

# dōTERRA® | EUROPE

## Manuel des Politiques pour la Belgique

SECTION 1 : Introduction .....	2
SECTION 2 : Définitions générales : .....	2
SECTION 3 : Code de déontologie .....	4
SECTION 4 : S'inscrire comme Conseiller Bien-être .....	5
SECTION 5 : Achat de produits .....	7
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 .....	10
SECTION 9 : Politique de placement, changement de ligne et interdiction de recrutement interlignées .....	11
SECTION 10 : Plan de compensation sur les ventes .....	13
SECTION 11: Revendications pour un produit .....	24
SECTION 12 : Publicité et utilisation des droits de propriété intellectuelle de la Société .....	24
SECTION 13 : Politique relative aux magasins de détail, ventes d'établissements de service et salons commerciaux .....	30
SECTION 14 : Commerce international.....	31
SECTION 15 : Paiement des impôts.....	32
SECTION 16 : Responsabilité du fait des produits.....	33
SECTION 17 : Protection des données et usage autorisé des informations du Conseiller Bien-être.....	33
SECTION 18 : Limitation de responsabilité.....	35
SECTION 19 : Mesures disciplinaires.....	36
SECTION 20 : Modifications au Contrat.....	39
SECTION 21 : Successeurs et Revendications.....	39
SECTION 22 : Divers.....	41

## 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 générales :

**Actif :** Conseiller Bien-Être ayant acheté des produits dōTERRA au cours des douze derniers mois. La réactivation d'un Conseiller Bien-Être ou d'un Client Premium désigne un Conseiller Bien-Être ou un Client Premium qui passe à nouveau une commande après 12 périodes de commissions mensuelles à compter du dernier jour du mois de sa dernière commande.

**Frais de renouvellement annuels :** Frais devant être payés par le Conseiller Bien-Être à la Société pour renouveler son contrat de distribution chaque année à la date anniversaire de son inscription.

**Avenant relatif à l'application commerciale :** Document complémentaire au formulaire d'accord du Conseiller Bien-Être. L'avenant relatif à l'application commerciale doit être rempli et signé par une société en nom collectif, une personne morale ou une autre entité juridique (voir Entreprise) qui demande à devenir Conseiller Bien-Être. Cet avenant doit répertorier toutes les personnes qui sont des partenaires, des actionnaires, des mandants, des dirigeants, des bénéficiaires, des administrateurs ou des membres d'une entreprise.

**Société (la) :** Société ou « dōTERRA » désigne dōTERRA Global Limited ou tout cessionnaire légal, successeur, filiale ou société affiliée, quelle que soit sa situation géographique.

**Crédit de la Société :** Le crédit de la société est le solde du compte client d'un Conseiller Bien-Être. Il peut être utilisé pour acheter des produits (à comparer au Crédit produit).

**Contrat :** Accord entre un Conseiller Bien-Être et la Société comprenant le présent manuel de politiques et le formulaire d'accord du Conseiller Bien-Être ainsi que tout avenant relatif à l'application commerciale.

**Entreprise :** Toute entité commerciale telle qu'une entreprise, une société en nom collectif, une société à responsabilité limitée ou toute autre forme d'organisation commerciale légalement constituée en vertu des lois de la juridiction dans laquelle elle a été organisée.

**Client :** Le terme « Client » désigne une personne qui achète des produits mais ne participe pas au plan de compensation dōTERRA et il comprend les Clients Premium.

**Distribution :** Le terme « distribution » est un autre terme désignant l'activité d'un Conseiller Bien-Être, telle que représentée par la relation contractuelle d'un Conseiller Bien-Être avec la Société.

**Propriété intellectuelle dōTERRA :** Propriété intellectuelle dōTERRA désigne toute propriété intellectuelle dont dōTERRA Holdings, LLC ou une société affiliée déclare être propriétaire ou sur laquelle la Société revendique un droit d'utilisation, cela incluant, sans limitation, les marques commerciales, les noms commerciaux, les marques de service, les noms de domaine, les droits d'auteur et le contenu de ses publications, qu'ils soient ou non enregistrés auprès des autorités publiques compétentes.

**Lignée descendante :** Autre terme désignant une organisation.

**Adhérent :** Conseiller Bien-Être ou Client parrainé par un autre Conseiller Bien-Être.

**Parrain :** Désignation qui permet à un Conseiller Bien-Être d'être éligible aux rangs et aux primes de Démarrage rapide dans le cadre du plan de compensation sur les ventes. Les parrains bénéficient également de la possibilité d'identifier le tuteur d'un nouveau Conseiller Bien-Être au sein de l'organisation du parrain. Un parrain peut également être le tuteur (à comparer au Tuteur).

**Hôpital :** Tout hôpital, centre de santé ou de traitement médical, maison de soins, maison de retraite, centre de convalescence ou institution ou lieu similaire.

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

**Programme de fidélité (LRP) :** Programme de commande de produits dans lequel un Conseiller Bien-Être ou un Client Premium peut configurer des livraisons mensuelles automatiques de produits dōTERRA et qui peut permettre à un Conseiller Bien-Être de recevoir des crédits produits et d'autres avantages dans le cadre du plan de compensation sur les ventes.

**Marché local ouvert :** Pays ou région géographique désigné par écrit par la Société comme officiellement ouvert à l'activité dōTERRA.

**Organisation :** Groupe de Conseillers Bien-Être parrainé dans la lignée descendante directe de tutorat d'un Conseiller Bien-Être, dans les limites des niveaux d'éligibilité aux commissions.

**Personne :** Particulier, entreprise, société en nom collectif ou autre entité juridique.

**Rangs :** Désignations (niveaux) obtenues et attribuées aux Conseillers Bien-Être dans la structure du plan de compensation sur les ventes de la Société, notamment : Conseiller, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond. Les rangs sont obtenus et déterminés à chaque période de commissions mensuelle.

**Manuel des politiques :** Le présent document, qui fait partie du Contrat.

**Revendications de produit :** Revendications relatives à l'efficacité ou à l'effet des produits dōTERRA. Les revendications de produit sont réglementées par les lois et les agences publiques du pays d'origine de dōTERRA, notamment la *Food and Drug Administration* et la *Federal Trade Commission*, ou par les agences publiques similaires compétentes dans la juridiction du Conseiller Bien-Être.

**Crédits produits :** Points non échangeables en espèces qui peuvent être utilisés pour acheter des produits désignés par la Société. Les crédits produits sont accordés dans le cadre du LRP, à la discrétion de la Société, aux Conseillers Bien-Être et Clients qui le méritent. Aucun volume personnel ou volume organisationnel n'est associé à l'échange de crédits produits (à comparer au Crédit de la Société).

**Support commercial :** Toute documentation, qu'elle soit imprimée physiquement ou produite sous forme numérique, utilisée dans l'offre ou la vente de produits de la Société, le recrutement de futurs Conseillers Bien-Être ou Clients, ou la formation de Conseillers Bien-Être, qui fait référence à la Société, aux produits de la Société, au plan de compensation sur les ventes ou à la propriété intellectuelle dōTERRA.

**Tuteur :** Conseiller Bien-Être ayant un autre Conseiller Bien-Être placé directement en-dessous de lui au sein de son organisation (à comparer au Parrain).

**Conseiller Bien-Être :** Entrepreneur indépendant autorisé par la Société à acheter et à vendre au détail des produits à des clients, à recruter d'autres Conseillers Bien-Être et à recevoir des primes et des commissions conformément aux conditions du plan de compensation sur les ventes. La relation entre le Conseiller Bien-Être et la Société est régie par le Contrat. Il est possible d'inclure plus d'une personne dans un contrat de distribution en tant que cotitulaire. Dans un tel cas, le Conseiller Bien-Être désigne toutes les personnes collectivement, étant toutefois entendu que tous les droits et obligations attachés statut de Conseiller Bien-Être engagent chacune de ces personnes à titre individuel. La réactivation d'un Conseiller Bien-Être désigne un Conseiller Bien-Être qui passe à nouveau une commande après 12 périodes de commissions mensuelles à compter du dernier jour du mois de sa dernière commande.

**Formulaire d'accord de Conseiller Bien-Être :** Document imprimé ou électronique par lequel une personne demande à devenir Conseiller Bien-Être et qui, une fois acceptée par la Société, fait partie du Contrat entre le Conseiller Bien-Être et la Société.

**Client Premium :** Personne qui achète des produits à un prix réduit. Un Client Premium ne perçoit pas de primes au titre du plan de compensation sur les ventes dōTERRA. Il peut toutefois bénéficier de remises sur volume sur les produits au titre de programme de fidélité de dōTERRA. La réactivation d'un Client Premium désigne un Client Premium qui passe à nouveau une commande après 12 périodes de commissions mensuelles à compter du dernier jour du mois de sa dernière commande.

**Formulaire d'accord de Client Premium :** Document imprimé ou électronique par lequel une personne demande à devenir Client Premium.

### 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 de 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 sur les ventes

Il existe deux manières fondamentales par lesquelles un Conseiller Bien-Être peut percevoir des primes : (1) par le biais de marges sur le prix public ; et (2) par le biais de primes (parfois appelées commissions) versées sur les ventes de produits d'un Conseiller Bien-Être et sur les ventes d'autres Conseillers Bien-Être de son organisation. La réussite d'un Conseiller Bien-Être ne peut venir que de la vente systématique des produits de la Société et des ventes de produits au sein de son organisation.

**Marges sur le prix public** Les Conseillers Bien-Être achètent les produits dōTERRA auprès de la Société au prix Membre pour les revendre à leurs clients, pour les utiliser comme supports de vente ou pour leur consommation personnelle. La Société suggère des prix de vente au détail qui sont les prix auxquels elle conseille la revente des produits par les Conseillers Bien-Être aux clients ; les Conseillers Bien-Être sont toutefois autorisés à fixer leurs propres prix de revente.

**Primes et commissions** Les primes et commissions visent à récompenser les efforts soutenus déployés par chacun de nos Conseillers Bien-Être, qu'ils soient débutants ou qu'ils comptent parmi les plus chevronnés. Les primes et commissions accordées au Conseiller Bien-Être comprennent les bénéfices sur les produits au prix public, les primes Démarrage rapide, Power of Three, Unilevel, Réserves de primes, Paniers Diamond et Club des Fondateurs. Les primes et commissions sur les ventes réalisées en dehors de votre marché local sont soumises au plan de compensation et au taux de change applicables dans chaque marché local concerné. Les produits ou promotions de la Société ne génèrent pas systématiquement de primes ou de commissions. Tous les produits générant des primes ou des commissions se voient assigner une valeur de volume commissionnable et/ou une valeur de volume personnel.

### Définitions

**Volume commissionnable (CV) :** PV de la commande client converti dans la devise d'un marché local et exprimé dans la devise dans laquelle la commande client est passée ou la transaction effectuée. Le CV est déterminé par le prix des produits de la Société et est utilisé pour calculer les commissions de vente d'un Conseiller Bien-Être au cours de la période de commissions applicable. Le CV ne comprend pas les produits échangés contre un crédit produit.

**Volume d'entreprise doTERRA (DCV) :** Le volume d'entreprise doTERRA est le montant total du CV converti en USD vendu par la Société à tous les Conseillers Bien-Être, Clients Premium et Clients au prix public au cours d'une période de commissions mensuelle. Le DCV ne comprend pas les produits échangés contre un crédit produit.

**Volume de marché local :** CV collectif de tous les Conseillers Bien-Être basés dans un marché local particulier. Le volume de marché local est un terme utilisé pour définir la prime de Fondateur.

**Programme de fidélité (LRP) :** Programme qui permet de traiter des commandes d'abonnement mensuel selon le modèle d'un membre.

**Volume organisationnel (OV) :** Le volume de ventes total mesuré en PV d'un Conseiller Bien-Être et de tous les autres Conseillers Bien-Être, Clients Premium et Clients au prix public dans l'organisation du Conseiller Bien-Être. L'OV ne comprend pas les produits échangés contre un crédit produit.

**Volume personnel (PV) :** Chaque produit commissionnable vendu par la Société via le compte d'un membre se voit attribuer une valeur en points produits. Le PV est la valeur totale des points du compte individuel d'un Conseiller Bien-Être ou d'un Client Premium au cours d'une période de commissions mensuelle. Tous les produits ne bénéficient pas d'une valeur point produit commissionnable. Le PV ne comprend pas les produits échangés contre un crédit produit.

**Volume de croissance personnelle (PGV) :** Somme des PV au cours d'une période de commissions mensuelle provenant des commandes LRP vendues par un Conseiller Bien-Être aux personnes qu'il a personnellement parrainées, inscrites au cours des 12 périodes de commission mensuelles précédentes. Le PV du mois d'adhésion initial d'un membre n'est pas compris dans le PGV. Une personne parrainée par un Conseiller Bien-Être est déterminée par la Société à la date de calcul de la prime de la Société. Le PGV ne comprend pas le PV des produits échangés contre un crédit produit.

**Pod :** Terme utilisé dans le cadre de la prime Power of 3. Un pod est constitué d'un minimum de 500 PV issus de commandes LRP au cours d'une période de commissions mensuelle vendus par la Société aux Conseillers Bien-Être et Clients Premium au premier niveau de tutorat du Conseiller Bien-Être, à l'exclusion des commandes d'adhésion et de réactivation. Les pods ne comprennent pas le PV des produits échangés contre un crédit produit.

**Branche qualifiée :** On obtient une branche qualifiée lorsqu'une personne parrainée par le Conseiller Bien-Être atteint un rang désigné au sein d'une branche de tutorat distincte de son parrain. Une branche qualifiée pour les rangs Platinum et supérieurs comprend également une branche qualifiée de compression de rang, qui permet à un Platinum ou un rang supérieur de se qualifier pour le rang avec le concours du Conseiller Bien-Être le plus éligible dans chacune de ses lignées descendantes de tutorat, à condition que ledit Conseiller Bien-Être éligible se trouve également dans la lignée descendante d'inscription du parrain. Pour qu'un parrain soit éligible à un certain rang, chaque branche qualifiée doit se trouver dans une lignée descendante de tutorat distincte du parrain.

**Volume de qualification (QV) :** PV individuel d'un Conseiller Bien-Être et PV du Client au prix public qu'il a personnellement parrainé au cours d'une période de commissions mensuelle. Le QV ne comprend pas les produits échangés contre un crédit produit.

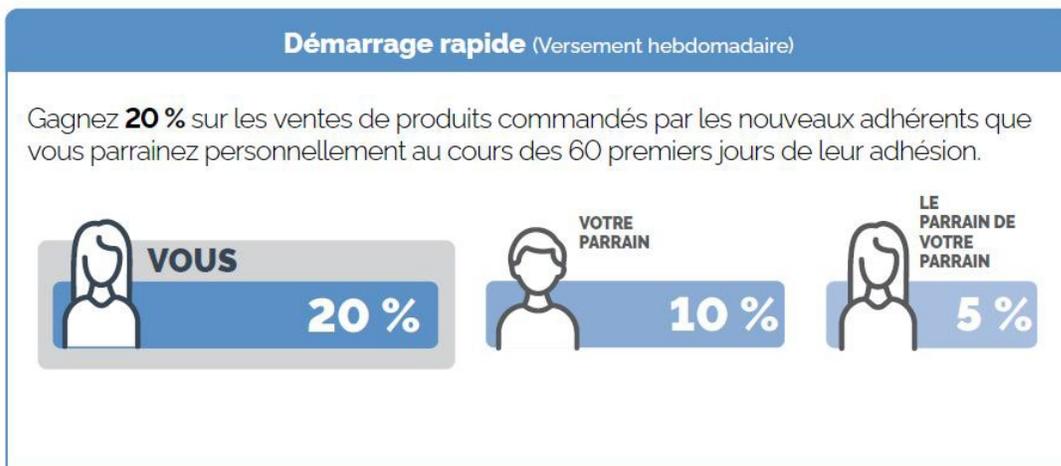
**Client au prix public :** Un Client au prix public est une personne qui dispose d'un compte au prix public. Les Conseillers Bien-Être qui sont rémunérés pour leurs commandes Client au prix public ne reçoivent pas de rémunération supplémentaire par le biais d'autres commissions et primes, sauf dans le cadre du calcul du volume d'entreprise dōTERRA.

**Volume de croissance par équipe (TGV) :** La somme des PV au cours d'une période de commissions mensuelle vendus à de nouveaux adhérents ou à des membres réactivés au sein d'un niveau d'un arbre de tutorat désigné d'un Conseiller Bien-Être au cours des douze (12) périodes de commissions mensuelles précédentes. Le PV du mois d'adhésion initial ou de la réactivation d'un membre n'est pas compris dans le TGV. Une personne inscrite par un Conseiller Bien-Être est déterminée par la Société à la date de calcul de la prime et des commissions de la Société. Le TGV ne comprend pas le volume de compression des ventes et les produits échangés contre un crédit produit.

**Démarrage rapide**

**Aperçu** Une commission de Démarrage rapide est payée chaque semaine aux parrains pour l'ensemble de leur CV vendu aux nouveaux Conseillers Bien-Être et Clients Premium qu'ils ont parrainés dans les soixante (60) premiers jours. La commission de Démarrage rapide est payée aux parrains de premier, deuxième et troisième niveau des nouveaux Conseillers Bien-Être et Clients Premium. Le parrain de premier niveau reçoit vingt (20) pour cent, le parrain de deuxième niveau reçoit dix (10) pour cent et le parrain de troisième niveau reçoit cinq (5) pour cent. Voir figure 1.

Figure 1.

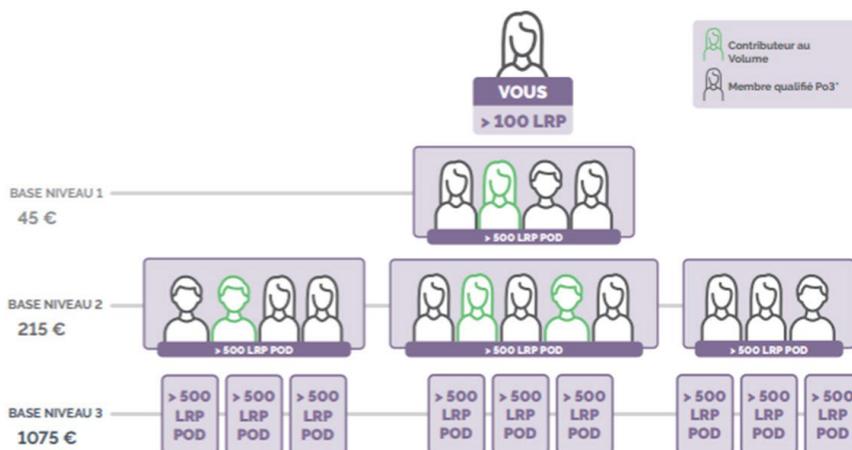


Pour être éligible à la commission de Démarrage rapide, chaque parrain doit (1) disposer de 100 QV au cours de la période de commissions mensuelle précédant le calcul de la prime de Démarrage rapide et (2) participer au programme de fidélité (LRP). Les commissions non perçues ne sont pas récupérées par un autre parrain. Les commissions de la semaine précédente (du lundi au dimanche) sont calculées et versées chaque semaine. Aucune commission Unilevel n'est versée sur ces ventes.

**Prime Power of 3**

**Aperçu.** La prime Power of Three est une prime mensuelle versée à un Conseiller Bien-Être dont le montant peut être de 45 €, 215 € ou 1 075 €. Un Conseiller Bien-Être peut également augmenter sa prime Power of Three jusqu'à 215 €. Les Conseillers Bien-Être ne peuvent pas bénéficier des primes Power of Three le mois de leur adhésion initiale. On trouvera ci-après les conditions d'éligibilité pour chaque prime Power of Three.

Figure 2



**Prime Power of Three de niveau 1.** Pour bénéficier de la prime de 45 €, au cours d'une période de commissions mensuelle, un Conseiller Bien-Être doit disposer d'une ou plusieurs commandes LRP totalisant au moins 100 PV et obtenir un Pod contenant un minimum de 100 PV provenant du LRP vendu à des Conseillers Bien-Être ou Clients Premium qu'il a personnellement parrainés.

**Prime Power of Three de niveau 2.** Pour bénéficier de la prime de 215 €, au cours d'une période de commissions mensuelle, le Conseiller Bien-Être doit d'abord remplir les conditions requises pour la prime Power of Three de niveau 1. Le Conseiller Bien-Être doit ensuite disposer de trois Conseillers Bien-Être parrainés à son premier niveau, chacun disposant d'un Pod. Un Conseiller Bien-Être peut être éligible à une prime Power of Three de niveau 2 sans que le Conseiller Bien-Être de cette chaîne de tutorat soit éligible à une prime Power of Three.

**Prime Power of Three de niveau 3.** Pour bénéficier de la prime de 1 075 €, au cours d'une période de commissions mensuelle, le Conseiller Bien-Être doit d'abord remplir les conditions requises pour la prime Power of Three de niveau 2. Ses trois Conseillers Bien-Être parrainés au premier niveau, disposant chacun d'un Pod, doivent ensuite avoir chacun parrainé trois Conseillers Bien-Être qui disposent chacun d'un Pod. Un Conseiller Bien-Être peut être éligible à une prime Power of Three de niveau 3 sans que le Conseiller Bien-Être de cette chaîne de tutorat soit éligible à une prime Power of Three. Si un Conseiller Bien-Être obtient la prime Power of Three de niveau 3 et que les versements mensuels Power of Three de son organisation dépassent 15 % du CV de son organisation, alors il doit atteindre le rang Gold ou un rang supérieur pour pouvoir bénéficier de cette prime. Si le Conseiller Bien-Être n'atteint pas le rang Gold ou un rang supérieur, il est éligible à percevoir une prime Power of Three allant jusqu'au niveau 2.

**Coup de pouce de la prime Power of Three.** Chaque mois, un Conseiller Bien-Être peut percevoir une augmentation de sa prime Power of Three sur la base de son PGV éligible le plus élevé. Il perçoit une augmentation de 45 € en étant éligible à une prime Power of Three et en disposant d'un PGV minimum de 400. Il perçoit une augmentation de 215 € en étant éligible à une prime Power of Three de niveau 2 ou 3 et en disposant d'un PGV minimum de 800. Les primes augmentées ne se cumulent pas d'une augmentation sur l'autre et un Conseiller Bien-Être ne peut percevoir qu'une seule augmentation par période de commissions mensuelle.

**Structures des primes Power of Three.** Si un membre Blue Diamond ou d'un niveau supérieur est éligible à une prime Power of Three de niveau 3 au cours d'une période de commissions mensuelle, il peut également être éligible pour une deuxième prime Power of Three qui sera versée au niveau approprié s'il remplit les critères d'une deuxième structure. Les Conseillers Bien-Être, les Clients Premium et le volume de ventes y afférent utilisés pour être éligible à la première prime Power of Three de niveau 3 ne peuvent pas être utilisés pour justifier une éligibilité à la seconde prime Power of Three.

Tous les Conseillers Bien-Être qui sont éligibles pour des primes sur plusieurs structures Power of Three au plus tard le 31 décembre 2024 pourront continuer à percevoir des primes sur leurs structures supplémentaires existantes, à condition que chaque structure existante remplisse les nouveaux critères Power of Three. Dans le cas où une structure ne parvient pas à qualifier six (6) fois, cette structure ne sera plus éligible en tant que structure supplémentaire de Power of Three.

## Commission Unilevel

**Aperçu de la commission Unilevel pour les Conseillers Bien-Être.** La commission Unilevel est versée chaque mois aux Conseillers Bien-Être. Elle est calculée sur la base du CV mensuel de ventes par la Société à l'organisation du Conseiller Bien-Être. La commission Unilevel d'une période de commissions spécifique dépend du rang mensuel atteint par le Conseiller Bien-Être. Les critères d'éligibilité fondés sur le volume, le rang et le volume organisationnel doivent être satisfaits chaque mois. Les ventes sur lesquelles des commissions de Démarrage rapide sont versées ne sont pas comprises dans le volume Unilevel. Voir figure 3.



Figure 3

**Conditions pour atteindre un rang.** Pour atteindre un rang, les critères d'éligibilité mensuels minimum fondés sur le volume et le volume organisationnel établis pour ledit rang doivent être satisfaits. Par exemple, le rang Manager nécessite 100 QV et 500 OV.

**Rangs et niveaux.** Chaque rang correspond au nombre de niveaux organisationnels à partir desquels le Conseiller Bien-Être peut être rémunéré. Voir figure 3. Par exemple, le rang Executive est rémunéré à partir des niveaux 2, 3 et 4. En règle générale, à mesure qu'un Conseiller Bien-Être améliore son rang, il est rémunéré à partir des niveaux les plus bas de son organisation et jusqu'à ce qu'il atteigne le rang Silver. Tous les rangs de Silver à Presidential Diamond peuvent rendre éligible à une rémunération correspondant aux niveaux 2 à 7.

Le pourcentage payé à un Conseiller Bien-Être change également selon le niveau. Comme le montre la figure 3, le niveau Unilevel initial rémunère à trois pour cent (3 %) et le pourcentage augmente au fur et à mesure de la progression, jusqu'à atteindre sept pour cent (7 %) au septième niveau. La commission est calculée en cumulant les niveaux de rémunération, de sorte qu'un Executive percevra trois pour cent (3 %) pour le niveau initial, plus cinq pour cent (5 %) correspondant aux deux niveaux suivants.

Pour percevoir l'intégralité du pourcentage des deux niveaux de commission Unilevel les plus élevés, les Conseillers Bien-Être atteignant les rangs Elite à Gold doivent satisfaire aux seuils TGV suivants au cours de chaque période de commissions mensuelle : Les membres Elite doivent disposer de 100 PV minimum vendus par la Société à un Conseiller Bien-Être ou Client Premium et un minimum de 300 TGV dans leurs trois (3) premiers niveaux de tutorat ; les membres Premier doivent disposer d'un minimum de 400 TGV dans leurs quatre (4) premiers niveaux de tutorat ; les membres Silver doivent disposer d'un minimum de 500 TGV dans leurs cinq (5) premiers niveaux de tutorat ; et les membres Gold doivent disposer d'un minimum de 600 TGV dans leurs six (6) premiers niveaux de tutorat.

**Branches qualifiées et noms de rangs.** Pour atteindre certains rangs, un Conseiller Bien-Être doit disposer de branches qualifiées au sein de sa branche de tutorat distincte. Voir figure 3. Par exemple, un Conseiller Bien-Être souhaitant atteindre le rang Silver doit disposer de trois branches qualifiées Elite ayant été parrainées personnellement dans des branches de tutorat distinctes. Voir figure 3. Les Conseillers Bien-Être de rangs Platinum et supérieurs sont autorisés à disposer de branches qualifiées ayant été parrainées personnellement dans des branches de tutorat distinctes ou dans des branches qualifiées de compression de rang. Les branches qualifiées de compression de rang permettent aux rangs Platinum et supérieurs d'être éligibles au rang avec le concours du Conseiller Bien-Être le plus éligible dans chacune de leurs lignées descendantes de tutorat, à

condition que ledit Conseiller Bien-Être éligible se trouve également dans la lignée descendante d'inscription du parrain.

**Compression.** La compression permet d'optimiser les montants versés aux Conseillers Bien-Être dans le cadre du plan de compensation sur les ventes dōTERRA. Lorsque le rang d'un Conseiller Bien-Être ne lui permet pas de recevoir une commission dont le niveau est associé à des rangs supérieurs, la commission est cumulée et versée à des Conseillers Bien-Être éligibles de rang plus élevé, sauf lorsqu'un niveau Élite à Gold n'est pas éligible pour ses deux niveaux les plus élevés de commission Unilevel.

**Branches concentrées.** Dans le cas où le volume d'une branche de l'organisation d'un Conseiller Bien-Être dépasse quatre-vingts pour cent (80 %) du volume total de l'organisation du Conseiller Bien-Être, la commission Unilevel totale dudit Conseiller Bien-Être ne doit pas dépasser l'équivalent en euros de 2 000 \$ s'il détient le rang Élite ; l'équivalent en euros de 5 000 \$ s'il détient le rang Premier ; l'équivalent en euros de 11 000 \$ s'il détient le rang Silver ; et l'équivalent en euros de 18 000 \$ s'il détient le rang Gold. Une fois le rang Platinum atteint, la commission Unilevel n'est plus plafonnée.

**Réserves de primes - Prime basée sur la performance de leadership**

**Aperçu des réserves de primes.** Les réserves de primes sont perçues et versées chaque mois aux rangs Premier et supérieurs. Les réserves de primes représentent collectivement cinq pour cent (5 %) du volume d'entreprise dōTERRA (DCV) — le panier Empowerment (1,5 %), le panier pour Leaders (2 %), et le panier de Performance (1,5 %). Voir figure 4. Un Conseiller Bien-Être est éligible à recevoir une prime issue de ces paniers lorsqu'il remplit les critères afférents au rang et au panier concerné pour un mois donné. Un Conseiller Bien-Être peut disposer d'une ou plusieurs « parts » dans la réserve de primes. La prime mensuelle pour chaque part est égale au pourcentage du panier concerné (1,5 %, 1,5 % ou 2 %), multiplié par la DCV du même mois et divisé par le nombre de parts des Conseillers Bien-Être qui sont éligibles à une ou plusieurs parts pour le mois considéré.

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

Figure 4

**Parts du panier Empowerment.** Un Conseiller Bien-Être Premier, Silver ou Gold et qui vend au minimum 100 PV à un nouveau Conseiller Bien-Être ou Client Premium au cours d'un mois donné recevra une part du panier Empowerment. Un membre Gold peut être éligible à une deuxième part s'il vend au minimum 100 PV à un nouveau Conseiller Bien-Être ou Client Premium au cours de la même période de commissions mensuelle. Les parts ne se cumulent pas d'un rang sur l'autre. La prime mensuelle pour chaque part est égale au pourcentage du panier concerné (1,5 %) multiplié par le DCV

pour la même période de commissions mensuelle et divisé par le nombre de parts des Conseillers Bien-Être qui sont éligibles à une part pour ladite période de commissions mensuelle.

**Parts du panier pour les Leaders** Chaque membre Silver reçoit une part issue du panier pour les Leaders. Chaque membre Gold reçoit cinq parts issue du panier pour les Leaders. Et enfin, chaque membre Platinum reçoit dix parts issues du panier pour les Leaders. Un Conseiller Bien-Être peut recevoir une part supplémentaire pour le mois considéré s'il a parrainé un membre qui a atteint le rang Elite pour la première fois. Les parts ne se cumulent pas d'un rang sur l'autre. Par exemple, un Conseiller Bien-Être qui passe du rang Silver au rang Gold a droit à cinq parts, et non à une part de la réserve Silver et cinq de la réserve Gold. La prime mensuelle pour chaque part est égale au pourcentage du panier considéré (2 %) multiplié par le DCV du même mois et divisé par le nombre de parts des Conseillers Bien-Être qui sont éligibles à une part pour le mois considéré.

**Parts du panier de Performance.** Chaque membre Platinum reçoit une part issue du panier de Performance. Chaque membre Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond reçoit trois parts issues du panier de Performance. Un Conseiller Bien-Être peut recevoir deux parts supplémentaires pour le mois considéré s'il a parrainé un membre qui a atteint le rang Premier pour la première fois. Un Conseiller Bien-Être peut également recevoir des parts supplémentaires issues du panier de Performance en atteignant le seuil TGV applicable pour ses sept (7) premiers niveaux de tutorat au cours de chaque période de commissions mensuelle. Un membre Platinum reçoit deux (2) parts supplémentaires lorsqu'il réalise un TGV d'au moins 4 000 TGV. Jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2026, un membre Diamond pourra recevoir une (1) part supplémentaire, un membre Blue Diamond recevra trois (3) parts supplémentaires et un membre Presidential Diamond recevra cinq (5) parts supplémentaires sans condition de TGV minimum. Par la suite, une (1) part supplémentaire pour un membre Diamond nécessitera un minimum de 6 000 TGV, trois (3) parts supplémentaires pour un membre Blue Diamond nécessiteront un minimum de 12 000 TGV et cinq (5) parts supplémentaires pour un membre Presidential Diamond nécessiteront un minimum de 18 000 TGV. Les seuils TGV applicables seront mis à jour régulièrement et publiés sur [www.doTERRA.com](http://www.doTERRA.com). Les parts ne se cumulent pas d'un rang sur l'autre.

La prime mensuelle pour chaque part est égale au pourcentage du panier considéré (1,5 %), multiplié par le DCV de la période de commissions mensuelle et divisé par le nombre de parts des Conseillers Bien-Être qui sont éligibles à une ou plusieurs parts pour ladite période de commissions mensuelle.

#### **Paniers Diamond - Prime basée sur la performance des Leaders.**

**Aperçu des paniers Diamond.** Les paniers Diamond fonctionnent de manière analogue aux réserves de primes. Ils sont gagnés et payés chaque mois aux rangs Premier et supérieurs. Les paniers Diamond sont versés en plus des parts perçues dans le panier de performance. Comme pour les réserves de primes, les parts ne se cumulent pas d'un rang sur l'autre. La prime mensuelle pour chaque part est égale au pourcentage du panier concerné (1 %), multiplié par le volume d'entreprise dōTERRA (DCV) de la période de commissions mensuelle considérée et divisé par le nombre de parts des Conseillers Bien-Être qui sont éligibles à une ou plusieurs parts pour ladite période de commissions mensuelle. Voir figure 5.

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

Figure 5

**Parts des paniers Diamond.** Les paniers Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond sont tous équivalents à un pour cent (1 %) du DCV total au cours d'une période de commissions mensuelle donnée. Voir figure 5. Chaque membre Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond éligible reçoit deux (2) parts pour chaque période de commissions mensuelle. Un membre Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond peut recevoir deux (2) parts supplémentaires au cours d'une période de commissions mensuelle donnée s'il atteint le seuil TGV applicable pour ses sept (7) premiers niveaux de tutorat. Le seuil TGV d'un membre Diamond est 6 000. Le seuil TGV d'un membre Blue Diamond est 12 000. Le seuil TGV d'un membre Presidential Diamond est 18 000. Les seuils TGV applicables pourront être mis à jour régulièrement et publiés sur [www.doTERRA.com](http://www.doTERRA.com).

**Parts ponctuelles supplémentaires des paniers Diamond.** Les membres Presidential Diamond, Blue Diamond et Diamond peuvent être éligibles à des parts supplémentaires comme suit : Un membre Presidential Diamond recevra une part ponctuelle du panier Presidential Diamond si s'il a personnellement parrainé un autre Conseiller Bien-Être qui atteint pour la première fois le rang Silver. Un membre Diamond ou Blue Diamond recevra une part ponctuelle du panier Diamond ou Blue Diamond s'il a personnellement parrainé un autre Conseiller Bien-Être qui atteint pour la première fois le rang Premier.

#### Aperçu de la prime Fondateurs - Prime basée sur le développement du marché

**Aperçu.** Pour récompenser les Conseillers Bien-Être qui conduisent leurs affaires sur de nouveaux marchés locaux, dōTERRA offre une prime Fondateurs basée sur le développement du marché. La prime Fondateurs est versée une fois par an. Un fondateur est l'un des Conseillers Bien-Être (dont le nombre est prédéterminé) étant, sur un marché local, parmi les premiers à atteindre et à maintenir certaines conditions établies par la Société pour ce marché. Un Fondateur partagera avec d'autres Fondateurs une prime basée sur un certain pourcentage du volume du marché local.

**Qualification.** Les critères de qualification de chaque marché seront publiés dans la section spécifique au marché local sur [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com). Chaque période de qualification sera de douze mois, sauf indication contraire. Une fois qu'un Conseiller Bien-Être atteint le poste de Fondateur, il doit ensuite, chaque année, conserver ce poste en satisfaisant aux critères d'éligibilité prédéterminés pour cette période de douze mois. La Société publiera un avis de modification des critères d'éligibilité avant le début de la prochaine période de qualification.

Si un Fondateur ne parvient pas à se requalifier ou s'il perd son poste de Fondateur, ledit poste ne sera plus accessible, que cela soit pour à cette personne ou pour un autre Conseiller Bien-Être, et il cessera d'exister. Le pourcentage d'intérêt ne changera pas si le nombre effectif de Fondateurs qualifiés est modifié. Les postes de Fondateur sont exclusifs au Conseiller Bien-Être qui y est initialement éligible. Le poste ne peut être transmis, transféré, offert ou vendu à un autre Conseiller Bien-Être ou à une autre personne et il ne s'étend pas au-delà du décès du Fondateur individuel. Tous les marchés ne se verront pas proposer des postes de Fondateurs.

La Société se réserve le droit d'offrir, à sa discrétion et après notification et approbation adéquates des autorités compétentes, des primes Fondateur supplémentaires, dont chaque version correspondra à certains blocs de vente désignés du volume du marché local et sera payé en conséquence.

### **Programme de fidélité**

**Aperçu.** Les Conseillers Bien-Être peuvent s'assurer de recevoir des livraisons mensuelles de produits dōTERRA en s'inscrivant au programme de fidélité (LRP). Le LRP évite, dans un souci de simplicité, d'avoir à passer manuellement des commandes mensuelles.

**Gain de crédits produits.** Une commande LRP initiale d'un Conseiller Bien-Être peut être éligible aux crédits produits, et les commandes LRP ultérieures d'au moins 50 PV par mois seront ensuite chaque mois éligibles aux crédits produits.

**Échange de crédits produits.** Lorsque le Conseiller Bien-Être a participé au LRP pendant 60 jours, il peut échanger des crédits produits contre des produits au PV intégral. Les crédits produits LRP peuvent être échangés pendant 12 mois à compter de la date d'émission, après quoi ils expirent. Les crédits peuvent être échangés pour un montant de 2 €, pour chaque échange de 100 crédits produit, en appelant le +3228085160. Les produits obtenus avec les crédits produits LRP ne sont pas destinés à la revente et ne peuvent pas être retournés. Si les produits sont retournés, la Société est en droit de récupérer et de déduire le montant des crédits produits qui ont été utilisés pour acquérir les produits retournés de toute attribution future de crédits produits. Les commandes d'échange de crédit contre des produits ne disposent pas de PV et ne peuvent pas être combinées avec d'autres commandes de produits. Les crédits produits n'ont aucune valeur monétaire et ne sont pas transférables. Tous les crédits produits seront annulés si la participation au LRP est annulée. Une commande LRP principale peut uniquement être annulée en appelant la Société. Toute commande LRP suivante peut être annulée en ligne.

**Conduite d'affaires au nom d'une autre personne.** Un Conseiller Bien-Être ne peut pas établir une commande LRP au nom d'un autre Conseiller Bien-Être ou d'un Client Premium participantsans l'autorisation écrite de celui-ci, laquelle autorisation écrite doit être déposée auprès de la Société avant l'établissement de la commande. Une telle commande doit être payée par le Conseiller Bien-Être ou le Client Premium participant et être expédiée à l'adresse principale indiquée sur le compte du participant.

### **Dispositions générales et diverses relatives à la compensation**

**Compte multiplicateur Presidential Diamond.** Les membres Presidential Diamond sont autorisés à créer un compte supplémentaire directement sous leur compte Presidential principal (« PD1 ») nommé compte Multiplicateur 1 (« M1 »). Les membres Presidential Diamond disposant de six branches peuvent ajouter de nouvelles branches à leur compte M1 et obtenir une commission Unilevel supplémentaire sur le nouveau volume qu'ils génèrent via ce compte, leur permettant ainsi d'atteindre le volume correspondant à 8 niveaux en deçà de leur compte PD1.

Le compte M1 peut être créé dès que le Leader concerné atteint le rang Presidential Diamond. Le M1 peut prétendre à recevoir des commissions chaque mois que le compte PD1 est payé en tant que Presidential Diamond. Si le compte PD1 ne se qualifie pas en tant que Presidential Diamond pour un mois donné, le compte M1 ne pourra pas prétendre à des commissions ce mois-là. Le compte M1 lui-même ne peut pas être l'une des 6 branches qualifiantes du compte PD1. Toutefois, si l'une des 6 branches qualifiantes du PD1 ne se qualifie pas en tant que membre Platinum pour un mois donné, le compte PD1 pourrait toujours être payé en tant que Presidential Diamond en utilisant l'une des branches Platinum du M1 qu'il a personnellement inscrites, à condition que la branche M1, et non le compte M1, se qualifie en tant que Platinum. Dans ce cas, le compte M1 n'est pas autorisé à utiliser la branche Platinum qu'il a personnellement inscrite et utilisée par le PD1 ce mois-là.

Une fois le compte M1 établi, le Leader Presidential Diamond peut choisir de déplacer toutes les branches de première ligne qui ont été personnellement parrainées de son compte PD1 vers son compte M1, à condition que les branches n'aient pas atteint le rang Platinum ou un rang supérieur. Les branches ne peuvent pas être cumulées les unes avec les autres ni restructurées, mais passeront de la première ligne PD1 à la première ligne M1 avec leur structure existante.

Lorsque le compte M1 lui-même a atteint le rang Presidential Diamond, la Société autorisera un compte « M2 » supplémentaire en tant que compte de première ligne par rapport au compte M1 initial, permettant ainsi à un leader de disposer de trois comptes à partir desquels il pourra tirer des revenus sur le nouveau volume qu'il génère, tout en lui permettant de bénéficier de revenus provenant de 9 niveaux inférieurs à son compte Presidential Diamond initial. Cet effet multiplicateur peut perdurer tant que les branches Platinum nécessaires remplissent les conditions décrites ci-dessus.

### **Primes ou récompenses spéciales ou promotionnelles**

Occasionnellement, il est proposé des primes ou promotions spéciales aux Conseillers Bien-Être. Les produits proposés de cette manière ne seront pas nécessairement associés à un PV et ne permettront pas nécessairement à un Conseiller Bien-Être d'être éligible pour des commissions ou des primes résultant de leur commande. Les détails de chacune de ces offres seront communiqués sur dōTERRA.com.

**Aucune compensation pour le seul fait d'avoir parrainé une autre personne.** Bien que les Conseillers Bien-Être soient rémunérés pour les ventes de produits, ils ne perçoivent aucune rémunération pour le parrainage ou le tutorat d'autres Conseillers Bien-Être.

**Aucune compensation garantie.** Comme pour toute autre opportunité commerciale, la rémunération perçue par les Conseillers Bien-Être peut atteindre des montants très variables. Les frais pour devenir Conseiller Bien-Être sont très faibles. Les gens choisissent de devenir Conseiller Bien-Être pour diverses raisons. La plupart de ceux et celles qui souhaitent simplement profiter des produits de la Société à des prix Membre s'inscrivent en tant que Client Premium, mais certains peuvent également décider de s'inscrire en tant que Conseiller Bien-Être. Certains rejoignent l'entreprise pour renforcer leurs compétences ou pour faire l'expérience de la gestion de leur propre entreprise. D'autres deviennent Conseillers Bien-Être mais, pour diverses raisons, n'achètent jamais de produits de la Société. A ce titre, de nombreux Conseillers Bien-Être ne sont jamais éligibles pour recevoir des primes et des commissions. Les Conseillers Bien-Être ne bénéficient d'aucune garantie de revenu spécifique ni ne sont assurés d'un quelconque profit ou d'une quelconque garantie de succès. Les bénéfices 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. Le succès dépend avant tout des efforts de chaque Conseiller Bien-Être.

**Effort.** Générer une rémunération significative en tant que Conseiller Bien-Être nécessite beaucoup de temps, d'efforts et d'investissement. Il ne s'agit pas d'un programme qui permet de s'enrichir rapidement. Il n'offre aucune garantie de succès financier.

**Inclusion dans la prime pour une période donnée.** Une personne doit devenir Conseiller Bien-Être approuvé avant le dernier jour de la période de commissions applicable afin d'être incluse dans les calculs de prime et d'éligibilité pour ladite période. Sauf exception autorisée, les ventes de produits doivent être finalisées et le paiement reçu avant le dernier jour de la période de commissions afin de percevoir la rémunération ou d'être éligible à un rang donné pour ladite période.

**Conditions préalables au versement des primes et des commissions.** Les Conseillers Bien-Être ne peuvent recevoir de primes ou de commissions que s'ils remplissent toutes les exigences du plan de compensation sur les ventes de dōTERRA et ne manquent à aucune obligation substantielle mise à sa charge en vertu du contrat. Afin de promouvoir de bonnes pratiques commerciales, les Conseillers Bien-Être conviennent que toutes les primes et commissions peuvent être soumis aux processus d'audit de la Société.

Afin de faciliter le recouvrement des trop-payés et des exceptions au titre des réserves de primes et des paniers Diamond faisant suite à des retours de produits et/ou à des audits, la Société est autorisée à estimer les montants des trop-payés, puis à retenir lesdits montants estimés sur les

versements mensuels au titre des réserves de primes et du panier Diamond. La Société ajustera régulièrement les versements effectués au titre des réserves de primes et du panier Diamond en recouvrant les trop-perçus réels sur les fonds détenus et/ou les futurs paiements au titre des réserves de primes et du panier Diamond. Si les fonds détenus excèdent le trop-perçu un an après le paiement, la Société ajustera régulièrement les versements effectués au titre des réserves de primes et du panier Diamond compte tenu des fonds détenus.

**Versement de primes et commissions.** Une prime ou commission est versée au principal demandeur nommé dans le formulaire d'accord de Conseiller Bien-Être applicable.

**Échange de crédits de la Société.** Si un crédit d'entreprise est émis sur des produits commandés mais non disponibles pour le mois considéré, le volume personnel de ces produits sera uniquement inclus dans les calculs de primes, de commissions et d'éligibilité de rang pour le mois au cours duquel ledit crédit est utilisé.

**Obligation de conservation des documents.** Chaque Conseiller Bien-Être recevant une prime ou une commission s'engage à conserver pendant au moins six ans les documents attestant de la vente au détail des produits au cours du mois pour lequel ladite prime ou ladite commission a été versée. Le Conseiller Bien-Être s'engage à mettre ces documents à la disposition de la Société à la demande de celle-ci. Le non-respect de cette obligation constitue une violation du Contrat et donne à la Société le droit de recouvrer toute prime ou commission payée pour les commandes au cours d'un mois pour lequel les documents de vente au détail n'ont pas été conservés.

**Recouvrement des primes et commissions.** En plus de tout droit de recouvrement autrement énoncé dans le Contrat, la Société se réserve le droit de recouvrer toutes les primes ou commissions versées aux Conseillers Bien-Être sur les produits :

- a. retournés conformément à la politique de retour de la Société ;
- b. retournés à la Société en vertu de toute loi applicable ;
- c. retournés suite à une action fautive commise par un Conseiller Bien-Être, s'agissant notamment, sans limitation, de déclarations non autorisées ou trompeuses concernant une offre ou une vente de quelque produit ou service, ou concernant une opportunité dans le cadre du plan de compensation sur les ventes dōTERRA ; ou
- d. achetés en quantité dépassant déraisonnablement celle dont on peut s'attendre à ce qu'elle soit revendue et/ou consommée dans un délai raisonnable.

**Paiement de primes et commissions recouvrées.** Lors du recouvrement des primes et des commissions conformément aux modalités visées à la présente section, la Société peut, à sa seule discrétion, exiger un paiement direct du Conseiller Bien-Être concerné ou ajuster les primes et commissions présentes ou futures compte tenu du montant à recouvrer.

**Remboursement de prime et frais de ré-émission.** Un Conseiller Bien-Être peut occasionnellement demander à la Société d'émettre à nouveau le versement d'une prime ou de commissions perdues. La Société pourra dans ce cas facturer des frais pour la ré-émission du versement perdu. En outre, la Société peut, à sa seule discrétion, demander à l'établissement financier émetteur de bloquer le paiement du versement initial (perdu) ; le Conseiller Bien-Être devra alors rembourser à la Société les frais engagés pour le blocage du paiement.

**Fonds non réclamés.** Un Conseiller Bien-Être qui ne parvient pas à accepter dans les délais impartis (tel que déterminés par le droit applicable) le paiement de quelque prime ou commission versée par la Société autorise cette dernière à facturer des frais d'inactivité, des intérêts, des commissions et des frais de documentation dans la limite de ce qui est permis par la loi. Les frais de documentation ne doivent pas dépasser 20 € par document ou avis envoyé au Conseiller Bien-Être, et le total des frais d'inactivité, des intérêts, des commissions et des frais de documentation ne doit pas dépasser 50 € sur une période de douze mois.

## SECTION 11: Revendications pour un produit

**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.

**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.

**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:

Spécifiquement formulés pour soutenir le bien-être / maintenir un style de vie sain ; et/ou

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.

**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.

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

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

A. **Propriété intellectuelle 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 [www.doterra.eu](http://www.doterra.eu).
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 [www.doterra.eu](http://www.doterra.eu), 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 [www.doterra.eu](http://www.doterra.eu)
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 [www.doterra.eu](http://www.doterra.eu) du marché local spécifique dans lequel un Conseiller Bien-être mène des activités.
2. **Énoncés de contexte et véridiques.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent utiliser le contenu 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](http://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 loi sur 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 aucun 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 :
- La Société a droit à une mesure injonctive et/ou à un rendement spécifique ;
  - Le Conseiller Bien-être ne s'oppose pas à une telle mesure au motif qu'il existe un recours judiciaire adéquat ; et
  - 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

- 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.
- Aucune publicité ne doit laisser entendre qu'un poste est disponible chez dōTERRA.
- Aucun revenu spécifique ne peut être promis.
- Toute demande d'information des médias doit immédiatement être adressée au Directeur des Communications Marketing de la Société.
- 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.
- 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.
- 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, doTERRA ne fait aucune représentation ou garantie expresse ou implicite en ce qui concerne les produits doTERRA 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 doTERRA.
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 doTERRA 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 doTERRA 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 [europeplacements@doterra.com](mailto:europeplacements@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.