamond Pools* et *Founders Club*.

1. Bonus *Fast Start* (démarrage rapide) – un bonus basé sur les inscriptions.

Aperçu. Un bonus *Fast Start* est payé chaque semaine aux Parrains pour toutes les commandes commissionnables vendues au cours des soixante (60) premiers jours à un nouveau Conseiller Bien-être ou Client prix de gros. Le bonus est payé aux Parrains de premier, deuxième et troisième niveau du nouveau Conseiller Bien-être. Le Parrain de premier niveau perçoit vingt (20) pour cent, le Parrain de deuxième niveau perçoit dix (10) pour cent et le Parrain de troisième niveau perçoit cinq (5) pour cent. Voir figure 1.

Pour se qualifier pour le bonus *Fast Start*, chaque Parrain doit (1) avoir un modèle de programme de fidélité (LRP) fixé à au moins 100 VP pour le mois, et (2) passer une commande LRP qualifiée. Les bonus non acquis ne sont pas cédés à un autre Parrain. Le bonus de la semaine précédente (du lundi au dimanche) est calculé et défini le mercredi de chaque semaine. Les paiements se font chaque semaine. Aucun bonus *Unilevel* (voir ci-dessous) n'est payé sur ces commandes.

Bonus *Power of Three* – un bonus basé sur le parrainage.

Aperçu. Le bonus *Power of Three* est un bonus mensuel payé aux tuteurs qui peut équivaut à €42, €212 ou €1.275 Euro. Tout tuteur ayant une commande LRP qualifiée peut participer au bonus.

Le bonus *Power of Three* de €42. Pour se qualifier pour le bonus de €42, un Conseiller Bien-être doit faire une commande LRP qualifiée. Le Conseiller Bien-être doit aussi avoir trois (3) Conseillers Bien-être personnellement parrainés ou trois (3) Clients prix de gros personnellement présentés avec des commandes LRP qualifiées et un volume d'équipe (TV) minimum de 600. Voir figure 2.

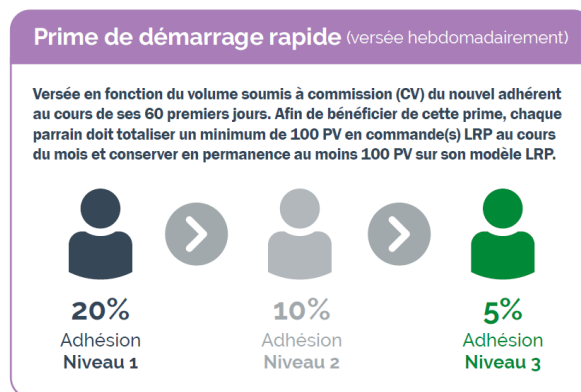


Figure 1

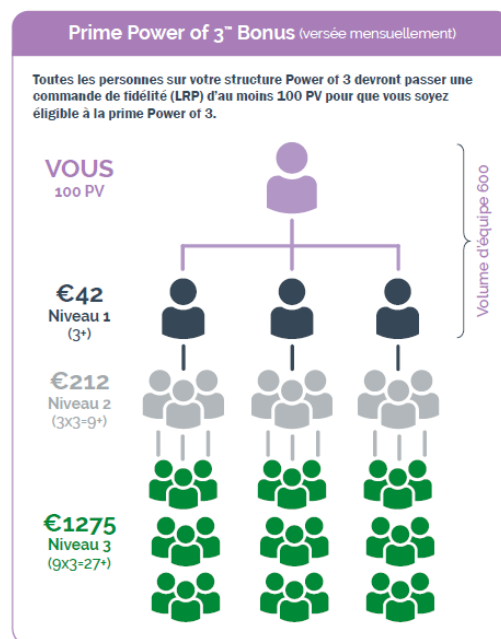


Figure 2

Le bonus Power of Three de €212. Pour se qualifier pour le bonus de €212 USD, un Conseiller Bien-être doit d'abord se qualifier pour le bonus de €42. Les trois (3) Conseillers Bien-être personnellement parrainés ou Clients prix de gros personnellement présentés qui l'ont aidé à se qualifier pour le bonus de €42 doivent aussi se qualifier pour le bonus de €42. Voir figure 2.

Le bonus Power of Three de €1.275. Pour se qualifier pour le bonus de €1.275, un Conseiller Bien-être doit d'abord se qualifier pour le bonus de €212. Les trois (3) Conseillers Bien-être personnellement parrainés ou Clients prix de gros personnellement présentés qui l'ont aidé à se qualifier pour le bonus de €212 doivent aussi se qualifier pour le bonus de €212. Voir figure 2.

Structures Power of Three supplémentaires. Les Conseillers Bien-être peuvent avoir plusieurs structures *Power of Three*. Lorsqu'un Conseiller Bien-être complète une structure *Power of Three* de €1.275, il peut se qualifier pour une structure supplémentaire. Les Conseillers Bien-être personnellement parrainés, les Clients prix de gros personnellement présentés et le volume de ventes comptabilisés dans la première structure de bonus ne peuvent être utilisés pour qualifier un tuteur pour des structures de bonus supplémentaires.

2. Bonus Unilevel (à Un niveau) – Un bonus basé sur l'Organisation.

Aperçu. Le bonus *Unilevel* est payé mensuellement aux Conseillers Bien-être. Le bonus *Unilevel* est basé sur le volume de ventes mensuel de l'organisation du Conseiller Bien-être. Le bonus *Unilevel* d'un mois particulier est tributaire du rang mensuel pour lequel le Conseiller Bien-être s'est qualifié et du volume de ventes organisationnel mensuel du Conseiller Bien-être. Les exigences de rang et de volume organisationnel doivent être remplies chaque mois. Par compression, pratiquement tous les bonus *Unilevel* sont payés à des distributeurs. Les ventes sur lesquelles des bonus Fast Start sont payés ne sont pas incluses dans le volume *Unilevel*. Voir figure 3.

Figure 3

Bonus d'organisation Uni-Level (payé chaque mois sur un volume organisationnel comprimé)												
Payé comme titre	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV mensuel	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV mensuel	*	500	1.000	2.000	3.000	5.000	*	*	*	*	*	*
Jambes qualifiées	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
exigences de jambes	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silber	Silber	Gold	Platin
niveau 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
niveau 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
niveau 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
niveau 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
niveau 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
niveau 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
niveau 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
compression dynamique		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Monter en Rang. Chaque Rang a des exigences mensuelles minimum de Volume Personnel et de Volume Organisationnel. Par exemple, le rang de Manager exige 100 VP et 500 VO. Tous les Rangs, hormis celui de Consultant, exigent une commande minimum de 100 VP.

Rangs et niveaux. Chaque rang correspond au nombre de niveaux organisationnels desquels le Conseiller Bien-être peut recevoir une compensation. Voir figure 3. Par exemple, le Rang de *Executive* reçoit une compensation de quatre niveaux. En général, plus un Conseiller Bien-être progresse en Rang, plus le nombre de niveaux dans son Organisation augmente, jusqu'à ce qu'il atteigne le Rang *Silver*. Les Rangs *Silver* à *Presidential Diamond* sont payés par au moins sept (7) niveaux.

Le pourcentage de VO payé à un Conseiller Bien-être change aussi de niveau en niveau. Comme indiqué sur la figure 3, le premier niveau paie deux pour cent (2%), et le pourcentage augmente de niveau en niveau jusqu'à atteindre sept pour cent (7%) au septième niveau. Le bonus cumule les niveaux de paiement, de sorte qu'un *Executive* reçoit deux pour cent (2%) pour le premier niveau,

plus trois pour cent (3%) pour le deuxième niveau, et cinq pour cent (5%) pour les niveaux trois et quatre.

Branches qualifiées et titres de Rang. Pour atteindre certains Rangs, un Conseiller Bien-être doit avoir des *Branches qualifiées* dans son Organisation de première ligne. Voir figure 3. Par exemple, un Conseiller Bien-être qui souhaite atteindre le Rang *Silver* est tenu d'avoir trois (3) *Branches qualifiées Elite*. Voir figure 3.

Conditions des sixième et septième niveaux. Pour être éligible au paiement de bonus, ou à toute autre compensation des sixième et septième niveaux, un Conseiller Bien-être doit 1) être actif, et 2) inscrire au moins une (1) nouvelle personne dans son organisation tous les trois (3) mois.

Compression. Le plan de compensation des ventes dōTERRA maximise le paiement aux Conseillers Bien-être par compression. Lorsque le Rang d'un Conseiller Bien-être ne le qualifie pas pour recevoir un bonus d'un niveau lié à des rangs supérieurs, le bonus sera cédé et payé aux Conseillers Bien-être de Rang supérieur admissibles au bonus de niveau supérieur.

Compte multiplicateur *Presidential Diamond*. Les détenteurs du Rang de *Presidential Diamond* ont le droit de créer un compte supplémentaire directement sous leur compte principal *Presidential* (« PD1 »), appelé compte multiplicateur 1 (« M1 »). Les détenteurs du Rang de *Presidential Diamond* qui ont six (6) *Branches qualifiées* solides peuvent en ajouter de nouvelles à leur compte M1 et obtenir une compensation *Unilevel* supplémentaire sur le nouveau volume qu'ils créent via ce compte, leur permettant ainsi d'atteindre les niveaux de volume huit (8) sous leur compte PD1.

Le compte M1 peut être créé dès que le leader atteint le Rang de *Presidential Diamond*. Le M1 est admissible à recevoir des bonus chaque mois que le compte PD1 est payé comme un *Presidential Diamond* utilisant ses six (6) propres branches *Platinum*. Si le compte PD1 ne se qualifie pas en tant que *Presidential Diamond* au cours d'un mois donné, le compte M1 ne sera admissible à aucun bonus ce mois-là. Le compte M1 ne peut lui-même constituer l'une des six (6) branches admissibles du compte PD1. Toutefois, si une ou plusieurs des six (6) branches admissibles du PD1 ne se qualifie pas en tant que *Platinum* au cours d'un mois donné, le compte PD1 pourrait toujours être payé comme un *Presidential Diamond* en utilisant une ou plusieurs branches *Platinum* personnellement recrutées du M1, pourvu que la branche M1, et non le compte M1, se qualifie en tant que *Platinum*. Dans ce cas, le compte M1 ne sera pas payé, contrairement au compte PD1.

Une fois le compte M1 créé, le leader *Presidential Diamond* peut choisir de déplacer toute branche qualifiée de première ligne personnellement recrutée de son compte PD1 à son compte M1, tant que les branches n'ont pas atteint le rang de *Platinum* ou un rang supérieur. Les branches ne peuvent être empilées les unes sur les autres ni être restructurées, mais passeront de la première ligne PD1 à la première ligne M1 avec leur structure existante.

Lorsque le compte M1 a atteint le rang de *Presidential Diamond*, la Société autorisera un compte « M2 » supplémentaire comme compte de première ligne au compte M1 précédent, permettant à un leader d'avoir trois (3) comptes qui lui procurent des revenus sur le dernier volume qu'ils génèrent, en plus de lui faire bénéficier du revenu des neuf (9) niveaux sous son compte original *Presidential Diamond*. Cet effet multiplicateur peut se poursuivre aussi longtemps que les branches *Platinum* nécessaires se qualifient comme décrit ci-dessus.

3. **Infinity Performance Pools** – un bonus basé sur le rendement du leadership.

Aperçu des *Infinity Performance Pools*. Les *Infinity Performance Pools* sont obtenus et payés chaque mois au rang de Premier et aux rangs supérieurs. Collectivement, les *Infinity Performance Pools* représentent quatre virgule vingt-cinq pour cent (4,25%) du volume de Société – l'*Empowerment Pool* (1,25%), le *Leadership Performance Pool* (2%) et le *Diamond Performance Pool* (1%). Voir figure 4. Un Conseiller Bien-être se qualifie pour être payé à partir de ces *pools* lorsqu'il remplit les exigences du rang au cours d'un mois particulier. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1%, 1,25% ou 2%) d'un *pool* désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts des Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs parts au cours du mois.

Figure 4

4.25% Infinity Performance Pools (Payé mensuellement sur le volume total de la Société)									
# des parts	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	Empowerment Pool est limité à une part par Premier et Silver admissibles et à un maximum de deux parts par Gold admissible.			Leadership Performance Pool peut obtenir des parts supplémentaires avec chaque nouvel Elite personnellement recruté. †			Diamond Performance Pool peut obtenir des parts supplémentaires avec chaque nouveau Premier personnellement recruté.		

*Gold peut se qualifier pour un maximum de deux parts de l'Empowerment Pool. Pour les détails, voir le Manuel des politiques de la Société.

† Doivent être admissibles pour la première fois, parts illimitées dans le Leadership Performance Pool et le Diamond Performance Pool, voir Manuel des politiques de la Société pour détails

Parts dans l'Empowerment Pool. Un Conseiller Bien-être qui se qualifie au rang de *Premier*, *Silver* ou *Gold* et qui vend 100 VP ou plus à un nouveau Conseiller Bien-être ou Client prix de gros au cours d'un mois, recevra une part dans l'Empowerment Pool. Un Conseiller Bien-être *Gold* peut se qualifier pour une deuxième part s'il vend 100 VP ou plus à un nouveau Conseiller Bien-être ou Client prix de gros supplémentaire au cours du même mois. Les parts ne se cumulent pas d'un rang à l'autre. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1,25%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une part au cours du mois.

Parts dans le Leadership Performance Pool. Chaque *Silver* reçoit une (1) part dans le Leadership Performance Pool. Chaque *Gold* reçoit cinq (5) parts dans le Leadership Performance Pool. Enfin, chaque *Platinum* reçoit dix (10) parts dans le pool. Un Conseiller Bien-être peut gagner une part supplémentaire pour le mois s'il recrute un Elite pour la première fois. Les parts ne se cumulent pas d'un rang à l'autre. Par exemple, un Conseiller Bien-être qui passe de *Silver* à *Gold* a droit à cinq (5) parts, et non à une (1) part du pool *Silver* et cinq (5) parts du pool *Gold*. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (2%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une part au cours du mois.

Parts dans le Diamond Performance Pool. Chaque *Diamond* reçoit une (1) part dans le Diamond Performance Pool. Chaque *Blue Diamond* reçoit deux (2) parts dans le pool, et chaque *Presidential Diamond* reçoit trois (3) parts dans le pool. Un Conseiller Bien-être peut gagner des parts supplémentaires pour le mois s'il recrute un *Premier* pour la première fois. À nouveau, les parts ne se cumulent pas d'un rang à l'autre. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société 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 parts au cours du mois.

4. Bonus Diamond Pools – un bonus basé sur le rendement du leadership.

Aperçu des Diamond Pools. Les *Diamond Pools* fonctionnent d'une façon analogue aux *Infinity Performance Pools*. Les pools sont obtenus et payés chaque mois. Les *Diamond Pools* sont payés en plus des parts obtenues dans le *Diamond Performance Pool*. Tout comme pour les *Infinity Performance Pools*, les parts ne se cumulent pas d'un rang à l'autre. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une part ou plusieurs parts au cours du mois. Voir figure 5.

Figure 5

3% Diamond Pools (payé chaque mois sur le volume total de société)

	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
Parts de rang pour Blue Diamond & Diamond: Obtiennent des parts supplémentaires pour chaque nouveau Premier personnellement recruté. Parts de rang pour Presidential Diamond: Obtiennent des parts supplémentaires pour chaque nouveau Silver personnellement recruté.	3	3	3
# des parts	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

*Jambes doivent être personnellement recrutées. Doivent être admissibles pour la première fois, parts illimitées. Voir les politiques de la Société pour détails.

Parts dans les *Diamond Pools*. Le *Diamond Pool*, le *Blue Diamond Pool* et le *Presidential Diamond Pool* sont chacun égaux à un pour cent (1%) du volume de Société mensuel total. Chaque Conseiller Bien-être admissible reçoit trois parts dans le *pool* du rang du Conseiller Bien-être.

Qualification pour des parts supplémentaires dans les *Diamond Pools* :

- 1. *Presidential Diamond Pool*.** Un *Presidential Diamond* reçoit une part unique dans le *Presidential Diamond Pool* lorsqu'un autre Conseiller Bien-être atteint le Rang de *Silver* pour la première fois et que ce Conseiller Bien-être a été personnellement recruté par le *Presidential Diamond*.
- 2. *Blue Diamond Pool* et *Diamond Pool*.** Un *Diamond* ou un *Blue Diamond* reçoit une part unique dans le *Diamond Pool* ou le *Blue Diamond Pool* lorsqu'un autre Conseiller Bien-être atteint le Rang de *Premier* pour la première fois et que ce Conseiller Bien-être a été personnellement recruté par le *Diamond* ou le *Blue Diamond*.

5. Bonus *Founder* - un bonus basé sur le développement du marché.

Aperçu. À titre de motivation pour les Conseillers Bien-être qui mènent des activités dans de nouveaux marchés locaux, dōTERRA offre un bonus *Founder* basé sur le développement du marché. Ce bonus est payé chaque année. Un *Founder* est l'un d'un nombre prédéfini de Conseillers Bien-être dans un marché local qui est l'un des premiers à remplir et à continuer à 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 du marché local.

Qualification. Les qualifications de chaque marché seront publiées dans la section spécifique Marché local du menu des outils sur dōTERRA.com. Chaque période de qualification compte douze (12) mois, sauf indication contraire. Dès qu'un 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 (12) mois. La Société publiera l'avis de modification des qualifications avant le début de la prochaine période de qualification.

Si un pionnier n'arrive pas à se requalifier ou perd autrement la position de *Founder*, cette position ne sera plus disponible pour le *Founder* ou tout autre Conseiller Bien-être et cessera d'exister. Le pourcentage des intérêts ne changera pas si le nombre réel de *Founders* qualifiés change. Les positions de *Founder* sont uniques pour les Conseillers Bien-être qui se sont initialement qualifiés. Cette position ne peut être transmise, cédée, donnée ou vendue à un autre Conseiller Bien-être ou à une autre personne. Chaque marché ne reçoit pas des positions de *Founder*.

6. Le programme de fidélité (*Loyalty Rewards Program*)

Aperçu. Les Conseillers Bien-être et Clients prix de gros peuvent s'assurer de recevoir des livraisons mensuelles de produits dōTERRA en participant au Programme de Fidélité (LRP) après le premier mois du recrutement. Le LRP supprime l'inconvénient de passer manuellement des commandes chaque mois.

Obtenir des Crédits de Produits. Si la commande LRP du Conseiller Bien-être ou du Client prix de gros est d'au moins 50 VP chaque mois, le Conseiller Bien-être ou le Client prix de gros sera éligible pour recevoir des Crédits de Produits chaque mois.

Rachat de Crédits de Produits. Après que le Conseiller Bien-être ou le Client prix de gros a participé au LRP pendant 60 jours, il peut racheter des Crédits de Produits pour acquérir des produits à plein VP. Les crédits de produits LRP peuvent être rachetés pour 12 mois à compter de leur date

d'émission, après quoi ils expireront. Les crédits peuvent être rachetés en appelant le +32 2 808 51 60 ou en écrivant un courriel à klantenservice@doterra.com, france@doterra.com ou kundendienst@doterra.com. Les produits achetés avec des crédits LRP ne peuvent être revendus, ni ne peuvent être retournés. Les ordres de rachat n'ont pas de VP et ne peuvent être combinés avec d'autres commandes de produits. Les Crédits de Produits n'ont aucune valeur de rachat en espèces et ne sont pas cessibles. Tous les Crédits de Produits seront 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 pourra être annulée en ligne.

7. **Agir au nom d'un autre.** Un Conseiller Bien-être ne peut créer une commande LRP au nom d'un autre Conseiller Bien-être ou client participant sans le consentement écrit du Conseiller Bien-être ou du client participant, ledit consentement écrit devant être conservé au dossier au sein de la Société avant de créer la commande. Une telle commande doit être payée par le Conseiller Bien-être ou le client participant et doit être expédiée à l'adresse principale figurant sur le compte du participant.

8. Bonus ou récompenses spéciaux ou promotionnels

De temps en temps, des bonus spéciaux ou promotions sont offerts aux Conseillers Bien-être et aux clients. Les produits ainsi offerts peuvent ou non avoir un VP, mais ils ne peuvent qualifier un Conseiller Bien-être pour d'autres bonus découlant de la commande de ces produits. Les détails de chacune de ces offres seront disponibles sur dōTERRA.com.

9. Modalités de compensation générales et diverses

Aucune compensation uniquement pour le recrutement d'un autre. Bien qu'un Conseiller Bien-être soit payé pour la vente de produits, il ne reçoit aucune compensation pour le recrutement ou le parrainage d'autres Conseillers Bien-être.

Aucune garantie de compensation. Comme pour toute autre opportunité de vente, la compensation obtenue par les Conseillers Bien-être varie considérablement. Les frais pour devenir un Conseiller Bien-être sont très peu élevés.

On devient Conseiller Bien-être pour des raisons différentes. La plupart des gens qui veulent simplement profiter des produits de la Société à des prix premium s'inscrivent comme Clients prix de gros, mais peuvent aussi s'inscrire comme Conseillers Bien-être. Certains se lancent dans cette activité pour améliorer leur savoir-faire ou pour faire l'expérience de gérer leur propre affaire. D'autres deviennent des Conseillers Bien-être mais, pour diverses raisons, n'achètent jamais des produits de la Société. Par conséquent, plusieurs Conseillers Bien-être ne se qualifient jamais pour recevoir des 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 déterminé. Le profit et le succès d'un Conseiller Bien-être ne peuvent provenir que de la vente fructueuse de produits et des ventes d'autres Conseillers Bien-être au sein de son organisation. Tout succès repose principalement sur les efforts de chaque Conseiller Bien-être.

Effort. Générer une compensation significative en tant que 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 un bonus de période. Une personne doit devenir Conseiller Bien-être le dernier jour d'une période de bonus afin d'être incluse dans ce bonus de période et dans les calculs de qualification. Les ventes de produits doivent être réalisées et le paiement doit être reçu au plus tard le dernier jour de la période de bonus afin d'être payée ou de se qualifier pour un rang pour cette période.

Conditions préalables aux paiements de bonus. Les Conseillers Bien-être ne peuvent recevoir de bonus que s'ils remplissent les exigences du plan de compensation des ventes dōTERRA et ne manquent à aucune obligation importante en vertu du Contrat.

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

Branches concentrées. Si le volume d'une *branche qualifiée* de l'Organisation d'un Conseiller Bien-être dépasse quatre-vingt pour cent (80%) du volume total de l'organisation du Conseiller Bien-être, le bonus *Unilevel* total du Conseiller Bien-être ne doit pas dépasser l'équivalent en euros de \$2.000 USD si le Conseiller Bien-être a le rang d'Elite; 5.000 USD si le Conseiller Bien-être a le rang de *Premier*; 11.000 USD si le Conseiller Bien-être a le Rang de *Silver* ; et \$18.000 USD si le Conseiller Bien-être a le rang de *Gold*. Une fois le rang de *Platinum* atteint, il n'y a aucun plafond pour le bonus *Unilevel*.

Rachat de Crédits de Société. Si un Crédit de Société est émis sur des produits commandés mais non disponibles ce mois-là, le volume personnel pour ces produits ne sera inclus dans les calculs de qualification de bonus et de rang que pour le mois au cours duquel ce crédit est racheté.

Obligation de conserver les documents. Chaque Conseiller Bien-être recevant un bonus consent à conserver, durant au moins six (6) ans, les documents qui justifient la vente au détail des produits au cours du mois pour lequel le bonus a été payé. Le Conseiller Bien-être consent à mettre cette documentation à la disposition de la Société si celle-ci en fait la demande. Le non-respect de cette clause constitue une violation au Contrat et permet à la Société de récupérer les bonus payés pour des commandes au cours d'un mois pour lequel la documentation de vente au détail n'a pas été conservée.

Récupération de bonus. Outre tout droit de récupération énoncé ailleurs dans le Contrat, la Société se réserve le droit de récupérer tout bonus payé aux Conseillers Bien-être sur des produits:

1. retournés en vertu de la Politique de Retour de la Société ;
2. retournés à la Société en vertu des lois applicables ;
3. retournés en rapport avec tout incident d'inconduite du Conseiller Bien-être, notamment, mais sans s'y limiter, des déclarations non autorisées ou trompeuses concernant l'offre ou la vente d'un produit, ou une opportunité du plan de compensation des ventes dōTERRA ; ou
4. achetés dans une quantité dépassant de façon déraisonnable celle que l'on peut s'attendre à revendre et/ou à 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 d'un Conseiller Bien-être concerné qu'il paie directement ou qu'il compense le montant récupéré par celui de bonus actuels ou futurs.

Frais de bonus retourné. Parfois, un Conseiller Bien-être peut demander à la Société d'émettre à nouveau un paiement de bonus. La Société peut imputer des frais de réémission du paiement. En outre, la Société peut, à sa discrétion, demander à l'établissement financier émetteur d'arrêter le paiement original et le Conseiller Bien-être devra payer les frais d'arrêt de paiement à la Société.

Effet du changement de placement. Les changements de placement effectués conformément à la Section 9 peuvent influencer le moment des paiements du Bonus.

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 de produit 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 de complément alimentaire ne peut être annoncé ou commercialisé comme s'il s'agissait d'un produit médical utilisé pour traiter ou prévenir une certaine maladie. De plus, l'organisme de réglementation exige que les déclarations relatives à une opportunité commerciale, en ce compris les revendications de revenus, soient véridiques et non trompeuses, ce qui signifie que les revendications relatives à la possibilité de réaliser un mode de vie plus prospère, un revenu de niveau professionnel, ou un revenu significatif sont trompeuses car les participants n'atteignent, en général, pas de tels résultats.

- C. **Revendications admissibles.** Les produits dōTERRA ne sont pas des produits médicaux. Aucune revendication médicale ne peut être faite sur les produits dōTERRA et les produits dōTERRA ne peuvent être en aucun cas présentés comme étant des produits médicaux. Un Conseiller Bien-être peut déclarer que les produits dōTERRA sont sûrs à l'utilisation comme décrit sur l'étiquetage et qu'ils sont:
1. Spécifiquement formulés pour soutenir le bien-être / maintenir un style de vie sain ; et/ou
 2. Destinés à améliorer l'aspect personnel, à condition que ces revendications soient utilisées en rapport avec les produits dōTERRA qui possèdent ces propriétés et à conditions que toute législation spécifique (par ex. concernant la formulation de revendications) y soit conforme.
- D. **Aucune revendication curative ou médicale.** Un Conseiller Bien-être ne peut faire aucune revendication médicale pour un produit, ni prescrire ou présenter spécifiquement un produit donné comme approprié pour combattre une maladie spécifique, car ce type de déclaration 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 il est interdit de prétendre que ces produits soulagent les symptômes d'une maladie ou préviennent certaines maladies et pathologies. Alors que la Société met tout en œuvre pour se conformer pleinement aux réglementations compliquées et périodiquement modifiées de la MHRA (*Medicines & Healthcare Products Regulatory Agency*), aucun Conseiller Bien-être ne doit affirmer ni présumer qu'un produit a été agréé par la MHRA ou tout autre organisme gouvernemental ou de réglementation. La MHRA autorise des produits médicaux, mais ne requiert ni n'accorde d'approbation spécifique pour des produits nutritionnels ou cosmétiques.
- E. **Divulgateion.** 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 de dōTERRA.** La propriété intellectuelle de dōTERRA, en ce compris ses marques commerciales, marques de service, noms commerciaux, habillage commercial, et le contenu de ses publications, est un atout précieux. En utilisant la propriété intellectuelle de dōTERRA, les Conseillers Bien-être conviennent et reconnaissent qu'une grande valeur et un important goodwill sont associés à la propriété intellectuelle de dōTERRA, que la Société détient tous les droits sur cette propriété et que le goodwill y afférent appartient exclusivement à la Société. En plus, les Conseillers Bien-être reconnaissent que la propriété intellectuelle de dōTERRA a acquis une particularité dans l'esprit du public et est reconnue en tant que marque pour des produits spécifiques d'une source unique. La propriété intellectuelle est protégée par le droit d'auteur et le droit des marques nationaux et internationaux 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, les vidéos, les photos, les logiciels et d'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 de dōTERRA, les Conseillers Bien-être conviennent de n'utiliser que du contenu autorisé tel qu'expressément défini et attribué ici.

B. Définitions.

1. **Contenu :** Il s'agit du texte, des graphiques, logos, clips audio, vidéos, photos, logiciels ou de toute propriété intellectuelle de dōTERRA que l'on retrouve dans le matériel de promotion produit par la Société, et sur le site <http://doterraeveryday.eu/training/>.
2. **Contenu autorisé :** Il s'agit uniquement du contenu, comprenant la brochure, les dépliants, images, présentations et vidéos cités ou publiés dans la section du site <http://doterraeveryday.eu/training/>,

lié au marché local dans lequel un Conseiller Bien-être commercialise des produits ou recrute d'autres Conseillers Bien-être.

3. **Directives spécifiques pour les médias** : Ce sont des directives spécifiques du marché local qui fixent des normes d'usage du contenu autorisé pour un format particulier. Les directives spécifiques pour les médias doivent être respectées et sont publiées sur le site <http://www.doterratools.com>.
4. **Marchandise** : Tout article portant la propriété intellectuelle de dōTERRA qui ne fait pas partie des vêtements, des moyens cinématographiques, du matériel de promotion agréé de la Société, du 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 de dōTERRA.
6. **Matériel de promotion agréé de la Société** : Les documents de marketing agréés pour un usage dans un marché local spécifique désigné par écrit par la Société.
7. **Matériel de promotion produit par la Société** : Les documents de marketing créés et distribués par la Société pour un usage dans un marché local spécifique désigné par écrit par la Société.
8. **Médias sociaux** : L'usage des technologies basées web et mobiles pour transformer la communication en un dialogue interactif.
9. **Moyens cinématographiques** : Les 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 cinéma, et l'audio ou la vidéo. Ne font pas partie des moyens cinématographiques les supports informatiques et téléphoniques.
10. **Propriété intellectuelle de dōTERRA** : Ceci désigne toute la propriété intellectuelle dont dōTERRA Holdings, LLC ou une société affiliée affirme 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 gouvernementales compétentes ou non.
11. **Supports informatiques et téléphoniques** : La transmission ou l'affichage de tout contenu par e-mail, des sites web statiques, ou des médias sociaux; et la transmission ou l'affichage par téléphone ou smartphone.
12. **Vêtements** : les vêtements comprennent 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: vêtements, moyens cinématographiques, marchandise et usage sur des bâtiments et panneaux selon les directives spécifiques pour les médias figurant sur doterra.com.

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

1. **Directives spécifiques pour les médias.** Le contenu autorisé ne peut être utilisé que pour les vêtements, les moyens cinématographiques, la marchandise et sur des bâtiments et panneaux selon les

directives spécifiques pour les médias figurant sur le site <http://doterraeveryday.eu/training/> 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 autorisé en violation du Manuel des Politiques ou hors contexte, ni déduire un sens autre que le sens explicite du contenu autorisé, en utilisant des modificateurs, du texte supplémentaire, ou un autre contenu. Tout le contenu doit être véridique et exact.
3. **Revendications et déclarations concernant les produits dōTERRA.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent utiliser, de même que dōTERRA n'encourage pas l'usage de tout contenu qui viole les lois, notamment celles 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 des équivalents phonétiques, des équivalents de langue étrangère, des imitations ou des 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 en aucun cas ajouter, ni supprimer ou modifier les slogans et titres accrocheurs de la Société. Par exemple: modifier « 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 le contenu autorisé 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 le 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 sur un site web répliqué de dōTERRA ou un site web certifié et agréé de dōTERRA, 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, les épingles sur Pinterest, les blogs ou les chaînes YouTube portant la marque dōTERRA ne sont pas autorisés.
 - b. **Sites web.** Tous les Conseillers Bien-être désireux d'avoir un portail statique dōTERRA en ligne doivent satisfaire aux 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 à 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 les marques commerciales ou l'habillage commercial de 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 violent les lois locales, falsifient les produits dōTERRA, violent les droits de propriété intellectuelle de toute partie, violent toute politique de dōTERRA, ou contiennent d'autres documents que dōTERRA juge inadmissibles à sa seule discrétion. L'URL pour un site web indépendant ne peut contenir aucune propriété intellectuelle de dōTERRA.
 - c. **Médias sociaux.** Les Conseillers Bien-être jouissant d'une présence sur les médias sociaux, qu'elle soit personnelle ou professionnelle, doivent revoir régulièrement le contenu statique et le nettoyer pour supprimer les revendications illégales dans les commentaires ou sections de tiers. Les pages Facebook ou Instagram, les épingles sur Pinterest, les blogs ou les chaînes YouTube ou Vimeo portant la marque dōTERRA ne sont pas autorisés.
 - 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 quant au contenu.

- e. **Noms de domaine.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent utiliser le(s) nom(s) de propriété intellectuelle de 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 consentement écrit signé par la Société. Exemples d'usage inacceptables: « doTERRA.com », « doTERRAcompany.com », « doTERRAcorporate.com », etc. Les Conseillers Bien-être doivent consulter les directives spécifiques pour les médias de leur marché local.
- f. **Langue de la politique de confidentialité.** Les Conseillers Bien-être doivent mettre en œuvre une politique de confidentialité écrite conforme à la législation de l'UE en matière de protection des données, notamment en précisant l'objet pour lequel toute information collectée à partir 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 à caractère personnel dans le cadre de leurs activités sont décrites dans la section 17 ci-dessous.
- g. **Interdiction de spam.** Il est interdit aux Conseillers Bien-être d'envoyer massivement des spams. Le spamming 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 du Conseiller Bien-être; 3) la création de fausses « sources » dans un courriel, ou la publication 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 fax indésirables à des listes de personnes qui ne font pas partie de l'organisation du Conseiller Bien-être ou avec lesquelles 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 faisant partie de l'organisation du Conseiller Bien-être. Les courriels ne doivent pas contenir de fausses déclarations, de fausses revendications de revenus ou de faux témoignage.
10. **Usage adéquat des marques commerciales.** Les Conseillers Bien-être doivent utiliser adéquatement le contenu autorisé comprenant la propriété intellectuelle de 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. Correct : « Vous devez acheter deux bouteilles de Zendocrine. » Pas correct : « 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 le 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 conviennent 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 l'expiration du Contrat, les Conseillers Bien-être reconnaissent que la Société conserve tout titre juridique sur la propriété intellectuelle, la propriété effective de la propriété intellectuelle et tous les droits à la propriété intellectuelle ainsi

que tous les droits de propriété intellectuelle y afférents à toutes fins. Les conseillers bien-être acceptent d'aider la Société à protéger les droits de la Société en matière de propriété intellectuelle à la demande de la Société.

2. **Accord de protection.** Les Conseillers Bien-être acceptent, dans la mesure nécessaire, d'aider la Société dans la fourniture d'une protection ou de protéger les droits de la Société sur le contenu autorisé.
3. **Cessions.** Les Conseillers bien-être conviennent que rien de ce qui est contenu dans le présent Contrat ne doit être interprété comme une cession ou comme un octroi au Conseiller Bien-être d'un droit, titre ou intérêt quelconque dans ou sur le contenu ou le contenu autorisé, étant entendu que tous les droits y afférents sont réservés par la Société, hormis le droit limité d'utiliser le contenu autorisé tel qu'il est expressément prévu dans le Contrat. Les Conseillers Bien-être conviennent qu'à la résiliation ou à l'expiration du Contrat, les Conseillers Bien-être seront réputés avoir cédé, transféré et transmis à la Société des droits commerciaux, des actions, le goodwill, des titres ou d'autres droits liés à la propriété intellectuelle de dōTERRA pouvant avoir été acquis par des Conseillers bien-être ou conférés à des conseillers bien-être dans le cadre de toute initiative couverte par le présent, et que les Conseillers Bien-être exécuteront tous instruments requis par la Société pour accomplir ou confirmer ce qui précède. Une telle cession ou un tel transfert doit se faire sans autre considération que les conventions et engagements réciproques contenus dans le Contrat.
4. **Résiliation.**
 - a. Les Conseillers Bien-être ne peuvent mettre fin aux droits reconnus à la Société dans cette 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 :
 - (a) Déposer une citation en déclaration de faillite ou demande pour profiter de toute loisir l'insolvabilité ;
 - (b) Commettre un acte de malhonnêteté ;
 - (c) Ne pas exécuter ou refuser d'exécuter toute autre obligation née du présent 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 ou non diriger sa Concession à tout moment et, si oui, ses heures de travail) ;
 - (d) 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 ; ou
 - (e) 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 n'utilisera ultérieurement aucune propriété intellectuelle, aucune marque, ou aucun nom commercial semblable à cet égard. La résiliation de la licence en vertu des dispositions de cette 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 au Conseiller Bien-être et ne peuvent être cédés, hypothéqués, accordés en sous-licence, grevés ou gérés par le Conseiller Bien-être sans le consentement écrit de la Société, lequel consentement est donné ou refusé à la seule et entière discrétion de la Société.
6. **Recours.** Chaque Conseiller Bien-être reconnaît et convient que le respect des conditions de cette section 12 est nécessaire pour protéger le goodwill et les autres intérêts patrimoniaux de la Société. Par conséquent, les Conseillers Bien-être conviennent qu'en cas de violation de cette 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 causé à la Société dépasse tout avantage dont le Conseiller Bien-être pourrait bénéficier, que la Société a droit, outre les autres recours disponibles, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente sans sécurité, et qu'une telle mesure injonctive peut prolonger la période suivant la fin de cette restriction de 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 de ce qui est contenu dans le présent n'abroge en rien les autres droits et recours dont se servirait la Société par rapport à l'usage de ses informations confidentielles ou les autres violations du 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 chez dōTERRA.
3. Aucun revenu spécifique ne peut être promis.
4. Toute demande d'information des médias doit immédiatement être adressée au Directeur des Communications Marketing de la Société.
5. Aucun communiqué ne sera fait 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 préparer ou distribué, qui contient aussi une propriété intellectuelle ou du contenu de dōTERRA, doit être immédiatement fourni à la Société. Les Conseillers Bien-être doivent conserver une copie de tout le matériel de promotion ou de tout autre matériel publicitaire qu'il a eu à distribuer pendant une période de sept (7) ans à compter de la date de la dernière distribution.
7. Les conseillers bien-être conviennent de libérer et de 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'un autre, y compris toute réclamation pour diffamation ou fausses déclarations. L'exclusion de responsabilité précédente ne s'applique pas aux responsabilités qui ne peuvent être exclues ou limitées en droit belge.

SECTION 13 : Politique relative aux magasins de détail, ventes d'établissements de service et salons commerciaux

- A. **Politique relative aux magasins de détail.** Moyennant le consentement écrit préalable de la Société, un Conseiller Bien-être peut vendre des produits et/ou promouvoir l'opportunité commerciale de dōTERRA par le biais de magasins de détail tels que des magasins alimentaires, des épiceries et d'autres établissements de ce type, excepté les magasins et les établissements qui, à la seule discrétion de la Société, sont assez grands pour être considérés comme des chaînes provinciales, régionales ou nationales.
- B. **Ventes en ligne.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent vendre les produits dōTERRA via des enchères ou des centres commerciaux en ligne ou d'autres plateformes en ligne portant la marque de tiers, notamment, mais sans s'y limiter, 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. **Établissements de service.** Les Conseillers Bien-être peuvent vendre les produits via des établissements fournissant des services en rapport avec les produits. Par exemple, les produits dōTERRA peuvent être vendus via des clubs de bien-être, des spas et des salles de sport. Les hôpitaux

ne peuvent pas être inscrits sans le consentement écrit des départements juridique et conformité 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 accorde son autorisation dans un cas particulier n'abroge en rien son droit de faire appliquer cette politique à tous autres cas.

E. Politique relative aux salons commerciaux. Les Conseillers Bien-être désireux d'afficher, de promouvoir et de vendre des produits et opportunités dōTERRA dans le cadre d'un salon commercial ou d'un événement public peuvent louer un stand ou organiser une exposition lors d'un salon, d'un événement public ou d'un congrès (« Congrès »), sous réserve du consentement écrit préalable de la Société vis-à-vis du Congrès et du respect des exigences suivantes par le Conseiller Bien-être :

1. Remplir et soumettre un formulaire de demande pour un 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 d'autorisation au moins quatre semaines avant le salon.
3. La Société se réserve le droit de n'autoriser qu'un stand représentant la Société et ses produits par salon. Seuls les produits et/ou les opportunités dōTERRA peuvent être présentés au stand lors du salon. Ne peuvent être exposés ou distribués que les documents marketing produits par dōTERRA. L'achat d'une bannière de Conseiller Bien-être de la Société à afficher au 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 approuvé par la Société doit spécifiquement 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 aucune déclaration exagérée ou non représentative 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 opportunités commerciales 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 au stand lors du Congrès, (ii) du matériel distribué lors du 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 admissibles 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-être ou des connaissances personnelles des connaissances personnelles du Conseiller Bien-être qui assistent à la réunion. Les réunions doivent se tenir dans une maison ou dans un établissement public mais ne peuvent se tenir dans une chambre privée d'hôtel. Toute technique d'appel à froid (sollicitant des personnes n'étant pas au départ des connaissances personnelles du Conseiller Bien-être) est strictement interdite dans des marchés locaux non ouverts.

B. Activité dans les marchés locaux. Les Conseillers Bien-être qui exerce l'activité commerciale à l'extérieur de leur marché local sont assujettis et doivent se conformer au Manuel des politiques de dōTERRA applicable au marché local dans lequel le Conseiller Bien-être exerce l'activité commerciale.

Les Conseillers Bien-être qui commercialisent des produits à l'extérieur de leur marché local doivent se conformer aux politiques applicables du marché local en matière d'occasions commerciales et de réclamation de produits lorsqu'ils présentent la Société en tant qu'occasion commerciale ou ses produits dans 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 Parrain spécifique ou une ligne de parrainage spécifique. En outre, les Conseillers Bien-être ne peuvent inscrire des citoyens ou résidents de marchés locaux non ouverts dans un marché local ouvert ou en se servant de conventions pour Conseiller Bien-être d'un marché local ouvert, à moins que le citoyen ou le résident du marché local non 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 Parrain 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 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 à la demande de la Société, la Société peut, à sa convenance, déclarer un Conseiller Bien-être inadmissible 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 qui loue, prend à bail ou achète des infrastructures dans le but de promouvoir ou de mener des activités liées à la Société.
5. Un Conseiller Bien-être ne peut promouvoir, ni faciliter ou mener tout type d'activité dépassant les limites fixées dans le présent Manuel des Politiques ou que la Société juge, à sa seule discrétion, contraires à ses intérêts commerciaux ou éthiques dans son expansion internationale.

D. Loi américaine sur les pratiques de corruption à l'étranger. Tous les Conseillers Bien-être de dōTERRA doivent se conformer à la loi américaine sur les pratiques de corruption à l'étranger (Foreign Corrupt Practices Act ou FCPA), de même qu'aux lois similaires ou équivalentes en vigueur dans le marché local. Pour une explication exhaustive de la FCPA, voir le feuillet dōTERRA dans le menu des outils du site web de dōTERRA. Une personne ou une organisation est coupable de violation de la FCPA s'il y a :

1. un paiement, une offre, une autorisation, ou une promesse de payer de l'argent ou tout objet de valeur ;
2. à un fonctionnaire étranger (y compris un cadre de parti ou un directeur d'une société d'État), ou à toute autre personne, sachant que le paiement ou la promesse sera transmis à un fonctionnaire étranger ;
3. dans une intention de corrompre ;
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 violation de ses obligations officielles, (iii) d'assurer un avantage 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. Un Conseiller Bien-être a le droit d'opérer partout dans son pays de résidence.

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 pendant la durée du présent contact avec la Société que le marché local dans lequel il envisage de mener ces activités n'est pas un marché local proscrit. Un Conseiller Bien-être peut obtenir une liste des 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 lignée descendante du Conseiller Bien-être dans le marché local respectif ;
3. En outre, dans tous les marchés et pendant une période d'un an maximum, 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 autorisation écrite à participer au marché une fois la période d'interdiction terminée.

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 le présent 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 attribuables aux revenus gagnés en tant que Conseiller Bien-être dōTERRA.
- B. Taxe de vente.** dōTERRA a l'obligation légale de prélever la taxe sur 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 entreprise dōTERRA et de toute autre activité commerciale) est d'au moins 100.000 euros 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 ou non de s'enregistrer pour la TVA et, si tel est le cas, de s'enregistrer et de se conformer aux exigences applicables en matière de TVA.

SECTION 16 : Responsabilité du fait des produits

- A. Défense de la Société vis-à-vis de revendications.** Sous réserve des limites fixées dans cette clause, dōTERRA défend les Conseillers Bien-être face aux revendications faites par des clients tiers alléguant des blessures résultant de l'usage d'un produit, ou des blessures dues à un produit défectueux. Les Conseillers Bien-être doivent rapidement aviser la Société par écrit d'une toute revendication de ce type, et ce, au plus tard dans les dix (10) jours suivant la date de la lettre dans laquelle le tiers plaignant allègue les blessures. Le fait de ne pas aviser la Société la libèrera de toute obligation liée à une telle revendication. Les Conseillers Bien-être doivent permettre à la Société d'assumer seule la défense face à la revendication, et d'exercer son pouvoir discrétionnaire absolu à tous égards, notamment concernant l'usage et le choix d'un avocat comme condition à l'obligation de la Société de 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, modifié 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 les résultats, qui ne sont pas conformes à la littérature approuvée 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 responsables du traitement des données à caractère personnel, en ce compris les données à caractère personnel des clients, qu'ils traitent dans le cadre de leurs activités commerciales de Conseillers Bien-être. Il revient aux Conseillers Bien-être de veiller à ce que de telles données soient traitées, stockées et supprimées conformément aux lois applicables en matière de protection des données, notamment le Règlement général de protection des données 2016/679 de l'UE. Ceci implique, entre autres, la responsabilité :
1. D'accomplir toutes leurs obligations en vertu des lois applicables en matière de protection des données, notamment les obligations de sécurité et de confidentialité des données ;
 2. De s'assurer que les personnes concernées reçoivent des informations adéquates sur le traitement de leurs données à caractère personnel, y compris le partage de leurs données à caractère personnelles au sein de la Société ;
 3. De veiller à ce qu'ils disposent d'une base juridique pour le traitement de données à caractère personnel, y compris le partage de données à caractère personnel au sein de la Société, et obtiennent le consentement des personnes concernées pour le traitement de leurs données à caractère personnel, si requis par les lois applicables en matière de protection des données ;
 4. De s'assurer que les personnes concernées puissent exercer les droits en matière de 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 de données à caractère personnel pour leur compte, 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, réelle ou supposée, affectant les données à caractère personnel 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 rectifier une telle violation de données à caractère personnel ; et
 9. De mettre en œuvre et fournir une protection adéquate dans le cas du transfert de données à caractère personnel vers des pays situés en dehors de l'EEE, tel que requis par les lois applicables en matière de protection des données.
- B. **Listes de Conseillers Bien-être**. Les listes de 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 ces listes grâce à une dépense 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 ces 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 dénommé le « destinataire » dans le contexte des listes). 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 un 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 garder confidentielles et de ne pas divulguer les listes ou parties de celles-ci à des tiers, notamment, mais sans s'y limiter, les Conseillers Bien-être actuels, des concurrents et le grand public;
 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 des Conseillers Bien-être dōTERRA pour d'autres opportunités et activités commerciales ;
 3. Que tout usage ou divulgation des listes en dehors de ceux autorisés 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 violation.** 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 informations confidentielles et secrets industriels susmentionnés couverts par les listes. Tout défaut d'exercer un recours applicable ne constitue pas une renonciation à ces droits.

SECTION 18 : Limitation de responsabilité

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

- A. **Aucune Représentation ou Garantie.** Sauf tel que prévu dans le présent Manuel de politique, dōTERRA ne fait aucune représentation ou garantie expresse ou implicite en ce qui concerne les produits dōTERRA à fournir en vertu des présentes ou leur état, leur qualité marchande, leur adéquation à un usage particulier ou leur utilisation par les Conseillers bien-être.
- B. **Limitation des dommages.** Dans toute la mesure permise par la loi de belge, les parties concluent les accords suivants concernant toute demande de dommages-intérêts à l'encontre de la Société, de ses

membres, gestionnaires, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires et agents, quelle que soit la forme de cette demande (qu'elle soit délictuelle, contractuelle ou autre) :

1. La Société, ses membres, gestionnaires, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires ou agents ne seront pas responsables envers les Conseillers Bien-être de tout dommage spécial, indirect, accessoire, punitif ou consécutif, y compris les pertes de profits. Cette limitation s'applique, mais n'est pas nécessairement limitée, aux réclamations découlant de ou liées à l'exploitation de la distribution du Conseiller Bien-être ainsi qu'à tout achat ou utilisation des produits dōTERRA.
2. Nonobstant toute loi de limitation contraire, la Société ses membres, gestionnaires, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires ou agents ne seront pas responsables des dommages (quelle que soit leur nature) pour tout retard ou manquement de la Société à exécuter ses obligations en vertu du contrat en raison de toute cause hors de son contrôle raisonnable.
3. Nonobstant toute autre disposition du Contrat, la Société, ses membres, gestionnaires, administrateurs, dirigeants, actionnaires, employés, cessionnaires ou agents ne seront pas responsables envers un Conseiller Bien-être pour tout dommage dépassant le montant total de l'argent que la Société a effectivement reçu du Conseiller Bien-être conformément aux termes du Contrat.

B. Indemnisation. Le Conseiller Bien-être accepte de libérer et d'indemniser dōTERRA de toute responsabilité, de tout dommage, de toute amende, de toute pénalité ou de tout autre prix ou règlement découlant de, ou lié aux actions du Conseiller Bien-être dans la promotion ou l'exploitation de l'entreprise indépendante du Conseiller Bien-être et de toute activité qui y est liée (par exemple, mais sans s'y limiter, la présentation des produits dōTERRA ou du plan de rémunération des ventes, l'utilisation d'un véhicule à moteur, la location de salles de réunion ou de formation, la présentation de toute réclamation non autorisée, le non-respect de toute loi ou réglementation fédérale, étatique ou municipale applicable, 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. Cette exclusion de responsabilité ne s'applique pas aux responsabilités qui ne peuvent être exclues ou limitées en vertu du droit applicable.

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 l'inexécution du conseiller bien-être sans abroger ses droits et recours en vertu du Contrat.

B. Mesures disciplinaires possibles. En cas de violation par un conseiller bien-être de l'une des clauses du Contrat ou de son implication dans toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse ou non éthique, 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 du Conseiller Bien-être qu'il fournisse à la Société des assurances supplémentaires que son rendement sera conforme 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 l'inexécution ;

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 d'entreprises ou dans la documentation d'entreprise, la participation aux événements parrainés par la Société, le placement des commandes de produits, la promotion dans le cadre du 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 toute 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 fin du Contrat ou à sa réintégration assortie de conditions ou de restrictions ;
 10. Résilier la Concession du Conseiller Bien-être ; et
 11. Demander une mesure injonctive ou d'autres recours prévus par la loi.
- C. **Enquête.** La procédure suivante s'applique lorsque dōTERRA enquête sur une violation présumée du Contrat :
1. La Société fournira un avis verbal au Conseiller Bien-être et/ou enverra un avis écrit sur la violation présumée du Contrat. Chaque Conseiller Bien-être convient que la relation entre lui et la Société est entièrement contractuelle. Par conséquent, la Société n'honorera ni ne tiendra compte d'aucune revendication d'un Conseiller Bien-être alléguant que la relation est ou a été quasi-contractuelle, est survenue implicitement d'une pratique continue ou d'un 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 qu'il puisse présenter toutes les informations liées à l'incident aux fins d'examen par 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 finale.
 3. Sur la base de toute information obtenue de sources supplémentaires et de l'enquête menée par la Société sur les déclarations et faits pris ensemble avec les informations soumises 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 rapidement le Conseiller Bien-être de sa décision. Tout recours prendra effet dès la date d'envoi de la décision de la Société.
 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 du présent Contrat seront fournies par la Société sur demande.
- D. **Fin du Contrat.** Un Conseiller Bien-être peut mettre un terme au Contrat à tout moment et pour quelque raison que ce soit en envoyant un avis écrit de son intention de résiliation à la Société à placements@doterra.com ou Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Grande-Bretagne. Une personne dont la Concession est terminée ne peut se réinscrire comme Conseiller bien-être pendant une période de six mois à compter de la date de sa dernière activité si le Conseiller Bien-être a atteint le Rang de Premier ou un Rang inférieur. Si le Conseiller Bien-être a atteint le Rang de *Silver* ou un Rang supérieur, 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, le recrutement d'autres Conseillers Bien-être, ou l'obtention de bonus. Toutes les obligations quant à la

confidentialité des informations 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. Fin volontaire au Contrat.** Lorsqu'un Conseiller Bien-être met volontairement fin à son Contrat, son compte est placé en statut « suspendu » pour une période de douze mois à compter de la date de sa dernière activité, après quoi son compte sera effectivement terminé et supprimé de l'arbre généalogique. En d'autres termes, un compte suspendu reste dans l'arbre généalogique jusqu'à ce qu'il y soit effectivement mis fin 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 Codemandeurs.** L'acte d'un participant ou d'un codemandeur figurant dans une Concession, ou d'un conjoint ou partenaire d'un Conseiller Bien-être, est attribuable à la Concession et tout recours, notamment la fin du Contrat, requis par cet acte peut s'appliquer à toute la Concession dans son ensemble.
- H. Limite de temps pour les revendications faites.** La Société n'examinera aucune violation des termes et conditions du Contrat n'ayant pas été portée à son attention dans les deux ans suivant l'initiation de la violation présumée. Le non-signalement d'une violation dans un délai de deux ans fera que la Société ne vérifie pas les allégations proférées afin d'éviter que des revendications tardives interrompent la continuité des activités commerciales des Concessions. Tout signalement d'une violation 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 dans cette 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, dérangeante ou nuisible au bien-être ou à la réputation du réseau de Concessionnaires ou 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 qu'il 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 système d'échange ou qu'il aura effectué à tout autre Conseiller Bien-être en vertu des dispositions de ce système d'échange ; et
 2. Le Conseiller Bien-être peut retourner à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D toutes marchandises qu'il aura achetées en vertu du système d'échange dans les 21 jours suivant l'annulation et qui restent invendues, pourvu que ces marchandises invendues se trouvent dans l'état dans lequel elles étaient au moment de leur achat, que leur emballage externe ait été détérioré ou non, et il peut aussi récupérer tout paiement fait pour de telles marchandises; et
 3. Le Conseiller Bien-être peut annuler tout service commandé par lui en vertu du système d'échange dans un délai de 14 jours et peut récupérer tout paiement fait pour de tels services, pourvu que ces services n'aient pas encore été fournis au Conseiller Bien-être.
- K. Pour récupérer tout paiement fait en vertu des sections 19.J.1, J.2, et J.3., le Conseiller Bien-être doit adresser 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, il peut retourner à la Société toute marchandise (y compris les documents promotionnels et de formation, les manuels commerciaux et les kits) qu'il a achetée en vertu du système d'échange 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 mettre fin à ce Contrat à tout moment en envoyant un avis écrit au Conseiller Bien-être. Si la Société met fin à ce Contrat, le Conseiller Bien-être peut retourner à la Société toute marchandise qu'il a achetée en vertu du système d'échange dans un délai de 90 jours avant ladite fin du Contrat et qui reste invendue pour un remboursement intégral du prix (TVA incluse) que le Conseiller Bien-être a payé pour la marchandise, y compris les éventuels frais encourus par le Conseiller Bien-être pour le retour des marchandises à la Société.
- N. Si l'une ou l'autre partie met fin à ce Contrat, le Conseiller Bien-être peut retourner à la Société toute marchandise (y compris les documents promotionnels et de formation, les manuels commerciaux et les kits) qu'il a achetée en vertu du système d'échange après plus de 90 jours mais dans un délai d'un an avant ladite fin du Contrat 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:
- (i) tout bonus ou autre avantage (en espèces ou en nature) reçu par le Conseiller Bien-être sur cette marchandise;
 - (ii) tout montant dû par le Conseiller Bien-être à la Société sur tout compte; et
 - (iii) des frais raisonnables de manutention (pouvant inclure les frais de reconditionnement des marchandises retournées pour revente), et pourvu:
 - (i) Que ces marchandises n'aient pas été achetées ou acquises par le Conseiller Bien-être en violation de ce Contrat;
 - (ii) Que le Conseiller Bien-être retourne ces marchandises à la Société dans un état non utilisé et commercialement revendable dans un délai inférieur à 14 jours après la fin du contrat; et
 - (iii) Que la Société n'ait pas clairement avisé le Conseiller Bien-être avant l'achat que les marchandises étaient des produits de promotion saisonniers, discontinués 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 cette section 19, le Conseiller Bien-être doit livrer les marchandises à la Société dans un délai de 21 jours suivant la fin du Contrat 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.
- P. S'il est mis fin au Contrat pour quelque raison que ce soit, le Conseiller Bien-être aura le droit d'être libéré de tous futurs engagements contractuels vis-à-vis de la Société en rapport avec ce système d'échange, excepté: (a) les engagements liés aux paiements effectués au Conseiller Bien-être en vertu des contrats que le Conseiller Bien-être a conclus pour la Société (le cas échéant et uniquement moyennant le consentement écrit préalable de la Société); 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 fin du Contrat et qui doivent demeurer en vigueur après la résiliation.
- Q. Les paragraphes 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 fin du Contrat applicable, le Conseiller Bien-être peut alors exercer ces droits plus favorables.

SECTION 20 : Modifications au 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 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 par écrit au moins 60 jours à l'avance de toute modification aux engagements financiers du Conseiller Bien-être. Les Conseillers bien-être conviennent 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 effective et contraignante. En continuant d'agir comme Conseiller Bien-être, ou de mener toute activité de Concession, notamment l'achat de produits, le recrutement d'autres Conseillers bien-être, ou l'obtention de bonus, après que les modifications ou ajouts ont 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 de communication officiels de dōTERRA, notamment le site web de la Société, les courriels, les notes d'information ou d'autres publications ou courriers adressés au Conseiller Bien-être, pourvu que la Société avise par écrit au moins 60 jours à l'avance de toute modification aux 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 son accord à être lié par le 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 branches), mais uniquement avec le consentement écrit préalable de la Société. Tout avoir prenant la forme d'une demande en compensation ou en 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, d'un point de vue organisationnel, la place 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(e) comme une résiliation pour ce qui est du cédant. En d'autres termes, un Conseiller Bien-être qui donne, vend, cède ou transfère autrement sa Concession doit attendre six mois (pour le Rang de *Premier* ou un Rang inférieur) ou douze mois (pour le Rang de *Silver* ou un Rang supérieur) à compter de la date officielle de fin du Contrat (ou de la date du dernier achat de produits, si elle est antérieure 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, son organisation passera à ses successeurs légaux en vertu des lois pertinentes. Les successeurs devront rapidement aviser la Société par écrit d'un tel événement et en fournir la documentation appropriée.
- D. **Exploitation de la Concession pendant la Succession.** Pendant l'instance d'une scission ou d'une dissolution d'entité, 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 renonçants autorisent la Société à traiter directement et uniquement avec l'autre conjoint ou l'actionnaire, le partenaire ou le fiduciaire non renonçant.
 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 entité commerciale en dissolution ne sera partagée. De même, la Société ne divisera en aucun cas 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 de bonus. Les chèques seront toujours émis à la même personne ou entité. Au cas où les parties à une procédure de scission ou de dissolution ne seraient pas en mesure de résoudre un litige sur la disposition des bonus et la propriété de la Société, la Société peut mettre fin au Contrat du Conseiller Bien-être.
- 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 ou le Tribunal que la Concession est indivisible, et que la Société ne divisera 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 Conseiller Bien-être d'une ancienne entité a complètement renoncé à 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 aucun droit sur aucun Conseiller Bien-être de son ancienne organisation ni sur aucun ancien client. Il doit développer la nouvelle activité de la même façon que le ferait tout nouveau Conseiller Bien-être.

SECTION 22 : Divers

A. Renonciation

La renonciation par dōTERRA à toute violation de l'une des clauses du Contrat par le Conseiller Bien-être doit se faire par écrit et ne sera pas interprétée comme une renonciation à toute violation ultérieure ou supplémentaire. 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 l'entente et de l'accord entre la Société et un Conseiller Bien-être sur tous les sujets évoqués dans le Contrat et remplace tous les protocoles d'entente antérieurs et actuels (oraux et écrits) 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 tout accord oral ou écrit, antérieur ou actuel présumé.
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 une violation de à celui-ci, notamment quant à son existence, sa validité ou sa fin, les parties au présent 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 des parties l'autre, tous les litiges, revendications, questions, ou différends seront finalement tranchés par voie d'arbitrage conformément à la loi sur l'arbitrage de 2010, lequel est présumé être incorporé par référence à la présente clause. Le nombre d'arbitres est fixé à trois. Le siège, ou lieu légal, de l'arbitrage sera à Dublin, Irlande, et la langue utilisée dans les procédures d'arbitrage sera l'anglais. Cette convention d'arbitrage survivra à toute fin ou expiration du Contrat. Nonobstant cette clause d'arbitrage, rien de ce qui est contenu dans le présent n'empêchera dōTERRA de demander et d'obtenir de toute Cour ou tout tribunal ayant compétence un acte de saisie, une mesure de restriction temporaire, une injonction préliminaire, une injonction permanente, ou toute autre mesure disponible pour sauvegarder et protéger les intérêts de dōTERRA avant, pendant ou après le dépôt d'une demande d'arbitrage ou d'une autre procédure ou en attendant le rendu d'une décision en rapport avec tout arbitrage ou toute 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 pour la violation du droit de propriété d'un tiers externe (qui n'est pas un Conseiller Bien-être) découlant d'un des actifs de la Société, ou si le Conseiller Bien-être fait l'objet d'une revendication ou d'une poursuite en rapport avec sa conduite commerciale ou toute autre action affectant négativement la Société de façon directe ou indirecte ou mettant en péril cette dernière, sa réputation, ou l'un de ses actifs matériels ou immatériels, 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 et protéger sa réputation et ses biens matériels et immatériels. 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 sera pas refusé de manière déraisonnable.
- E. **Droit applicable.** Le présent contrat est régi par le droit belge.
- 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.
- G. **Indemnité.** Toute clause du Contrat étant interdite, judiciairement invalidée ou autrement rendue inexécutoire dans toute juridiction n'est sans effet que dans la mesure de son interdiction, invalidation ou inexécutabilité dans cette juridiction, 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; et 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 d'une catastrophe naturelle, d'une inondation, d'un incendie, 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 autorisés en vertu du Contrat doivent être écrits et délivrés personnellement, transmis par télécopie ou envoyés par courrier de première classe, certifié (ou recommandé) ou express, en port payé. Sauf disposition contraire du présent Contrat, les avis seront réputés remis lorsqu'ils seront délivrés personnellement ou, s'ils sont transmis par télécopie, un jour après la date d'envoi de la télécopie ou, s'ils sont envoyés par la poste, cinq jours après la date d'envoi du courrier à l'adresse du siège de la société ou à l'adresse du Conseiller Bien-être 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, des sites web de la Société, ou d'autres canaux normaux de communication avec les conseillers bien-être.