

# dōTERRA® | EUROPE

## Manuel des politiques pour la Suisse

SECTION 1: Introduction .....	2
SECTION 2: Définitions .....	2
SECTION 3: Code de déontologie.....	4
SECTION 4: S’inscrire comme conseiller bien-être / relation de conseiller bien-être avec la Société.....	5
SECTION 5: Achat de produits.....	7
SECTION 6: Politique de retour de produits .....	8
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 inter-lignées crossline .....	11
SECTION 10: Plan de compensation des ventes .....	13
SECTION 11: Revendications pour un produit .....	20
SECTION 12: Publicité et utilisation des droits de propriété intellectuelle de la Société .....	21
SECTION 13: Magasin de détail, ventes en établissement de service et foire commerciale .....	27
SECTION 14: Commerce international .....	28
SECTION 15: Paiement des impôts .....	29
SECTION 16: Responsabilité du fait des produits .....	30
SECTION 17: Protection des données et autorisation d’utilisation des informations du conseiller bien-être.....	30
SECTION 18: Limitation de responsabilité .....	32
SECTION 19: Mesures disciplinaires .....	32
SECTION 20: Modifications de contrat .....	36
SECTION 21: Successeurs et revendications.....	36
SECTION 22: Divers .....	37

## SECTION 1: Introduction

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

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

- A. Mission entrepreneuriale de dōTERRA: dōTERRA s'engage à partager avec le monde entier l'avantage des huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade® de haute qualité. Pour ce faire, dōTERRA:
1. découvre et développe les huiles essentielles de la meilleure qualité du monde à travers un réseau mis à profit de botanistes, chimistes et scientifiques expérimentés et hautement qualifiés;
  2. fabrique ses huiles essentielles selon les plus hautes normes de qualité, pureté, et sécurité en vigueur dans l'industrie;
  3. distribue ses produits par le biais de conseillers bien-être qui, depuis leur domicile, introduisent, éduquent et vendent les produits dōTERRA; et
  4. offre des possibilités de formation à tous ceux qui aimeraient savoir comment utiliser les huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade pour maintenir un style de vie confortable.
- B. Valeurs entrepreneuriales de dōTERRA: dōTERRA mènera ses activités de manière à exercer une influence positive en permanence sur chaque personne, client, conseiller, employé, vendeur, et partenaire avec lesquels elle entrera en contact, en:
1. menant ses activités avec une honnêteté et une intégrité absolues;
  2. traitant tous les gens avec courtoisie et respect;
  3. interagissant avec autrui dans un esprit de service et de bienveillance;
  4. travaillant avec ardeur et en gérant judicieusement les ressources de la Société;
  5. favorisant un cadre de travail motivant dans lequel on sourit, rit et s'amuse;
  6. exprimant sa gratitude pour le succès et en témoignant sa reconnaissance aux autres; et en
  7. étant généreux envers les moins nantis de notre communauté et de partout dans le monde.

## SECTION 2: Définitions

**Actif:** tout conseiller bien-être ayant acheté des produits dōTERRA au cours des douze derniers mois.

**Bonus:** rémunération (parfois aussi appelé «commissions») versée par la Société à un conseiller bien-être sur la base du volume de produits vendus par l'organisation du conseiller bien-être si elle satisfait aux conditions émises dans le plan de compensation des ventes. Voir Section 10.

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

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

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

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

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

**Conseiller bien-être:** personne qui est un entrepreneur indépendant autorisé par la Société à acheter et revendre des produits, parrainer d'autres conseillers bien-être, et recevoir des bonus conformément aux exigences du plan de compensation des ventes. La relation entre un conseiller bien-être et la Société est régie par le Contrat. Plus d'une personne peut figurer comme co-requérant sur une concession. Dans un tel cas, 'conseiller bien-être' désigne toutes les personnes collectivement, bien que chacune d'elles ait conjointement tous les droits de conseiller bien-être et que chaque personne ait conjointement et solidairement les obligations de conseiller bien-être.

**Consultant:** titre de conseillers bien-être de premier niveau dans le plan de compensation des ventes.

**Contrat:** l'accord conclu entre un conseiller bien-être et la Société comprenant le présent manuel des politiques tel que modifié de temps à autre et le contrat de conseiller bien-être conjointement avec tout complément application commerciale.

**Contrat de conseiller bien-être:** demande dûment remplie, imprimée ou électronique, pour devenir un conseiller bien-être avec les conditions générales associées qui, après l'acceptation par la Société, fait partie intégrante du Contrat entre le conseiller bien-être et la Société.

**Convention pour client premium:** la demande et l'accord, imprimés ou électroniques, pour devenir un client premium.

**Crédit de Société:** le crédit de Société est le solde du compte débiteur d'un conseiller bien-être. Il peut être utilisé pour acheter des produits ou racheté contre espèces (cf. Crédit produit).

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

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

**Entreprise:** toute entité commerciale telle qu'une entreprise, société de personnes, société à responsabilité limitée, ou toute autre forme d'organisation commerciale légalement constituée en vertu des lois du territoire où elle est constituée ou organisée.

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

**Information confidentielle:** ni le conseiller bien-être ni le client premium ne doivent divulguer les informations confidentielles de la Société, notamment (mais pas exclusivement) le rapport sur les activités de l'organisation et les informations y contenues. Cette obligation perdurera même à la fin de la relation contractuelle avec la Société.

**Lignée descendante:** autre terme pour organisation.

**Manuel des politiques:** le présent document faisant partie du Contrat.

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

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

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

**Organisation:** le groupe de conseillers bien-être et de clients parrainés dans une chaîne de lignée descendante directe et ultérieure de parrainage d'un conseiller bien-être.

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

**Programme de fidélité:** Le Programme de fidélité (Loyalty Rewards Program LRP) est un programme de commande de produits selon lequel un conseiller bien-être peut mettre sur pied des livraisons automatiques mensuelles de produits dōTERRA, et qui permet à un conseiller bien-être de se qualifier pour recevoir des crédits produits et autres avantages liés au plan de compensation des ventes (voir Section 10).

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

**Rangs:** désignations (niveaux) obtenues par et offertes aux conseillers bien-être dans le cadre du plan de rémunération des ventes, comprenant: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond, et Presidential Diamond.

**Recrue:** une recrue est un conseiller bien-être qui a été engagé par un parrain.

**Recruteur:** un parrain est un conseiller bien-être qui a engagé une recrue. C'est une désignation qui autorise un conseiller bien-être à se qualifier pour des rangs et des bonus de démarrage rapide dans le plan de compensation des ventes. Les parrains jouissent aussi de la possibilité d'identifier le tuteur d'un nouveau conseiller bien-être au sein de l'organisation du recruteur. Un parrain peut aussi être le tuteur (cf. tuteur).

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

**Société:** sauf stipulation contraire, Société ou "dōTERRA" renvoie collectivement à dōTERRA Europe Ltd. (dōTERRA Europe) et à Lee River Holdings Limited (Lee River); pour détails, voir cif. 1 des Conditions générales.

**Tuteur:** un conseiller bien-être au-dessous duquel est placé directement un autre conseiller bien-être dans son organisation (cf. recruteur).

### SECTION 3: Code de déontologie

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

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

- B. Se comporter et mener leurs activités commerciales de façon éthique, morale, légale et financièrement honnête. Les conseillers bien-être ne doivent pas s'adonner à des activités ni à un comportement qui jetteraient du discrédit sur dōTERRA ou lui vaudraient des embarras, à ses mandataires sociaux, ses employés, à eux-mêmes ou à d'autres conseillers bien-être.
- C. S'abstenir de tenir des propos négatifs ou désobligeants sur d'autres sociétés, leurs employés, ou leurs produits.
- D. S'abstenir de tenir des propos négatifs ou désobligeants sur d'autres conseillers bien-être dōTERRA.
- E. Être honnêtes en représentant les produits dōTERRA. Ne pas prétendre que les produits dōTERRA guérissent, traitent ou préviennent toute maladie ou qu'ils ont des propriétés diagnostiques, thérapeutiques, curatives ou exagérées.
- F. Soutenir et encourager les clients pour leur permettre de vivre une expérience intéressante et enrichissante avec dōTERRA. Les conseillers bien-être doivent offrir un soutien et une formation adéquats à ceux qu'ils parrainent et qui se trouvent dans leur organisation.
- G. Enseigner et représenter correctement le plan de compensation des ventes dōTERRA. Être honnêtes en expliquant le revenu que l'on peut gagner en vertu du plan de compensation des ventes. Les conseillers bien-être ne doivent pas se servir de leur propre revenu comme un indicateur du succès potentiel d'autrui, ni se servir des paiements compensatoires comme documents marketing.
- H. Respecter toutes les politiques et procédures dōTERRA telles qu'elles se trouvent dans le présent manuel des politiques et dans d'autres documents contractuels, et telles qu'elles pourraient être amendées à l'avenir.

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

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

- A. **S'inscrire comme conseiller bien-être.** Pour devenir un conseiller bien-être dōTERRA, chaque requérant doit:
  - 1. Verser des frais de demande non remboursables de EUR 20.00, lesquels couvrent les coûts engendrés par la Société pour fournir le matériel de support nécessaire et les informations sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et procédures, et sur des sujets connexes.
  - 2. Déposer un contrat de conseiller bien-être dûment rempli;
  - 3. Être âgé d'au moins 18 ans et apte à conclure le Contrat.
- B. **Demandes incorrectes.** Tout contrat de conseiller bien-être incomplète, incorrecte, ou frauduleuse sera jugée non valide dès le départ.
- C. **Effet contraignant de membre d'une concession.** Dans le cas où une ou plusieurs personnes font partie d'une concession en tant que co-requérants, toute action, approbation ou acceptation faite par l'un d'eux engage l'ensemble de la concession.
- D. **Devoir de maintenir de l'information exacte.** Afin d'assurer que la Société reçoive les informations les plus à jour, les conseillers bien-être doivent aviser la Société des modifications à apporter aux formulaires et pièces jointes déposés. Les propositions de modifications des informations personnelles doivent être présentées dans un nouveau contrat de conseiller bien-être ou un complément application commerciale, le mot "Amendé" inscrit en haut. Toutes les parties de la concession doivent signer le Contrat amendé avant de le soumettre à la Société.

- E. Complément application commerciale.** Une entreprise peut devenir un conseiller bien-être dōTERRA en soumettant, avec le complément application commerciale, des copies certifiées conformes des documents de formation, conjointement avec d'autres documents associés que la Société demandera. Le mandataire, l'agent ou le représentant autorisé signera le contrat de conseiller bien-être. L'inscription d'une entreprise ne peut se faire en ligne. Les hôpitaux ne peuvent pas être inscrits sans le consentement écrit du département de compliance et juridique de dōTERRA.
- F. Durée et renouvellement du Contrat.** La durée du Contrat est d'un an à compter de la date où il est déposé à dōTERRA. Sauf résiliation par la Société ou par le conseiller bien-être, le Contrat se renouvelle automatiquement chaque année à la date anniversaire. Le conseiller bien-être consent à verser un droit de renouvellement annuel avant ou à la date anniversaire de l'acceptation de la demande. Le conseiller bien-être consent et autorise la Société de prélever automatiquement le montant de EUR 15 sur la carte de crédit indiquée dans nos dossiers chaque année à la date anniversaire pour le renouvellement du Contrat conclu avec la Société. Un conseiller bien-être qui n'a pas de lignée descendante à la date de renouvellement sera renouvelé client premium et consent à être soumis au formulaire de la convention pour client premium. La Société peut décider d'ajouter le droit de renouvellement annuel à la prochaine commande de produits. Le droit de renouvellement annuel permet à la Société de fournir le matériel de support nécessaire et les informations sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et procédures, et sur des sujets connexes. Le droit de renouvellement annuel couvre aussi les coûts pour tous les envois postaux directs partant de la Société.
- G. Interdiction d'avoir des intérêts simultanés dans des concessions.** Un conseiller bien-être ne peut avoir d'intérêt bénéficiaire simultané ni être co-requérant dans plus d'une concession ou détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte client premium. Un intérêt bénéficiaire comprend, mais sans s'y limiter, tout titre de participation; tout droit sur des avantages actuels ou futurs, financiers ou autres; des droits d'acheter à des prix membre; la reconnaissance; ou tout autre avantage, matériel ou immatériel, en rapport avec une concession ou un client premium. Les conjoints doivent faire partie de la même concession et ne peuvent avoir plus d'une concession ou détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte client premium pour eux. Un propriétaire commercial ne peut avoir une concession au nom de sa structure commerciale et une concession distincte, ni détenir simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte client premium au nom du propriétaire, ou une autre structure. Le compte multiplicateur Presidential Diamond constitue une exception à cette règle. Voir Section 10.B.3. Si deux conseillers bien-être se marient, il faudra fermer, vendre ou céder une concession à un tiers. Il n'est pas permis de vendre une concession à son conjoint.
- H. Relation d'entrepreneur indépendant entre le conseiller bien-être et la Société.** Un conseiller bien-être est un entrepreneur indépendant et non un employé, agent, partenaire, représentant légal ou franchisé de dōTERRA. Un conseiller bien-être n'est pas autorisé à et ne compte pas engager des dettes, dépenses ou obligations, ni ouvrir un compte bancaire au nom et pour le compte de dōTERRA. Les conseillers bien-être ont le droit de fixer leurs propres heures de travail et de contrôler la façon et les moyens utilisés pour mener leurs activités dōTERRA, dans le respect des termes du Contrat. La responsabilité de payer toutes les dépenses qu'ils encourent, notamment, mais sans s'y limiter, le voyage, le loyer, les besoins de bureau, les appels téléphoniques à longue distance, incombe seule aux conseillers bien-être. Les conseillers bien-être sont personnellement responsables de tous les droits et taxes légaux exigibles, notamment l'impôt sur le revenu, les cotisations aux assurances sociales, ainsi que le recouvrement et le paiement en bonne et due forme de la TVA sur les ventes et bonus; ils doivent aussi tenir des registres appropriés qui sont nécessaires pour assurer l'évaluation et le paiement corrects de telles taxes, demandes d'assurance sociale et paiement des cotisations ou droits respectifs. Les conseillers bien-être ne sont pas traités comme des employés de la Société pour des raisons fiscales ou de législation du travail, ils reconnaissent et s'accordent que la Société n'est pas responsable de la retenue, et ne retient ni ne déduit des bonus aucun impôt de toute nature, y compris les cotisations aux assurances sociales, à moins qu'une telle retenue ne soit requise par la loi. Les conseillers bien-être sont liés au recouvrement de toutes les taxes de vente et aux accords de versement entre la Société, toutes les autorités fiscales compétentes, et toutes les règles et procédures y afférentes.

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

## SECTION 5: Achat de produits

- A. **Aucune obligation d'achat de produits.** Une personne n'est pas obligée d'acheter un produit pour devenir ou continuer d'exercer comme un conseiller bien-être ou un client dōTERRA.
- B. **Autorisation à revendre des produits dōTERRA.** Seuls les conseillers bien-être peuvent acheter des produits dōTERRA pour les revendre.
- C. **Acheter des produits uniquement dans le but de se qualifier pour l'obtention des bonus est interdit.** L'opportunité dōTERRA se fonde sur la vente en détail au consommateur final. La Société encourage les conseillers bien-être à n'acheter que des stocks que le conseiller bien-être et sa famille consommeront à titre personnel, qu'il utilisera comme outil de vente, ou revendra à d'autres pour leur consommation finale. Acheter des produits uniquement dans le but de collecter des bonus est interdit. Les conseillers bien-être ne sont pas autorisés à acheter des stocks d'une quantité dépassant de façon déraisonnable ce que l'on peut prévoir revendre, utiliser comme outil de vente, ou consommer dans un délai raisonnable. La Société se réserve le droit de limiter la quantité d'achats que peut faire le conseiller bien-être si elle est de l'avis que ces achats sont principalement faits aux fins de qualification et non de consommation ou de revente. La Société se réserve aussi le droit de récupérer des bonus payés si elle constate que lesdits bonus ont été générés sur la base d'une vente qu'elle juge être un manquement au Contrat.
- D. **Utilisation de la carte de crédit.** Il est vivement déconseillé aux conseillers bien-être d'utiliser leurs propres cartes de crédit pour acheter des produits destinés à un autre conseiller bien-être ou à un client. Il est interdit aux conseillers bien-être d'utiliser leurs propres cartes de crédit pour acheter des produits destinés à un autre conseiller bien-être ou à un client qui a été recruté dans la Société pendant moins de 30 jours. Les conseillers bien-être ne peuvent passer une commande de produits en utilisant la carte de crédit d'autrui sans le consentement écrit du titulaire de la carte. Dans les rares circonstances où l'achat des produits pour un autre conseiller bien-être ou pour un client est nécessaire, la Société doit obtenir le consentement écrit du conseiller bien-être ou du client pour lequel on passe la commande de produits. Le fait de ne pas fournir un tel consentement sur la demande de la Société peut entraîner l'annulation de la vente, la perte des bonus découlant de la vente, et autre mesure disciplinaire au sens de la section 19.
- E. **Interdiction de reconditionnement.** Les conseillers bien-être ne peuvent imprimer leurs propres étiquettes, ni reconditionner les produits dōTERRA. Les produits doivent être vendus uniquement dans leur emballage d'origine. Par exemple, les conseillers bien-être ne peuvent revendre des pièces individuelles d'un kit séparément de l'emballage d'origine kit, sauf si la Société a déterminé un prix membre pour la pièce individuelle. De même, les conseillers bien-être ne peuvent promouvoir l'utilisation des huiles dōTERRA comme ingrédients pour des produits non-dōTERRA, tels que les composants d'un produit distinct ou les ingrédients de recettes, sans le consentement écrit de la Société. L'emploi du nom dōTERRA par un conseiller bien-être est régi par la section 12 du présent manuel des politiques.
- F. **Frais pour paiement refusé.** Il revient aux conseillers bien-être de rembourser à la Société les coûts pour la nouvelle présentation des chèques ou pour obtenir autrement des conseillers bien-être des paiements retournés à la Société pour insuffisance de provisions.

## SECTION 6: Politique de retour de produits

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

1. dōTERRA remboursera cent pour cent (100%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) des produits actuellement commercialisables qui sont retournés par un conseiller bien-être ou un client dans un délai de trente (30) jours suivant la livraison par la Société. Les conseillers bien-être jouissent des mêmes droits de restitution de 30 jours que les clients au détail et l'ensemble des conditions de retour est énoncé dans le présent document.
2. dōTERRA offrira un crédit produit de cent pour cent (100%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) ou remboursera quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix d'achat (plus taxe applicable si prépayée) sur des produits pas actuellement commercialisables (voir, Section 6.D.) qui sont retournés par un conseiller bien-être ou un client dans un délai de trente (30) jours suivant la livraison par la Société, moins les frais d'expédition et les bonus payés.

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

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

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

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

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

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

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



- I. **Procédure de remboursement.** Pour obtenir un remboursement des produits retournés ou du matériel de promotion, un conseiller bien-être doit suivre ces procédures:
1. Un numéro de retour doit être reçu avant le retour de l'expédition à la Société. On peut obtenir ce numéro par téléphone ou par écrit, et l'envoi de retour réel doit être accompagné du numéro du conseiller bien-être.
  2. La Société fournira les procédures correctes au conseiller bien-être ainsi que l'endroit où retourner les produits ou le matériel de promotion. Le conseiller bien-être doit régler tous les frais d'envoi de retour.
  3. Cette procédure de retour/remboursement peut changer dans les territoires où des exigences de rachat différentes sont imposées par la loi. Les lois applicables peuvent dicter les termes de la politique de remboursement. Les procédures de retour/remboursement dōTERRA n'affectent pas les droits statutaires du conseiller bien-être.
- J. **Droit de la Société de récupérer les bonus immérités.** Les bonus sont payés aux conseillers bien-être sur la base de l'achat des produits de la Société par les clients ou des membres de leur organisation de lignée descendante. Lorsque les produits sont retournés, la Société a le droit de récupérer les bonus payés sur la base de l'achat des produits qui ont été retournés. La Société peut récupérer ces bonus en exigeant d'un conseiller bien-être qu'il paie directement à la Société, ou alors la Société retiendra le montant du bonus des paiements futurs de bonus.
- K. **Retour du matériel de promotion personnalisé.** Le matériel de promotion personnalisé ne peut être retourné ni remboursé, hormis si ce matériel contient des erreurs d'impression. Un tel matériel de promotion doit être retourné dans un délai de trente jours en conformité avec la politique de retour de produits.
- L. **Rétrofacturation par carte de crédit.** Les conseillers bien-être sont tenus de retourner les produits en vertu des politiques de remplacement et de retour de produits de la Société plutôt que de faire une rétrofacturation par carte de crédit. Dans le cas d'une rétrofacturation par carte de crédit, la Société a le droit de récupérer les bonus payés sur la base des produits associés à la rétrofacturation par carte de crédit.
- M. **Formation.** Si la Société offre une formation pour conseillers bien-être aux frais du conseiller bien-être, celui-ci peut demander le remboursement de tels frais à la Société (moins les frais de subsistance) dans les quatorze (14) jours suivant la formation s'il n'est pas satisfait de la formation.

## SECTION 7: Obligations et restrictions des ventes au détail

- A. **Droits de rétractation.** La législation suisse sur la protection des consommateurs exige d'un conseiller bien-être ayant vendu des produits à un client final par porte-à-porte ou par un moyen similaire de vente qu'il fournisse une garantie de remboursement de 14 jours. Cela signifie que les conseillers bien-être doivent rembourser intégralement le prix d'achat, pour toute raison et sur demande, au client. Les clients ont le droit de révoquer l'achat si le prix d'achat dépasse le montant de CHF 100 et si la transaction a été proposée (a) au lieu de travail du client, dans des locaux habités ou dans leur voisinage immédiat, (b) sur les transports en commun ou sur une voie publique, (c) lors d'un événement promotionnel tenu dans le cadre d'une excursion ou d'un événement similaire ou (d) par téléphone ou par un moyen comparable de communication verbale simultanée. Cependant, les clients n'ont aucun droit de révocation s'ils ont expressément demandé les négociations contractuelles ou s'ils ont déclaré leur acceptation au stand d'un marché ou d'une foire. Le client est tenu de demander le remboursement dans un délai de 14 jours suivant l'acceptation du contrat d'achat et la prise de connaissance des droits de rétractation. Les modalités de remboursement intégral sont indiquées sur le reçu de vente fourni par dōTERRA pour usage par les conseillers bien-être, et les conseillers bien-être doivent se familiariser avec ces modalités et ne doivent vendre les produits que selon ces modalités.

La Société encourage les conseillers bien-être à accéder à une demande de remboursement ou de remplacement de produit, même si cela est soumis plus de 14 jours suivant l'acceptation du contrat

d'achat. La Société soutient cette politique en offrant une politique généreuse de retour de produits qui se trouve à la section 6.

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

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

- A. Devoir d'accepter les responsabilités contractuelles.** Avant qu'un conseiller bien-être puisse agir comme recruteur ou tuteur, le conseiller bien-être doit remplir toutes les exigences et accepter toutes les responsabilités décrites dans le Contrat.
- B. Placement.** Un conseiller bien-être peut référer des personnes à la Société en tant que requérants pour devenir des conseillers bien-être. Un requérant qui devient conseiller bien-être est placé dans l'organisation du recruteur figurant sur le contrat de conseiller bien-être.
- C. Formation et soutien de l'organisation.** Pour être un recruteur ou un tuteur à succès, un conseiller bien-être doit assumer des obligations de formation et de soutien pour les conseillers bien-être dans son organisation. Le succès d'un conseiller bien-être ne peut provenir que de la vente systématique des produits de la Société aux clients finals et de la vente de produits d'autres conseillers bien-être dans son organisation.
- D. Marchés locaux ouverts.** Un conseiller bien-être n'est autorisé à recruter ou parrainer d'autres conseillers bien-être que dans des marchés locaux ouverts. Voir Section 14.
- E. Devenir un recruteur ou un tuteur à succès.** Pour devenir un recruteur ou un tuteur à succès et un leader, un conseiller bien-être doit s'acquitter des responsabilités suivantes:
1. Dispenser une formation régulière organisationnelle et de vente, des conseils, et des encouragements à l'organisation du conseiller bien-être. Un recruteur ou tuteur doit maintenir le contact avec tout le monde dans son organisation et être disponible pour répondre aux questions. Si vous avez un leader de haut niveau dans votre organisation, vous devrez communiquer avec les personnes dans l'organisation du leader de haut niveau au travers du leader de haut niveau;
  2. Faire du mieux pour veiller à ce que tous les conseillers bien-être dans l'organisation du conseiller bien-être comprennent et se conforment bien aux termes et conditions du Contrat ainsi qu'aux lois et règlements nationaux et locaux applicables;
  3. Intervenir dans tout différend survenant entre un client et toute organisation du conseiller bien-être tout en essayant de résoudre le différend vite et de façon conviviale;
  4. Dispenser des formations pour veiller à ce que la vente des produits et les réunions d'opportunités menées par l'organisation du conseiller bien-être se fassent conformément au Contrat et conformément aux lois et règlements applicables;
  5. Résoudre vite tout différend entre le conseiller bien-être, d'autres conseillers bien-être, et l'organisation du conseiller bien-être; et
  6. Répondre aux communications dans un délai raisonnable et éduquer les conseillers bien-être qui recrutent et parrainent des conseillers bien-être sur les politiques de la Société.

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

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

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

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

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

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

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

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

## SECTION 9: Politique de placement, changement de ligne et interdiction de recrutement inter-lignées

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

**B. Changements de placement dans les quatorze (14) jours suivant l'inscription.** Dans un délai de quatorze (14) jours civils suivant l'inscription d'un nouveau conseiller bien-être à la Société, le recruteur peut déplacer le nouveau conseiller bien-être une fois et n'importe où dans l'organisation du recruteur (c.-à-d. pas en dehors de l'organisation du recruteur), sous réserve de l'approbation de la Société.

**C. Changements de placement après quatorze (14) jours.** Après l'expiration du délai susmentionné, un conseiller bien-être est en placement final et la Société n'approuvera normalement pas des demandes de placer des conseillers bien-être ailleurs dans une organisation.

1. Les changements de placement sont rares et doivent être spécifiquement approuvés par écrit par le Comité des exceptions de la Société.
2. Avant d'autoriser un changement de placement, la Société considérera, entre autres facteurs, ce qui suit:
  - a. Si le conseiller bien-être à déplacer n'a pas été actif pendant au moins six mois (douze mois pour le rang Silver ou pour un rang plus élevé),

- b. Si le conseiller bien-être à déplacer obtient un consentement écrit des trois niveaux de recruteurs ascendants du conseiller bien-être et des sept niveaux de tuteurs ascendants du conseiller bien-être de,
  - c. Si le changement entraînera un avancement du rang,
  - d. Si un changement des paiements de bonus historiques aura lieu,
  - e. Si un conseiller bien-être a enfreint le Contrat,
  - f. L'impact du changement sur l'organisation, et
  - g. autres faits pertinents.
- D. Un conseiller bien-être qualifié du rang Presidential Diamond qui recrute personnellement un nouveau conseiller bien-être atteignant le rang de Premier en trois mois après son recrutement sera autorisé à placer la nouvelle recrue n'importe où dans l'organisation du recruteur. Ce changement peut se faire après que le recruteur a déposé le formulaire de changement pour le Premier parrainé par le Presidential Diamond, même si un changement de placement avait eu lieu auparavant dans les 14 jours suivant le recrutement. Afin de calculer trois mois dans ce paragraphe, le premier mois est le mois civil du recrutement du conseiller bien-être s'il est recruté au ou avant le 10e jour civil du mois civil. Si le conseiller bien-être est recruté après le 10e jour civil du mois, alors le premier mois sera le mois civil suivant.
- E. **Recruter un ancien client premium comme conseiller bien-être.** Un conseiller bien-être peut recruter des clients premium comme conseillers bien-être. Lorsqu'un client premium devient conseiller bien-être, il cesse d'être client premium. Si le client premium a été client premium pendant plus de quatre-vingt-dix jours et parraine au moins un membre (client premium ou conseiller bien-être) avec des ventes de 100 PV ou plus, dans un délai de 14 jours suivant le changement de son compte, son recruteur peut placer l'ancien client premium à toute position dans l'organisation du recruteur. Si le client premium a été client premium pendant moins de quatre-vingt-dix jours, le client premium qui devient un conseiller bien-être reste dans la même position. Le placement du client premium doit être effectué dans les 14 jours suivant la date à laquelle un client premium s'inscrit pour être conseiller bien-être.
- F. **Réaffectation de la qualité de recruteur.** La Société permet à un recruteur de changer la qualité de recruteur d'un conseiller bien-être (recrue). La qualité de recrue ne peut, cependant, être changée plus de deux fois. Sous réserve de l'approbation de la Société, un deuxième changement ne peut avoir lieu que si la qualité de recruteur passe au conseiller bien-être ayant recruté la recrue au départ.
- G. **Déplacement inter-sociétés et inter-lignées interdit.**
1. **Embauche inter-sociétés.** Le fait ou la tentative de solliciter, recruter, encourager, ou de s'efforcer à influencer d'une manière quelconque, fût-ce directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, via un site web), un autre conseiller bien-être ou client dōTERRA pour qu'il s'inscrive ou participe à une autre opportunité de marketing de réseau constitue une embauche inter-sociétés, même si les actions du conseiller bien-être sont menées en réponse à une question soulevée par un autre conseiller bien-être ou client. En outre, les conseillers bien-être s'accordent que le fait de figurer ou d'être mentionné dans, ou permettre que son nom ou son image soit publié ou mentionné dans un matériel promotionnel, d'embauche ou de sollicitation pour une autre société de vente directe constitue une embauche inter-sociétés et est interdit pendant la durée du Contrat et durant un an après la résiliation du Contrat.
  2. **Déplacement inter-lignées.** Le fait ou la tentative de solliciter, recruter, ou de s'efforcer à influencer d'une manière quelconque, fût-ce directement ou indirectement (y compris, mais sans s'y limiter, via un site web), le recrutement d'un individu ou d'une entité qui détient actuellement une concession avec dōTERRA, au sein d'une ligne différente de parrainage constitue un déplacement inter-lignées. Le déplacement inter-lignées s'applique aussi au recrutement d'un individuel ou d'une entité qui a eu une concession avec dōTERRA au cours des six derniers mois ou, dans le cas d'un conseiller bien-être ayant le rang de Silver ou supérieur, au cours des douze derniers mois.

- 3. Interdiction.** Il est interdit aux conseillers bien-être de se servir de l'embauche inter-sociétés ou du déplacement inter-lignées pendant la durée du Contrat et durant un an après la résiliation du Contrat. Il est interdit d'utiliser le nom d'un conjoint ou d'un parent, des noms commerciaux, des AD, des noms d'emprunt, entreprises, sociétés de personnes, fiducies, numéros ID, ou des numéros ID fictifs pour contourner cette politique
- 4. Mesure injonctive disponible pour la Société.** Les conseillers bien-être reconnaissent et s'accordent que l'embauche inter-sociétés ou le déplacement inter-lignées constituent une immixtion déraisonnable et injustifiée dans la relation contractuelle entre la Société et ses conseillers bien-être, et la conversion des biens de la Société et le détournement des secrets commerciaux de la Société. En plus, les conseillers bien-être reconnaissent et s'accordent que toute violation aux interdictions sur l'embauche inter-sociétés ou sur le déplacement inter-lignées infligera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice à la Société dépasse tout avantage dont le conseiller bien-être pourrait bénéficier, et que la Société a droit, outre les autres recours disponibles, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente. Les dispositions de cette section demeureront en vigueur après la fin du Contrat. Rien des présentes ne fait renoncer à tout droit et recours dont se servirait la Société par rapport à l'usage de ses informations confidentielles ou à tout autre manquement au Contrat.

## SECTION 10: Plan de compensation des ventes

Il existe deux moyens fondamentaux pour un conseiller bien-être de gagner des bonus: (1) par des majorations de détail; et (2) par des bonus (parfois appelés commissions) payés sur la vente de produits d'un conseiller bien-être et sur les ventes d'autres conseillers bien-être de son organisation.

**Majorations de détail.** Les conseillers bien-être achètent les produits dōTERRA de la Société à des prix membre pour revendre aux clients, pour utiliser comme matériel de promotion, ou pour consommation personnelle. La Société propose des prix au détail qui sont les prix auxquels elle recommande aux conseillers bien-être de revendre aux clients; toutefois, les conseillers bien-être sont autorisés à fixer leurs propres prix de vente

**Bonus.** Les conseillers bien-être peuvent aussi obtenir des bonus sur la base des ventes totales de la Société dans tous les marchés où la Société mène des activités. Tous les produits ou promotions de la Société qui ne génèrent pas tous des bonus. Tous les produits ou promotions générant des bonus se voient attribuer une valeur de volume personnel (PV).

### A. Définitions

**Bonus principal:** la somme totale de tous les bonus payés à un conseiller bien-être hormis le bonus de démarrage rapide et le bonus de pionnier. Le bonus principal comprend les bonus Uni-level, Power of Three, Infinity Performance Pool, et Diamond Pool. Le bonus principal est versé chaque mois.

**Commande commissionable:** Une commande contenant des points de volume personnel, passée en temps voulu et réglée par un conseiller bien-être, un client premium ou un client au détail.

**Commandes LRP qualifiées:** une commande LRP qualifiée est une commande LRP unique de plus de 100 PV au cours du mois de qualification pour un conseiller bien-être parrainé ou un client premium. Toutes les commandes LRP qualifiées doivent être réglées par carte de crédit ou par chèque libellé au nom du titulaire du compte figurant sur le compte, ou en espèces, et doivent être expédiés à l'adresse principale figurant sur le compte. Une commande LRP qualifiée qui est renvoyée entraînera la récupération de tout bonus immérité mais déjà payé.

**Équipe:** terme employé pour le bonus Power of Three. Une équipe est constituée d'un tuteur de placement et des conseillers bien-être, clients premium, et clients au détail qui se trouvent au premier niveau de l'organisation du tuteur de placement.

**Jambe qualifiée:** une jambe qualifiée est une recrue qui a atteint un rang désigné dans une organisation de première ligne de son recruteur. Aux fins de qualification du rang d'un recruteur, chaque jambe qualifiée doit être au sein d'une organisation de première ligne distincte du recruteur.

**Organisation de première ligne:** Une organisation de première ligne est l'organisation de l'un des conseillers bien-être personnellement parrainés d'un conseiller bien-être et les clients de ce conseiller bien-être parrainé.

**Volume d'équipe (TV):** le volume personnel combiné des membres de l'équipe. Terme employé pour le bonus Power of Three.

**Volume de Société:** Le volume de Société est la quantité totale de ventes aux conseillers bien-être, aux clients premium, et aux clients au détail.

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

**Volume organisationnel (OV):** le volume des ventes d'un conseiller bien-être plus celui de tous les autres conseillers bien-être dans l'organisation de ce conseiller bien-être.

**Volume personnel (PV):** le volume des ventes des produits vendus à un conseiller bien-être en un mois civil, principalement pour revendeurs clients ou pour consommation personnelle du conseiller bien-être. Tous les produits ne remplissent pas la qualité de valeur PV. Le PV n'inclut pas les produits obtenus grâce aux crédits produits. Le PV d'un produit est clairement décrit sur le formulaire de commande de produits.

- B. Bonus:** compensation pour conseillers bien-être destinée à récompenser les efforts constants de tout un chacun, du nouveau conseiller bien-être au conseiller bien-être expérimenté professionnel. Les bonus dōTERRA comprennent les bonus de bénéfice au détail, de démarrage rapide, Power of Three, Uni-level, Infinity Performance Pools, Diamond Pools, et Club des pionniers.

### 1. Bonus de démarrage rapide (Fast Start) – un bonus basé sur les recrutements.

**Aperçu.** Le bonus de démarrage rapide est payé chaque semaine aux recruteurs pour des commandes commissionables vendues au cours des premiers soixante (60) jours d'un nouveau conseiller bien-être ou d'un client premium. Le bonus est payé aux recruteurs des premier, deuxième et troisième niveaux du nouveau conseiller bien-être. Le recruteur premier niveau perçoit vingt (20) pour cent, le recruteur deuxième niveau perçoit dix (10) pour cent, et le recruteur troisième niveau perçoit cinq (5) pour cent. Voir figure 1.

Pour se qualifier pour le bonus de démarrage rapide, chaque recruteur doit (1) avoir un modèle programme de fidélité (LRP) fixé à au moins 100 PV pour le mois, et (2) passer une commande LRP qualifiée. Les bonus immérités ne passent pas à un autre recruteur. Le bonus de la semaine précédente (de lundi à dimanche) est calculé et défini le mercredi de chaque semaine. Les paiements se font chaque semaine. Aucun bonus Uni-level (voir ci-dessous) n'est payé sur ces commandes.

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

**Aperçu.** Le bonus Power of Three est un bonus mensuel payé aux tuteurs et qui peuvent équivaloir à USD 50, USD 250, ou USD 1,500. Le Power of Three est calculé en USD et payé en EUR qui sont équivalents aux USD indiqués dans ce document. Tout tuteur ayant une commande LRP qualifiée peut participer au bonus.

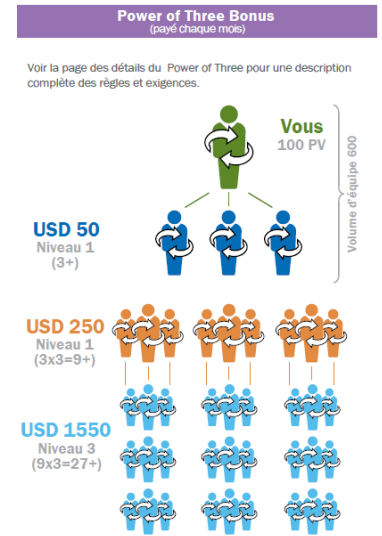


Figure 1

**Le bonus Power of Three de USD 50.** Pour se qualifier pour le bonus de USD 50, un conseiller bien-être doit faire une commande LRP qualifiée. Le conseiller bien-être doit aussi avoir trois (3) conseillers bien-être personnellement parrainés ou trois (3) clients premium personnellement présentés avec des commandes LRP qualifiées et un volume d'équipe (TV) minimum de 600. Voir figure 2.

**Le bonus Power of Three de USD 250.** Pour se qualifier pour le bonus de USD 250, un conseiller bien-être doit d'abord se qualifier pour le bonus de USD 50. Les trois (3) conseillers bien-être personnellement qui l'ont aidé à se qualifier pour le bonus de USD 50 doivent aussi se qualifier pour le bonus de USD 50. Voir figure 2.

**Le bonus Power of Three de USD 1'500.** Pour se qualifier pour le bonus de USD 1'500, un conseiller bien-être doit d'abord se qualifier pour le bonus de USD 250. Les trois (3) conseillers bien-être personnellement parrainés qui l'ont aidé à se qualifier pour le bonus de USD 250 doivent aussi se qualifier pour le bonus de USD 250. Voir figure 2.



**Structures supplémentaires Power of Three.** Les conseillers bien-être peuvent avoir plusieurs structures Power of Three. Lorsqu'un conseiller bien-être complète une structure Power of Three de USD 1,500, il peut se qualifier pour une structure supplémentaire. Les conseillers bien-être personnellement parrainés et les clients premium personnellement présentés ainsi que le volume des ventes comptés pour dans la première structure de bonus ne peuvent être utilisés pour qualifier un tuteur à des structures supplémentaires de bonus.

**3. Bonus Uni-level** – un bonus basé sur l'organisation.

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

Figure 3

Bonus d'organisation Uni-Level (payé chaque mois sur un volume organisationnel comprimé)												
Payé comme titre	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
PV mensuel	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
OV mensuel	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Jambes qualifiées	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
exigences de jambes	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silber	Silber	Gold	Platin
niveau 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
niveau 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
niveau 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
niveau 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
niveau 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
niveau 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
niveau 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
compression dynamique		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

**Atteindre des rangs.** Chaque rang a des exigences minimum mensuelles de volumes personnel et organisationnel. Par exemple, le rang de Manager exige 100 PV et 500 OV. Tous les rangs, hormis celui de Consultant, exigent une commande minimum de 100 PV.

**Rangs et niveaux.** Chaque rang correspond au nombre de niveaux organisationnels desquels le conseiller bien-être peut recevoir une compensation. Voir figure 3. Par exemple, le rang d'Executive reçoit une compensation de quatre niveaux. En général, au fur et à mesure de la progression en rang d'un conseiller bien-être, le nombre de niveaux dans son organisation augmente, jusqu'à ce qu'il atteigne Silver. Les rangs de Silver à Presidential Diamond sont payés jusqu'à au moins sept (7) niveaux.

**Le pourcentage d'OV payé à un conseiller bien-être change aussi de niveau en niveau.** Comme indiqué sur la figure 3, le premier niveau paie deux pour cent (2%), et le pourcentage augmente à travers les rangs jusqu'à atteindre sept pour cent (7%) au septième niveau. Le bonus cumule les niveaux de paiement, de sorte qu'un Executive reçoive deux pour cent (2%) pour le premier niveau, plus trois pour cent (3%) pour le deuxième niveau, et cinq pour cent (5%) pour les niveaux trois et quatre.

**Jambes qualifiées et titres de rang.** Pour atteindre certains rangs, un conseiller bien-être doit avoir des jambes qualifiées dans l'organisation de première ligne du conseiller bien-être. Voir figure 3. Par exemple, un conseiller bien-être qui souhaite atteindre le rang de Silver est tenu d'avoir trois (3) jambes qualifiées Elite. Voir figure 3.

**Conditions des sixième et septième niveaux.** Pour être éligible au paiement des bonus, ou à toute autre compensation des sixième et septième niveaux, un conseiller bien-être doit 1) être actif, et 2) recruter au moins une (1) nouvelle personne dans les activités tous les trois (3) mois dits civils.

**Compression.** Le plan de compensation des ventes dōTERRA maximise le paiement aux conseillers bien-être à travers la compression. Lorsque le rang d'un conseiller bien-être ne le qualifie pas pour recevoir un bonus d'un niveau lié aux rangs supérieurs, le bonus s'accumulera et sera payé à des conseillers bien-être de rang supérieur admissibles au bonus de niveau supérieur.

**Compte multiplicateur Presidential Diamond.** Les détenteurs du rang Presidential Diamond ont le droit de créer un compte supplémentaire directement sous leur compte principal Presidential ("PD1") appelé compte multiplicateur 1 ("M1"). Les Presidential Diamonds qui ont six (6) jambes solides peuvent en ajouter de nouvelles à leur compte M1 et obtenir une compensation supplémentaire Uni-level sur le nouveau volume qu'ils créent par ce compte, leur permettant ainsi d'atteindre le niveau de volume huit (8) sous leur compte PD1.

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

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

Lorsque le compte M1 a atteint le rang de Presidential Diamond, la Société autorisera un compte «M2» supplémentaire comme compte de première ligne au compte M1 précédent, permettant à un leader d'avoir trois (3) comptes qui leur procurent des revenus sur le dernier volume qu'ils génèrent, en plus de leur faire bénéficier du revenu du niveau neuf (9) sous leur compte original



Presidential Diamond. Cet effet multiplicateur peut continuer aussi longtemps que les jambes Platinum nécessaires se qualifient comme décrit ci-dessus.

#### 4. Infinity Performance Pools – un bonus basé sur la leadership performance.

**Aperçu du bonus Infinity Performance Pools.** Le bonus Infinity Performance Pools est obtenu et payé chaque mois aux rangs Premier et au-delà. Collectivement, les Infinity Performance Pools représentent quatre et quart pour cent (4.25%) du volume de Société – l'Empowerment Pool (1.25%), le Leadership Performance Pool (2%) et le Diamond Performance Pool (1%). Voir figure 4. Un conseiller bien-être se qualifie à être payé à partir de ces pools lorsque le conseiller bien-être remplit les exigences du rang dans un mois particulier. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1%, 1.25% ou 2%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts des conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une ou des parts au cours du mois.

Figure 4

4.25% Infinity Performance Pools (Auszahlung monatlich auf gesamtem Unternehmensumsatz)

# des parts	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	Empowerment Pool est limité à une part par Premier et Silver admissibles et à un maximum de deux parts par Gold admissible.			Leadership Performance Pool peut obtenir des parts supplémentaires avec chaque nouvel Elite personnellement recruté. †			Diamond Performance Pool peut obtenir des parts supplémentaires avec chaque nouveau Premier personnellement recruté.		

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

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

**Parts dans l'Empowerment Pool.** Un conseiller bien-être qui se qualifie comme Premier, Silver ou Gold et qui vend 100 PV ou plus à un nouveau conseiller bien-être ou client premium dans un mois, recevra une part dans l'Empowerment Pool. Les conseillers bien-être Gold peuvent se qualifier pour une deuxième part s'ils vendent 100 PV ou plus à un deuxième nouveau conseiller bien-être ou client premium dans le même mois. Les parts ne se cumulent pas d'un rang au prochain. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1.25%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une part au cours du mois.

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

**Parts dans le Diamond Performance Pool.** Chaque Diamond reçoit une (1) part dans le Diamond Performance Pool. Chaque Blue Diamond reçoit deux (2) parts dans le pool, et chaque Presidential Diamond reçoit trois (3) parts dans le pool. Un conseiller bien-être peut gagner des parts supplémentaires pour le mois si le conseiller bien-être a un membre recruté personnellement atteignant Premier pour la première fois. À nouveau, les parts ne se cumulent pas d'un rang au prochain. Le bonus mensuel d'une part est égal au pourcentage (1%) d'un pool désigné, multiplié par le volume de Société pour le même mois, et divisé par le nombre de parts de tous les conseillers bien-être qui se sont qualifiés pour une ou des parts au cours du mois.

## 5. Diamond Pools Bonus – un bonus basé sur la leadership performance.

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

Figure 5

3% Diamond Pools (payé chaque mois sur le volume total de société)		Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
Parts de rang pour Blue Diamond & Diamond: Obtiennent des parts supplémentaires pour chaque nouveau Premier personnellement recruté. Parts de rang pour Presidential Diamond: Obtiennent des parts supplémentaires pour chaque nouveau Silver personnellement recruté.	# des parts	3	3	3
		+1	+1	+1
		1%	1%	1%

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

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

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

- 1. Pool Presidential Diamond.** Un Presidential Diamond reçoit une part unique dans le pool Presidential Diamond lorsqu'un autre conseiller bien-être atteint le rang de Silver pour la première fois et que ce conseiller bien-être a été personnellement recruté par le Presidential Diamond.
- 2. Pools Blue Diamond et Diamond.** Un Diamond ou un Blue Diamond reçoit une part unique dans les pools Diamond ou Blue Diamond lorsqu'un autre conseiller bien-être atteint le rang de Premier pour la première fois et que ce conseiller bien-être a été personnellement recruté par le Diamond ou Blue Diamond.

## 6. Bonus de pionnier - un bonus basé sur le développement des marchés.

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

**Qualification.** Les qualifications de chaque marché seront publiées sur la section spécifique Marché local du menu des outils sur dōTERRA.com. Chaque période de qualification est de douze (12) mois sauf indication contraire. Dès que le conseiller bien-être atteint la position de pionnier, il doit se qualifier chaque année pour maintenir cette position en atteignant les qualifications prédéfinies pour cette période de douze (12) mois. La Société publiera l'avis des qualifications modifiées avant le début de la prochaine période de qualification. Si un pionnier n'arrive pas à se requalifier ou perd autrement la position de pionnier, la position ne sera plus disponible pour le pionnier ni pour tout autre conseiller bien-être et cessera d'exister. Le pourcentage des intérêts ne changera pas si le nombre réel de pionniers qualifiés change. Les positions de pionniers sont uniques pour les conseillers bien-être qui se sont initialement qualifiés. La position ne peut être transmise, cédée, donnée ou vendue à d'autres conseillers bien-être ou personnes. Ce n'est pas chaque marché qui reçoit des positions de pionniers.

## 7. Le programme de fidélité

**Aperçu.** Les conseillers bien-être et clients premium peuvent recevoir des livraisons mensuelles de produits dōTERRA en participant au programme de fidélité (LRP) après le premier mois du recrutement. LRP supprime l'inconvénient de placer manuellement des commandes chaque mois.

**Obtenir des crédits produits.** Si la commande LRP du conseiller bien-être ou du client premium est d'au moins 50 PV chaque mois, le conseiller bien-être ou le client premium sera éligible pour recevoir des crédits produits chaque mois.

**Rachat des crédits produits.** Après que le conseiller bien-être ou le client premium a participé au LRP pendant 60 jours, il peut échanger les crédits produits contre des produits pleins PV. Les crédits produits LRP peuvent être échangés durant 12 mois à compter de la date d'émission, après quoi ils expireront. Les crédits peuvent être rachetés pour un montant de EUR 2, par échange de 100 crédits produits, en appelant le +41 (43) 508 28 78 ou en écrivant un courriel à [france@doterra.com](mailto:france@doterra.com), [kundendienst@doterra.com](mailto:kundendienst@doterra.com), ou [assistenzaclienti@doterra.com](mailto:assistenzaclienti@doterra.com). Les produits obtenus avec des crédits LRP ne sont pas en revente, ni ne peuvent être retournés. Les ordres de rachat n'ont pas de PV et ne peuvent être combinés avec d'autres commandes produits. Les crédits produits ne peuvent être ni revendus ni retournés. Tous les crédits produits seront annulés si la participation au programme LRP est annulée. Une commande primaire LRP ne peut être annulée qu'en appelant la Société. Toute commande LRP ultérieure peut être annulée en ligne.

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

## 8. Bonus ou récompenses spéciaux ou promotionnels

De temps en temps, des bonus spéciaux ou promotions sont offerts aux conseillers bien-être et clients. Les produits ainsi offerts peuvent ou ne peuvent pas avoir de PV et ne peuvent qualifier un conseiller bien-être à d'autres bonus découlant de la commande de ces produits. Les détails de chacune de ces offres seront disponibles sur [dōTERRA.com](http://dōTERRA.com).

## 9. Modalités de compensation générales et diverses

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

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

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

**Inclusion dans un bonus de période.** Une personne doit devenir un conseiller bien-être au dernier jour d'une période de bonus afin d'être inclus dans ce bonus de période et dans les calculs de

qualification. Les ventes de produits doivent être réalisées et le paiement doit être reçu au plus tard le dernier jour de la période de bonus afin d'être payé ou de se qualifier pour un rang de cette période.

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

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

**Jambes concentrées.** Si le volume d'une jambe de l'organisation d'un conseiller bien-être dépasse huitante pour cent (80%) du volume total de l'organisation du conseiller bien-être, le bonus Uni-level total du conseiller bien-être ne doit pas dépasser l'équivalent en EUR de USD 2'000 si le conseiller bien-être a le rang d'Elite; USD 5'000 USD si le conseiller bien-être a un rang de Premier; USD 11'000 si le conseiller bien-être a le rang de Silver; et USD 18'000 si le conseiller bien-être a le rang de Gold. Une fois le rang de Platinum atteint, il n'y a aucun plafond pour le bonus Uni-level.

**Rachat des crédits de société.** Si un crédit de société est émis sur des produits commandés mais pas disponibles en ce mois, le volume personnel pour ces produits ne sera inclus que dans les calculs de qualification de bonus et de rang pour le mois dans lequel ce crédit est racheté.

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

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

1. retournés en vertu de la politique de retour de la Société;
2. retournés à la Société en vertu des lois applicables;
3. retournés en rapport à tout incident d'inconduite du conseiller bien-être, notamment, mais sans s'y limiter, des représentations non autorisées ou trompeuses concernant une offre ou vente d'un produit, ou une opportunité d'un plan de compensation des ventes dōTERRA; ou
4. achetés à une quantité dépassant de façon déraisonnable ce que l'on peut revendre et/ou consommer dans un délai raisonnable.

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

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

## SECTION 11: Revendications pour un produit

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

- B. Normes publicitaires.** De même, la publicité pour produits est réglementée en fonction de la nature du produit. Il est important qu'un produit classifié pour être utilisé d'une façon ne soit pas annoncé d'une autre façon; par exemple, un produit destiné à un usage comme complément alimentaire ne peut être annoncé ou commercialisé comme si c'était un produit médical utilisé pour traiter ou prévenir une certaine maladie. Chaque description d'une opportunité d'affaires, y compris les revendications relatives au revenu, doit être véridique et non trompeuse. Les revendications pour la possibilité de réaliser un mode de vie plus prospère, un revenu de niveau de carrière élevé, ou un revenu important sont trompeuse car en général les participants ne réalisent pas de tels résultats. Toute revendication relative au revenu doit être accompagnée par le dōTERRA Europe Opportunity and Earnings Statement.
- C. Revendications admissibles.** Les produits dōTERRA ne sont pas des produits médicaux. Aucune revendication médicale ne peut être faite sur des produits dōTERRA et les produits dōTERRA ne peuvent être en aucun cas présentés comme étant médicaux. Un conseiller bien-être peut déclarer que les produits dōTERRA sont sûrs à l'utilisation comme décrit sur l'étiquetage et sont:
1. Spécifiquement formulés pour soutenir le bien-être / maintenir un style de vie confortable; et/ou
  2. Destinés à améliorer l'aspect personnel.
- D. Aucune revendication curative ou médicale.** Un conseiller bien-être ne peut faire de revendication médicale pour tout produit, ni prescrire ou présenter spécifiquement un produit donné comme approprié pour combattre une maladie spécifique, car ce genre de représentation signifie que les produits sont des médicaments plutôt que des compléments alimentaires ou des cosmétiques. En aucun cas, ces produits ne doivent être assimilés aux produits médicaux prescrits pour traiter certaines maladies, et on ne peut pas prétendre que les produits soulagent les symptômes de maladie ou préviennent les maladies et les plaintes. Alors que la Société met tout en œuvre pour se conformer pleinement aux règlements compliqués et périodiquement amendés, aucun conseiller bien-être ne doit affirmer ni présumer qu'un produit est agréé par un gouvernement ou organisme de réglementation.
- E. Divulgarion.** En faisant la promotion de dōTERRA ou des produits dōTERRA, un conseiller bien-être doit divulguer qu'il est un conseiller bien-être dōTERRA qui reçoit des bonus de la Société pour la vente des produits de la Société.

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

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

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

- B. Définitions.**

1. **Contenu:** contenu signifie du texte, des graphiques, logos, clips audio, vidéo, photos, logiciel ou toute propriété intellectuelle dōTERRA que l'on retrouve dans le matériel de promotion produit par la Société, et dans le <http://doterraeveryday.eu/training/>.
  2. **Contenu autorisé:** contenu autorisé signifie uniquement le contenu, comprenant la brochure, les dépliants, images, présentations, et vidéos cités ou publiés dans la section de <http://doterraeveryday.eu/training/>, lié au marché local dans lequel un conseiller bien-être commercialise des produits ou embauche d'autres conseillers bien-être.
  3. **Directives spécifiques pour médias:** ce sont des directives spécifiques de marchés locaux qui fixent des normes d'usage du contenu autorisé pour un format particulier. Les directives spécifiques pour médias doivent être respectées et sont affichées sur <http://www.doterratools.com>.
  4. **Marchandise:** tout article portant la propriété intellectuelle dōTERRA qui ne fait pas partie des vêtements, moyens cinématographiques, du matériel de promotion agréé de la Société, matériel de promotion produit par la Société, ou des supports informatiques et téléphoniques. La marchandise comprend le matériel de promotion destiné à être vendu ou vendu à des tiers.
  5. **Matériel de promotion:** tout matériel, physiquement imprimé ou sous forme numérique, utilisé dans l'offre ou la vente de produits de la Société, le recrutement de conseillers bien-être ou de clients potentiels, ou la formation de conseillers bien-être, qui fait référence à la Société, aux produits de la Société, au plan de compensation des ventes, ou à la propriété intellectuelle dōTERRA.
  6. **Matériel de promotion agréé de la Société:** documents marketing agréés pour usage dans un marché local spécifique désigné par écrit par la Société.
  7. **Matériel de promotion produit par la Société:** ce sont des documents marketing créés et distribués par la Société pour usage dans un marché local spécifique désigné par écrit par la Société.
  8. **Médias sociaux:** l'usage des technologies basées sur le web et mobiles pour transformer la communication en un dialogue interactif.
  9. **Moyens cinématographiques:** canaux électroniques en direct ou enregistrés par lesquels sont diffusés des infos, le divertissement, l'éducation, des données, ou des messages publicitaires, notamment les moyens de diffusion générale et de diffusion ciblée tels que la TV, la radio, le film, et l'audio ou la vidéo. Ne font pas partie des moyens cinématographiques les supports informatiques et téléphoniques.
  10. **Propriété intellectuelle dōTERRA:** ceci désigne toute la propriété intellectuelle dont dōTERRA Holdings, LLC ou une société affiliée affirment être les propriétaires ou détenir un droit d'utilisation, y compris mais sans s'y limiter, les marques commerciales, noms commerciaux, marques de service, et le contenu des publications, qu'ils soient enregistrés auprès des autorités compétentes ou pas.
  11. **Supports informatiques et téléphoniques:** la transmission ou l'affichage de tout contenu par e-mail, sites web statiques, ou médias sociaux; et les transmissions ou affichage par téléphone ou smartphone.
  12. **Vêtement:** vêtement comprend les t-shirts, chapeaux, et autres articles d'habillement.
- C. Usages autorisés.**
1. Sous réserve des conditions d'utilisation, il est permis aux conseillers bien-être d'utiliser le contenu autorisé dans les cas suivants:
    - a. La création et l'usage du matériel de promotion.
    - b. La création et l'usage d'un support informatique ou téléphonique.
  2. Sous réserve des conditions d'utilisation, il est permis aux conseillers bien-être d'utiliser le contenu autorisé, avec le consentement écrit de la Société, dans les cas suivants: vêtement, moyens cinématographiques, usage sur des bâtiments et panneaux, et la marchandise selon les directives spécifiques pour médias figurant sur [doterra.com](http://doterra.com).

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

1. **Directives spécifiques pour médias.** Le contenu autorisé ne peut être utilisé que pour les vêtements, moyens cinématographiques, sur des bâtiments et panneaux, et la marchandise selon les directives spécifiques pour médias figurant sur <http://doterraeveryday.eu/training/> du marché local spécifique dans lequel un conseiller bien-être mène des activités.
2. **Énoncés de contexte et véridiques.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser le contenu en violation du manuel des politiques ou hors du contexte, ni déduire un sens autre que le sens explicite du contenu autorisé, en utilisant des modificateurs, du texte supplémentaire, ou autre contenu. Tout le contenu doit être véridique et exact.
3. **Revendications et représentation concernant les produits dōTERRA.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser, de même que dōTERRA n'encourage pas l'usage de tout contenu qui enfreint les lois, notamment les lois applicables à la réglementation des revendications pour produits. Voir Section 11.
4. **Variations, imitations ou abréviations.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser une variation du contenu autorisé à toute fin, notamment les équivalents phonétiques, les équivalents de langue étrangère, imitations ou abréviations. Les exemples suivants constituent des variations inacceptables: "do'TERRA" ou "doughTERRA" ou "deTIERRA".
5. **Slogans et titres accrocheurs.** Les conseillers bien-être ne peuvent ajouter, ni soustraire ou modifier en aucun cas les slogans et titres accrocheurs de la Société. Par exemple: Changer «Gift of the Earth» (dons de la Terre) en «Gift from the Earth» (dons venant de la Terre) ou «Earthly Gifts» (dons terrestres).
6. **Usage désobligeant ou offensant.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser du contenu d'une manière désobligeante, offensante ou préjudiciable.
7. **Meilleur jour.** Tout le contenu autorisé doit être présenté sous son meilleur jour, d'une manière ou dans un contexte illustrant favorablement la Société et ses produits.
8. **Appui ou parrainage d'un tiers.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser du contenu autorisé d'une manière qui supposerait l'adhésion ou l'appui, le parrainage, ou le soutien d'un produit ou service tiers, ou toute cause ou question politique.
9. **Usage dans des supports informatiques ou téléphoniques.** Les sections suivantes s'appliquent aux supports informatiques et téléphoniques.
  - a. **En-têtes et titres.** Excepté dans un site web dōTERRA répliqué ou un site web dōTERRA certifié et agréé, le nom "dōTERRA" ne peut être utilisé dans aucun titre, sous-titre, ou en-tête de supports informatiques ou téléphoniques. Les pages Facebook ou Instagram, épinglettes sur Pinterest, blogs, ou canaux YouTube portant la marque dōTERRA ne sont pas permis.
  - b. **Sites web.** Tous les conseillers bien-être désireux d'avoir un portail statique en ligne dōTERRA doivent remplir les normes de qualité dōTERRA, y compris pour la protection des consommateurs. dōTERRA fournit à tous ses conseillers bien-être un site web répliqué approuvé. Pour créer votre propre site web répliqué dōTERRA, connectez-vous au [www.mydoterra.com](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 des marques commerciales ou l'habillage commercial dōTERRA (nom, images ou logos dōTERRA, noms ou images de produits dōTERRA, etc.) pourvu que le site ne contienne pas de produits ou d'autres revendications qui enfreignent les lois locales, étiquètent mal les produits dōTERRA, violent des droits de propriété intellectuelle de toute partie, violent toute politique dōTERRA, ou ne contiennent pas d'autres documents que dōTERRA juge inadmissibles à sa seule discrétion. L'URL pour un site web indépendant ne peut contenir aucune propriété intellectuelle dōTERRA. dōTERRA ne saurait être tenue responsable des sites web ou contenus de sites web d'un conseiller bien-être.

- c. **Médias sociaux.** Les conseillers bien-être ayant une présence sur les médias sociaux, personnelle ou professionnelle, doivent revoir régulièrement le contenu statique et le nettoyer pour supprimer des revendications illégales dans des commentaires ou sections de tiers. Les pages Facebook ou Instagram, épinglettes sur Pinterest, blogs, ou canaux YouTube ou Vimeo portant la marque dōTERRA ne sont pas permis.
- d. **Clause de non-responsabilité.** Excepté pour le site web dōTERRA répliqué, chaque support informatique ou téléphonique doit clairement indiquer qu'il n'est pas conçu par dōTERRA ni par l'une de ses sociétés affiliées, et que le propriétaire du site assume toute la responsabilité du contenu.
- e. **Noms de domaine.** Les conseillers bien-être ne peuvent utiliser le(s) nom(s) de propriété intellectuelle dōTERRA dans un nom de domaine sans le consentement explicite écrit de la Société, ce consentement relevant de la seule discrétion de la Société. Un tel usage doit aussi se faire sous un consentement écrit signé par la Société. Exemples d'usage qui ne sont pas acceptables: "doTERRA.com", "doTERRAcompany.com", "doTERRAcorporate.com", etc. Les conseillers bien-être doivent consulter les directives spécifiques pour médias de leur marché local.
- f. **Langue de la politique de confidentialité.** Les conseillers bien-être doivent mettre en œuvre une politique écrite conforme à la législation de l'UE et de la Suisse relative à la protection des données, notamment en précisant l'objet pour lequel toute information collectée du site web sera utilisée, et en protégeant cette information contre toute vente ou utilisation par un tiers. Les obligations des conseillers bien-être quant au traitement des données personnelles dans le cadre de leurs activités sont décrites dans la section 17 ci-dessous.
- g. **Interdiction de spam.** Les conseillers bien-être ne doivent pas s'adonner au pollupostage (spamming). Le pollupostage inclut, mais sans s'y limiter nécessairement: 1) l'envoi de courriels indésirables contenant des adresses e-mail ou web, du compte d'un conseiller bien-être aux utilisateurs en ligne; 2) l'affichage de messages contenant l'adresse de service d'un conseiller bien-être dans des groupes de discussion sans aucun rapport avec les produits des conseillers bien-être; 3) la création de fusses «sources» dans un courriel, ou un affichage dans un groupe de discussion avec l'adresse de service d'un conseiller bien-être, donnant ainsi l'impression que le courriel proviendrait de la Société ou de son réseau de conseillers bien-être; 4) l'envoi de courriels ou de messages fax indésirables à des listes de gens qui ne font pas partie de l'organisation du conseiller bien-être ou avec lesquels le conseiller bien-être n'a pas eu de relation commerciale ou personnelle préalable. Tous les courriels liés à la Société ne doivent être envoyés qu'aux conseillers bien-être dans l'organisation du conseiller bien-être. Les courriels ne doivent pas contenir de représentations, revenus, ou témoignages faux.
10. **Usage adéquat des marques commerciales.** Les conseillers bien-être doivent utiliser adéquatement le contenu autorisé comprenant la propriété intellectuelle dōTERRA comme suit: les marques commerciales sont des adjectifs utilisés pour modifier des noms; le nom est l'appellation générique d'un produit ou service. Comme les adjectifs, les marques commerciales ne peuvent être employées au pluriel ou au possessif. Correcte: «Vous devez acheter deux bouteilles de Zendocrine.» Pas correcte: «Vous devez acheter deux Zendocrines.»
11. **Usage du contenu autorisé.**
- a. Les conseillers bien-être doivent préciser que dōTERRA est propriétaire du contenu autorisé dans la partie réservée aux informations légales du matériel de promotion, du site web personnel ou des médias sociaux du conseiller bien-être. Les formats suivants sont corrects pour les marques commerciales:
- \_\_\_\_\_ est une marque déposée de dōTERRA Holdings, LLC
- \_\_\_\_\_ est une marque commerciale de dōTERRA Holdings, LLC



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

#### E. Reconnaissance et protection des droits

1. **Reconnaissance des droits.** Les conseillers bien-être s'accordent que tout le contenu autorisé est la propriété exclusive de dōTERRA Holdings, LLC, ou est fourni sous licence à dōTERRA Holdings, LLC. Hormis pour les droits limités conférés par le Contrat jusqu'à expiration du Contrat, les conseillers bien-être reconnaissent que la Société conserve tout titre juridique sur, la propriété économique de et tous les droits sur la propriété intellectuelle ainsi que les droits de propriété intellectuelle y afférents à toutes fins. Les conseillers bien-être s'accordent à aider la Société à protéger les droits de la Société dans la propriété intellectuelle à la demande de la Société.
2. **Accord de protection.** Les conseillers bien-être s'accordent à aider la Société, aux frais de cette dernière et dans la mesure nécessaire, à protéger le contenu autorisé ou à protéger les droits de la Société sur ledit contenu. Les conseillers bien-être aviseront promptement la Société de toute revendication, orale ou écrite, ou si un tiers engage des actions en justice contre le conseiller bien-être, ces actions pouvant entraîner, si confirmées, des dommages ou une représentation erronée de la Société. La Société peut, sans y être obligée, assurer à ses frais, la défense d'une telle revendication de tiers, y compris le compromis ou règlement. Aucun compromis ou règlement concernant toute revendication de tiers en rapport avec la propriété intellectuelle et/ou le contenu autorisé ne peut être effectué par le conseiller bien-être sans le consentement écrit préalable de la Société.
3. **Cessions.** Les conseillers bien-être s'accordent que rien dans ce Contrat ne doit être interprété comme une cession ou comme l'octroi au conseiller bien-être d'un droit, titre ou intérêt quelconque sur le contenu ou le contenu autorisé, étant entendu que tous les droits y afférents sont réservés par la Société, hormis pour le droit limité d'utiliser par licence le contenu autorisé tel qu'il est expressément prévu dans le Contrat. Les conseillers bien-être s'accordent qu'à la résiliation ou à l'expiration du Contrat, les conseillers bien-être seront réputés avoir cédé et transmis à la Société tout droit commercial, des actions, écart d'acquisition, titres ou tout autre droit lié à la propriété intellectuelle dōTERRA pouvant avoir été acquis par des conseillers bien-être ou conférés à eux dans le cadre de toute initiative couverte par les présentes, et que les conseillers bien-être exécuteront tout instrument requis par la Société pour accomplir ou confirmer ce qui précède. Une telle cession ou un tel transfert doit se faire qu'en considération des conventions et engagements réciproques contenues dans le Contrat.
4. **Résiliation.**
  - a. Les conseillers bien-être ne peuvent mettre fin aux droits reconnus à la Société dans la section 12.
  - b. La Société peut mettre fin aux droits reconnus à un conseiller bien-être dans cette section 12, sur avis immédiat et sans possibilité de réparation, si le conseiller bien-être pose l'un des actes suivants:
    - (a) Déposer une requête de dépôt de bilan ou demande pour profiter de toute loisir l'insolvabilité;
    - (b) Commettre un acte de malhonnêteté, notamment mais pas limité à des actes de fraude, tromperie, mensonge, duperie, vol, etc.;
    - (c) Manquer ou refuser d'effectuer toute autre obligation née de ce Contrat ou de toute autre convention entre le conseiller bien-être et la Société ou ses affiliés (sans préjudice du droit du conseiller bien-être de déterminer s'il souhaite mener leur concession à tout moment ou pas et, si oui, ses heures de travail);
    - (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;

- (e) ou Être reconnu coupable d'un crime ou commettre une infraction pénale pertinente au Contrat.
- c. En cas de résiliation de la licence accordée au conseiller bien-être en vertu de cette section 12 pour une raison quelconque, le conseiller bien-être doit immédiatement cesser tout usage du contenu autorisé et ne doit utiliser ultérieurement aucun acte de propriété intellectuelle, aucune marque, ou nom commercial semblable à cet égard. La résiliation de la licence en vertu des dispositions de la section 12 doit se faire sans préjudice de tout droit dont jouirait par ailleurs la Société vis-à-vis du conseiller bien-être.
5. **Les droits sont personnels.** Les droits et obligations définis dans cette section sont personnels pour le conseiller bien-être et ne peuvent être cédés, ni hypothéqués, accordés en sous-licence, grevés ou gérés autrement sans le consentement écrit de la Société, lequel consentement est donné ou refusé à l'unique et entière discrétion de la Société.
6. **Recours.** Chaque conseiller bien-être reconnaît et convient que le respect des conditions de la section 12 est nécessaire pour protéger l'écart d'acquisition et autres intérêts propriétaires de la Société. Par conséquent, les conseillers bien-être s'accordent qu'en cas de violation de la section 12:
- a. La Société a droit à une mesure injonctive et/ou à un rendement spécifique;
- b. Le conseiller bien-être ne s'oppose pas à une telle mesure au motif qu'il existe un recours judiciaire adéquat; et
- c. Le conseiller bien-être reconnaît et convient en outre que toute violation de cette règle infligera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice à la Société dépasse tout avantage dont le conseiller bien-être pourrait bénéficier, et que la Société a droit, outre les autres recours disponibles, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente, et qu'une telle mesure injonctive peut prolonger la période après la résiliation de cette restriction à plus d'un (1) an à compter de la date de la dernière violation de cette clause. Les dispositions de cette section demeureront en vigueur après la fin du Contrat. Rien des présentes ne fait renoncer à tout droit et recours dont se servirait la Société par rapport à l'usage de sa propriété intellectuelle, son contenu autorisé et ses informations confidentielles ou à toute autre violation au Contrat.

#### F. Clauses supplémentaires sur la publicité

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

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

- A. **Politique du magasin de détail.** Avec le consentement écrit préalable de la Société, un conseiller bien-être peut vendre des produits et/ou promouvoir l'opportunité d'affaires dōTERRA par des magasins de détail tels que les magasins alimentaires, épicerie, et autres établissements excepté les magasins et les établissements qui, à la seule discrétion de la Société, sont assez grands pour être considérés comme des chaînes cantonales, régionales ou nationales.
- B. **Ventes en ligne.** Les conseillers bien-être ne peuvent vendre les produits dōTERRA via des enchères en ligne, des centres commerciaux ou des plateformes en ligne portant la marque de tiers, notamment mais sans s'y limiter, Ricardo, Tutti, Anibis, Galaxus, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, les plateformes Tencent, Yahoo!, eBay ou Amazon. Les conseillers bien-être peuvent vendre les produits dōTERRA via des sites web dōTERRA répliqués et des sites web se conformant à la section 12.D.9. Les produits ayant été séparés d'un kit ou d'un pack ne peuvent être vendus en ligne.
- C. **Ventes d'établissement.** Les conseillers bien-être peuvent vendre les produits via des établissements fournissant des services en rapport aux produits. Par exemple, les produits dōTERRA peuvent être vendus via des clubs bien-être, spas, et gyms. Les hôpitaux ne peuvent pas être inscrits sans le consentement écrit des départements de compliance et juridique de dōTERRA.
- D. **Adaptabilité.** La Société se réserve le droit, à sa seule discrétion, de prendre une décision finale quant à savoir si un établissement est un lieu adapté pour la vente des produits. Le fait que la Société autorise un certain cas n'abroge en rien son droit de faire appliquer cette politique à d'autres cas.
- E. **Politique de foire commerciale.** Les conseillers bien-être désireux d'afficher, de promouvoir et de vendre des produits et opportunités dōTERRA en rapport avec une foire commerciale ou un événement public peuvent louer un stand ou organiser une exposition à une foire, un événement public, ou un congrès («Congrès»), sous réserve du consentement écrit préalable du Congrès et du respect des exigences suivantes par le conseiller bien-être:
1. Remplir et soumettre un formulaire de demande pour événement à la Société. Vous pouvez trouver ce formulaire sur le bureau virtuel dōTERRA en ligne.
  2. Pour obtenir un stand et s'assurer des droits exclusifs, la Société doit recevoir un formulaire de demande de permission au moins quatre semaines avant la foire.
  3. La Société se réserve le droit de n'allouer qu'un stand représentant la Société et ses produits par foire. Seuls des produits et/ou les opportunités dōTERRA peuvent être présentés dans le stand à la foire. Ne peuvent être exposés ou distribués que des documents marketing produits par dōTERRA. L'achat d'une bannière de conseiller bien-être de la Société à afficher dans le stand est requis. Des droits exclusifs sont octroyés à la seule discrétion de la Société.
  4. Le conseiller bien-être ne doit mentionner dōTERRA dans aucune forme de publicité ou de document promotionnel laissant entendre que dōTERRA participe au Congrès. En revanche, toute publicité ou tout document promotionnel agréé par la Société doit spécialement indiquer que le conseiller bien-être est un conseiller bien-être de dōTERRA, y compris toute carte ou liste préparée par le sponsor du Congrès.
  5. Le conseiller bien-être ne doit faire de déclarations exagérées ou non représentatives de gains, notamment affirmer avoir un revenu permettant un train de vie opulent.
  6. Le conseiller bien-être ne doit pas se servir du Congrès pour promouvoir des produits, services, ou toute opportunité d'affaires autres que ceux de dōTERRA dont le conseiller bien-être serait partie prenante.

7. Pendant le Congrès, le conseiller bien-être doit se conformer personnellement au manuel des politiques et est responsable (i) des actions de toute personne travaillant dans le stand au Congrès, (ii) du matériel distribué au Congrès, et (iii) des autres aspects de participation au Congrès.
8. En plus des autres recours indiqués dans le manuel des politiques, la Société se réserve le droit de refuser la participation à de futurs Congrès pour violation des politiques lors d'un Congrès.

## SECTION 14: Commerce international

- A. Activité permise dans des marchés non ouverts.** Avant l'ouverture officielle d'un marché local ouvert, les conseillers bien-être peuvent mener des activités dans un marché local non ouvert si elles se limitent à fournir des cartes de visite et à mener, organiser ou participer à des réunions dont le nombre de participants à une réunion donnée ne dépasse pas cinq (5), le conseiller bien-être compris. Les participants à de telles réunions doivent être des connaissances personnelles du conseiller bien-être ou des connaissances personnelles des connaissances personnelles du conseiller bien-être qui assistent à la réunion. La réunion doit se tenir dans une maison ou dans un établissement public mais ne peut se tenir dans une chambre privée d'hôtel. Toute technique d'appel à froid (solliciter des personnes n'étant pas au départ des connaissances personnelles du conseiller bien-être) est strictement interdite dans des marchés locaux non ouverts.
- B. Actes proscrits dans des marchés locaux non ouverts.**
1. Un conseiller bien-être ne peut importer ni faciliter l'importation, la vente, le don, ou la distribution des produits, services, ou échantillons de produits de la Société.
  2. Un conseiller bien-être ne peut placer aucun type de publicité, ni distribuer des documents promotionnels concernant la Société, ses produits ou les opportunités, hormis le matériel de promotion agréé de la Société, lequel est spécifiquement autorisé pour distribution dans des marchés locaux non ouverts.
  3. Un conseiller bien-être ne peut solliciter, ni négocier d'accord dans le but d'engager un citoyen ou un résident d'un marché local non ouvert à l'opportunité, un tuteur spécial recrutant ou une ligne spécifique de parrainage. En outre, les conseillers bien-être ne peuvent inscrire des citoyens ou résidents de marchés locaux non ouverts à un marché local ouvert ou en se servant des conventions pour conseiller bien-être d'un marché local ouvert, à moins que le citoyen ou le résident du marché local ouvert ne détienne, au moment de l'inscription, une résidence permanente et le permis légal de travailler dans le marché local ouvert. Il revient au tuteur recrutant de veiller au respect des exigences en matière de résidence et de permis de travail. L'adhésion ou la participation à, ou la propriété d'une entreprise, société de personnes, ou toute autre entité juridique dans un marché local ouvert ne remplissent pas en soi les exigences en matière de résidence et de permis de travail. Si un participant d'une concession manque à fournir la preuve de la résidence et du permis de travail, la Société peut, à sa convenance, déclarer un conseiller bien-être comme non admissible dès le départ.
  4. Un conseiller bien-être ne peut accepter de l'argent ou toute autre considération, ni être impliqué dans une transaction financière avec un conseiller bien-être potentiel dans le but de promouvoir ou de mener des affaires liées à la Société.
  5. Un conseiller bien-être ne peut promouvoir, ni faciliter ou mener tout genre d'activité dépassant les limites fixées dans le présent manuel des politiques ou que la Société juge, à sa seule discrétion, être contraires à ses intérêts commerciaux ou éthiques dans son expansion internationale.
- C. Pratiques de corruption.** Tous les conseillers bien-être dōTERRA doivent se conformer au Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) américain de même qu'à des lois similaires ou équivalentes en vigueur au marché local telles que l'UK Bribery Act ou le Code pénal suisse. Pour une explication exhaustive du FCPA, voir le feuillet dōTERRA dans le menu d'outils du site web dōTERRA. Une personne ou organisation est coupable d'enfreinte au FCPA ou à toute autre loi anticorruption s'il y a:
1. un paiement, une offre, autorisation, ou promesse de payer de l'argent ou tout objet de valeur;

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

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

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

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

1. Le conseiller bien-être ne peut prétendre à des droits de concession/parrainage international dans le marché local concerné;
2. Le conseiller bien-être et la lignée ascendante du conseiller bien-être ne peuvent avoir droit aux bonus générés par le conseiller bien-être et l'organisation de première ligne du conseiller bien-être dans le marché local respectif;
3. En outre, dans tous les marchés et pour une durée de plus d'un an, le conseiller bien-être ne pourra avoir droit aux privilèges habituellement offerts aux conseillers bien-être, tels que la reconnaissance lors d'événements corporatifs ou dans la documentation d'entreprise, et à la réception des documents d'inscription de nouveaux conseillers bien-être avant l'ouverture officielle de tout nouveau marché.

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

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

## SECTION 15: Paiement des impôts

- A. Impôt sur le revenu.** Un conseiller bien-être assume l'entière responsabilité pour tous les impôts sur le travail indépendant et sur le revenu ainsi que les cotisations aux assurances sociales provenant de leur revenu en tant que conseiller bien-être dōTERRA.
- B. Taxe de vente.** dōTERRA a l'obligation légale de prélever la taxe à la valeur ajoutée (TVA) sur les ventes faites à ses conseillers bien-être. Les conseillers bien-être dont le chiffre d'affaires annuel (de leur concession dōTERRA et de toute autre activité commerciale) est d'au moins CHF 100'000 doivent s'enregistrer pour la TVA et prélever ensuite la TVA sur leurs propres ventes de produits, mais devraient être éligibles pour récupérer la TVA qu'ils ont payée sur les produits achetés à la Société. Il revient aux

conseillers bien-être de déterminer s'ils sont tenus de s'enregistrer pour la TVA ou pas et, si oui, de s'enregistrer et de se conformer aux exigences applicables de TVA.

## SECTION 16: Responsabilité du fait des produits

- A. **Défense des revendications de la Société.** Sous réserve des limites fixées dans cette clause, dōTERRA défend les conseillers bien-être face aux revendications faites par des clients tiers alléguant des blessures résultant de l'usage d'un produit, ou des blessures dues à un produit défectueux. Les conseillers bien-être doivent promptement aviser la Société par écrit d'une telle revendication, pas plus tard que dix (10) jours à compter de la date de la lettre dans laquelle le tiers allègue les blessures. Ne pas aviser ainsi la Société libèrera cette dernière de toute obligation liée à une telle revendication. Les conseillers bien-être doivent permettre à la Société d'assumer seule la défense de la revendication, et d'exercer son pouvoir discrétionnaire absolu à tous les égards, notamment concernant l'usage et le choix d'un avocat comme une condition de l'obligation de la Société à les défendre.
- B. **Exceptions à l'indemnisation du conseiller bien-être.** La Société n'a aucune obligation d'indemniser un conseiller bien-être si:
1. Le conseiller bien-être ne s'est pas conformé au Contrat concernant les obligations et les limites portant sur la distribution et/ou la vente des produits; ou
  2. Le conseiller bien-être a reconditionné, changé ou mal utilisé le produit, fait des déclarations ou donné des instructions ou recommandations quant à l'usage, la sécurité, l'efficacité, les bienfaits ou résultats, qui ne sont pas conformes à la littérature agréée de la Société; ou,
  3. Le conseiller bien-être règle ou essaie de régler une revendication sans le consentement écrit de la Société.

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

- A. **Protection des données:** En tant qu'entrepreneurs indépendants, les conseillers bien-être sont les contrôleurs des données personnelles, notamment des données personnelles des clients, qu'ils traitent dans le cadre de leurs activités de conseillers bien-être. Il revient aux conseillers bien-être de veiller à ce que de telles données soient traitées, stockées et éliminées pleinement conformément aux lois applicables en matière de protection des données, notamment le Règlement général de protection des données de l'UE 2016/679. Ceci entraîne, entre autres, la responsabilité:
1. D'effectuer toutes leurs obligations en vertu des lois applicables en matière de protection des données, notamment les obligations de sécurité des données et de confidentialité;
  2. De veiller à ce que les personnes concernées reçoivent des informations adéquates sur le traitement de leurs données personnelles, y compris le partage de leurs données personnelles au sein de la Société;
  3. De veiller à ce qu'ils disposent d'une base juridique pour le traitement des données personnelles, y compris le partage de leurs données personnelles au sein de la Société, et obtiennent le consentement des personnes concernées pour le traitement de leurs données personnelles, si requis par les lois applicables en matière de protection des données;
  4. De veiller à ce que les personnes concernées puissent exercer leurs droits à la protection des données que leur confèrent les lois applicables en matière de protection des données;
  5. De conclure une convention écrite avec les sous-traitants à qui ils confient le traitement des données personnelles à leur nom, en vertu des lois applicables en matière de protection des données;

6. De mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles adéquates pour s'assurer et pouvoir démontrer que le traitement s'effectue en vertu des lois applicables en matière de protection des données;
  7. D'aviser immédiatement la Société de toute violation des données, réelle ou supposée, affectant les données personnelles traitées par les conseillers bien-être en rapport avec leurs activités en tant que conseillers bien-être;
  8. De coopérer pleinement avec la Société dans tous les efforts raisonnables et légitimes pour prévenir, atténuer ou corriger une telle violation de données personnelles; et
  9. De mettre en œuvre et fournir une protection adéquate dans le cas du transfert des données personnelles vers des pays situés hors de l'EEE, tel que requis par les lois applicables en matière de protection des données.
- B. Listes des conseillers bien-être.** Les listes des conseillers bien-être et de tous les contacts qui en découlent («listes») sont la propriété confidentielle de dōTERRA. La Société a extrait, compilé, configuré, et conserve actuellement les listes par une 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 les listes et d'autres informations du conseiller bien-être qu'elle conserve; la Société peut aussi refuser ce droit à sa seule discrétion.
- C. Confidentialité des listes.** Les conseillers bien-être obtenant l'accès aux listes approuvent la confidentialité et la nature exclusive de ces listes de diffusion et conviennent que tout usage de ces listes ou contacts qui en découlent, excepté dans l'unique but de faire avancer les affaires de la Société, est interdit. Ils conviennent aussi que les informations sont la propriété de la Société et que l'offre de tout matériel faisant référence à la Société ou à ses programmes aux conseillers bien-être ne peut se faire qu'avec le consentement écrit préalable de la Société pour chaque offre séparée.
- D. Listes spécifiques.** La Société fournit une partie taillée sur mesure des listes au conseiller bien-être (ci-après désigné dans le cadre des listes, le «destinataire»). Chaque partie de la liste fournie ne contient que des informations spécifiques au niveau du destinataire et de son organisation de lignée descendante.
- E. Restrictions à l'usage.** Ces listes sont fournies au destinataire pour usage restreint dans le seul but de faciliter la formation, le soutien, et l'entretien de l'organisation de lignée descendante du destinataire pour l'avancement des activités liées à la Société. Chaque destinataire convient que chaque usage, dans son champ d'application, constitue un accord distinct de licence exclusive entre le destinataire et la Société.
- F. Les listes appartiennent à la Société.** Les listes demeurent, en tout temps, la propriété exclusive de la Société et celle-ci peut, à tout moment et à seule discrétion, récupérer et prendre possession des listes. Par conséquent, chaque conseiller bien-être convient:
1. De tenir confidentielle et de ne pas divulguer toute liste ou partie de celle-ci à des tiers, notamment, mais sans s'y limiter, les conseillers bien-être actuels, concurrents, et le public général;
  2. De limiter l'usage des listes à leur champ d'application prévu qui est l'avancement des activités du conseiller bien-être liées à dōTERRA. Les listes ne peuvent être utilisées pour identifier et solliciter les conseillers bien-être dōTERRA pour d'autres opportunités et activités commerciales;
  3. Que tout usage ou divulgation des listes en dehors de celles autorisées ici, ou pour le profit d'un tiers, constitue une utilisation abusive, un détournement, et une violation de l'accord de licence du destinataire, ce qui cause un préjudice irréparable à la Société;
  4. Qu'en cas de violation de cette section, le destinataire prévoit la mesure injonctive comme un recours approprié interdisant cet usage en vertu des lois nationales ou locales applicables, et qu'il récupérera et retournera immédiatement à la Société, sur demande de celle-ci, toutes les listes fournies antérieurement au destinataire, et que les obligations en vertu de cette section demeureront en vigueur après la fin du Contrat du destinataire.

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

## SECTION 18: Limitation de responsabilité

Sauf disposition contraire du présent manuel des politiques, dōTERRA ne fait aucune déclaration ni n'accorde aucune garantie, explicite ou implicite, relative aux produits dōTERRA, notamment sur leur état, valeur marchande, adéquation à un usage ou dessein particulier pour les conseillers bien-être. La Société exclut toute responsabilité pour négligence légère et ne répond pas de:

- A. Pertes ou dommages spéciaux, indirects, accessoires, punitifs, ou consécutifs, découlant de ou en rapport avec l'exploitation ou l'usage des produits y compris, ou pour des pertes ou dommages découlant de la perte de revenu ou de profits, l'impossibilité de faire des économies ou d'autres bénéfiques, dégâts aux équipements, et des revendications de tiers à l'encontre d'un conseiller bien-être, même si la Société a été avisée de l'éventualité de tels dommages;
- B. Dommages (indépendamment de leur nature) pour tout retard ou défaut de la Société dans l'exécution de ses obligations contractuelles pour des raisons au-delà de son contrôle; ou
- C. Des revendications constituant l'objet d'une action en justice contre la Société plus d'un an après l'incident présumé. Nonobstant toute autre disposition du Contrat, le passif total de la Société aux termes des présentes ne doit pas dépasser les montants réellement perçus par la Société en vertu du Contrat.
- D. Dommages directs et indirects causés par des auxiliaires.
- E. La Société ne limite, ni n'exclut sa responsabilité en cas de décès ou de préjudice personnel causé par sa négligence grave ou avec préméditation ou toute autre responsabilité ne pouvant être légalement exclue ou limitée et toutes les dispositions du présent Contrat sont assujetties à ce paragraphe E

## SECTION 19: Mesures disciplinaires

- A. **Droits conditionnés par le rendement.** Les droits d'un conseiller bien-être en vertu du Contrat sont conditionnés par et soumis au rendement continu du conseiller bien-être conformément aux termes du Contrat. En cas de défaut d'exécution de ses obligations telles que fixées dans le Contrat, le conseiller bien-être perd ses droits. La Société peut excuser totalement ou partiellement le défaut d'exécution du conseiller bien-être sans renoncer à ses droits et recours en vertu du Contrat.
- B. **Mesures disciplinaires possibles.** En cas de manquement d'un conseiller bien-être à l'une des clauses du Contrat ou de son implication dans toute conduite illégale, frauduleuse, trompeuse, ou non éthique, dōTERRA peut, à sa seule discrétion, invoquer toute mesure disciplinaire qu'elle jugerait appropriée. Les mesures disciplinaires potentielles sont:
  - 1. Prononcer un avertissement ou une mise en garde au conseiller bien-être oralement et/ou par écrit;
  - 2. Suivre de près la conduite du conseiller bien-être sur une durée spécifique afin d'assurer l'exécution des obligations contractuelles;
  - 3. Exiger au conseiller bien-être de fournir à la Société des assurances supplémentaires que son rendement se fera conformément au Contrat. À titre d'autres assurances, le conseiller bien-être peut être tenu de prendre certaines mesures en vue d'atténuer ou de corriger le défaut d'exécution;
  - 4. Refuser ou suspendre les privilèges accordés de temps en temps par la Société ou arrêter d'exécuter les obligations de la Société en vertu du Contrat, notamment mais sans s'y limiter, les distinctions, la reconnaissance lors d'événements corporatifs ou dans la documentation



d'entreprise, la participation aux événements parrainés par la Société, le placement des commandes de produits, la promotion dans le plan de compensation des ventes, l'accès aux informations et aux généalogies de la Société, ou la participation du conseiller bien-être à d'autres programmes ou opportunités de la Société;

5. Interrompre ou limiter le paiement de bonus sur toutes ou partie des ventes du conseiller bien-être ou de l'organisation du conseiller bien-être;
6. Imposer une amende qui peut avoir effet immédiat ou être retenue des paiements de bonus futurs;
7. Réaffecter toutes ou partie de l'organisation du conseiller bien-être;
8. Adapter le statut du conseiller bien-être;
9. Suspendre le conseiller bien-être, ce qui pourrait aboutir à la résiliation ou à la réintégration assortie de conditions ou restrictions;
10. Résilier la concession du conseiller bien-être; et
11. Demander une mesure injonctive ou d'autres recours prévus par la loi.

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

1. La Société fournira un avis verbal au conseiller bien-être et/ou enverra un avis écrit sur le manquement présumé au Contrat. Chaque conseiller bien-être convient que la relation entre le conseiller bien-être et la Société est entièrement contractuelle. Par conséquent, la Société n'honorera ni ne tiendra compte d'aucune revendication de conseiller bien-être alléguant que la relation est ou a été quasi-contractuelle, est survenue implicitement d'une pratique continue ou plan d'action, a été verbalement autorisée par un employé de la Société en contradiction avec les termes du Contrat, ou est implicite de fait.
2. Au cas où un avis écrit serait envoyé, la Société donnera au conseiller bien-être dix jours ouvrables à compter de la date d'expédition de l'avis pour que le conseiller bien-être puisse présenter toutes les informations liées à l'incident aux fins d'examen à la Société. La Société se réserve le droit d'interdire des activités (par ex. placement de commandes, parrainage, modification des informations du conseiller bien-être, perception des bonus, etc.) menées par la concession en question du moment où l'avis est expédié jusqu'à ce que la Société rende une décision.
3. Sur la base de toute information obtenue de sources collatérales et de l'enquête menée par la Société sur les déclarations et faits pris ensemble avec les renseignements faits à la Société pendant la période de réponse, la Société prendra une décision finale sur le recours approprié, lequel peut inclure la résiliation du Contrat avec le conseiller bien-être. La Société avisera promptement le conseiller bien-être de sa décision. Tout recours prendra effet dès la date d'envoi de la décision de la Société au conseiller bien-être par courriel à l'adresse figurant sur le compte du conseiller bien-être.
4. Des informations supplémentaires détaillées sur tout appel de la décision de la Société et sur la politique de résolution des litiges de la Société indiquée en section 22.C des présentes seront fournies par la Société sur demande.

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

- E. **Cessation volontaire.** Lorsqu'un conseiller bien-être met volontairement fin à son Contrat, le compte est mis au statut de suspendu pour une période de douze mois à compter de la date de la dernière activité, après quoi le compte sera effectivement résilié et supprimé de l'arbre généalogique. En d'autres termes, un compte suspendu reste dans l'arbre généalogique jusqu'à ce qu'il soit effectivement résilié par la Société; Il n'y a pas de «cumul» de lignée descendante pendant la période de suspension. Toutefois, en raison de la compression du plan de compensation des ventes, le volume s'accumulera au-delà du conseiller bien-être suspendu, permettant un versement maximal.
- F. **Inactivité.** La Société peut mettre fin à une concession si celle-ci n'est pas active ou si le droit de renouvellement annuel n'a pas été payé.
- G. **Engagement de la concession pour co-requérants.** L'acte d'un participant ou d'un co-requérant figurant dans une concession, d'un conjoint ou partenaire d'un conseiller bien-être, est attribuable à la concession et tout recours, notamment la résiliation du Contrat, requis par cet acte peut s'appliquer à toute la concession dans l'ensemble.
- H. **Limite de temps pour des revendications faites.** La Société n'examinera aucun manquement aux termes et conditions du Contrat n'ayant pas été porté à son attention dans les deux ans suivant le déroulement de la violation présumée. Ne pas signaler un manquement dans un délai de deux ans fera que la Société ne vérifie pas les allégations pour empêcher que des revendications tardives interrompent la continuité des activités commerciales des concessions. Tout signalement de manquement doit se faire par écrit et être adressé à l'attention du service juridique de dōTERRA.
- I. **Action contre un conseiller bien-être.** Comme indiqué en section 19 du manuel des politiques et ailleurs dans le Contrat, la Société peut tenter une action contre un conseiller bien-être si la Société détermine, à sa seule discrétion, que la conduite du conseiller bien-être ou celle de tout participant à la concession est préjudiciable, perturbatrice ou nuisible au bien-être du réseau des conseillers bien-être de la Société.
- J. Si le conseiller bien-être annule ce Contrat en vertu de la section 19.D dans les 14 jours suivant sa conclusion, alors:
1. Le conseiller bien-être peut exiger que la Société lui restitue dans un délai de 14 jours tout paiement que le conseiller bien-être aura effectué à la Société, à son profit ou à celui d'un de ses autres conseillers bien-être en rapport avec la participation du conseiller bien-être à ce régime d'échange ou qu'il aura effectué à tout autre conseiller bien-être en vertu des dispositions du présent régime d'échange; et
  2. Le conseiller bien-être peut retourner à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D toute marchandise qu'il aura achetée en vertu du régime d'échange dans les 21 jours suivant l'annulation et qui reste invendue, pourvu que ces marchandises se trouvent à l'état dans lequel elles étaient au moment de l'achat, que leur emballage externe se soit détérioré ou non, et il peut aussi récupérer tout paiement fait pour de telles marchandises; et
  3. Le conseiller bien-être peut annuler tout service commandé par lui en vertu du régime d'échange dans un délai de 14 jours et peut récupérer tout paiement fait pour de tels services.
- K. Pour récupérer tout paiement fait en vertu des sections 19.J.1, J.2, et J.3., le conseiller bien-être doit faire un avis à la Société exigeant la restitution d'un tel paiement (et, le cas échéant, retourner le kit de démarrage et tout autre document promotionnel ou de formation acheté par lui) à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D dans un délai de 21 jours suivant l'annulation et la Société restituera le paiement auquel le conseiller bien-être peut légalement prétendre dans un délai de 21 jours suivant l'annulation. Pour récupérer le paiement fait pour des marchandises en vertu de la section 19.J.2, le conseiller bien-être doit livrer les marchandises à la Société dans un délai de 21 jours suivant l'annulation à l'adresse indiquée en section 19.D. Le conseiller bien-être doit supporter les frais de cette livraison. Le paiement fait pour ces marchandises peut être restitué au conseiller bien-être à la livraison des marchandises, ou sans délai si les marchandises n'ont pas encore été livrées au conseiller bien-être.

- L. Si le conseiller bien-être avise de son intention de résilier ce Contrat plus de 14 jours après avoir conclu le Contrat, le conseiller bien-être peut retourner à la Société toute marchandise (y compris les documents promotionnels et de formation, manuels commerciaux et kits) qu'il a achetée en vertu du régime dans un délai de 90 jours avant ladite résiliation et qui reste invendue, et la Société versera au conseiller bien-être le prix (TVA incluse) que ce dernier a payé pour les marchandises moins, si l'état de ces marchandises s'est détérioré du fait d'un acte ou d'une erreur de la part du conseiller bien-être, un montant équivalent à leur valeur réduite causée par ladite détérioration et des frais raisonnables de manutention (pouvant inclure les frais de reconditionnement des marchandises retournées pour revente). Le conseiller bien-être doit supporter les frais de cette livraison.
- M. La Société peut résilier ce Contrat à tout moment pour toute raison avec effet immédiat en envoyant un avis écrit au conseiller bien-être. Si la Société résilie ce Contrat, le conseiller bien-être peut retourner à la Société toute marchandise qu'il a achetée en vertu du régime dans un délai de 90 jours avant ladite résiliation et qui reste invendue pour un remboursement intégral du prix (TVA incluse) que le conseiller bien-être a payé pour la marchandise y compris d'éventuels frais encourus pour le retour des marchandises à la Société.
- N. Si l'une ou l'autre partie résilie ce Contrat, le conseiller bien-être peut retourner à la Société toute marchandise (y compris les documents promotionnels et de formation, manuels commerciaux et kits) qu'il a achetée en vertu du régime d'échange en plus de 90 jours mais dans un délai d'un an avant ladite résiliation et qui reste invendue pour 90% du prix (TVA incluse) que le conseiller bien-être a payé pour la marchandise moins un montant équivalent à:
- (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) Qu'une telle marchandise n'ait pas été achetée ou acquise par le conseiller bien-être en violation de ce Contrat;
    - (ii) Que le conseiller bien-être retourne une telle marchandise à la Société dans un état non utilisé et commercialement revendable pas plus de 14 jours après la résiliation; et
    - (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, abandonnés ou spéciaux qui n'étaient pas soumis aux clauses de rachat du paragraphe N.
- O. Pour récupérer le paiement fait pour des marchandises en vertu de la section 19, le conseiller bien-être doit livrer les marchandises à la Société dans un délai de 21 jours suivant cette annulation à l'adresse de la Société indiquée en section 19.D. La Société doit supporter les frais de cette livraison. Le prix d'achat peut être restitué au conseiller bien-être à la livraison des marchandises, ou sans délai si les marchandises sont déjà détenues par la Société.
- P. Si ce Contrat est résilié pour toute raison, le conseiller bien-être aura le droit d'être libéré de tous les futurs engagements contractuels vis-à-vis de la Société en rapport avec ce régime d'échange, excepté: (a) les engagements liés aux paiements effectués au conseiller bien-être en vertu des contrats que le conseiller bien-être a faits pour la Société (le cas échéant et que le consentement écrit préalable de la Société ait été remis ou pas); et (b) tout engagement à payer le prix des marchandises ou des services déjà fournis au conseiller bien-être par la Société si le conseiller bien-être n'a pas retourné ces marchandises à la Société en vertu de la section 19; et (c) les clauses du Contrat relatives à la concurrence avec les affaires de la Société après la résiliation et qui doivent demeurer en vigueur après la résiliation.
- Q. Les paragraphes précédents J à P de cette section 19 fixent les droits statutaires du conseiller bien-être quant à l'annulation ou la résiliation du Contrat. Si d'autres dispositions du Contrat accordent au conseiller bien-être des droits plus favorables dans la résiliation applicable, le conseiller bien-être peut alors exercer ces droits plus favorables.

## SECTION 20: Modifications de contrat

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

## SECTION 21: Successeurs et revendications

- A. **Effets contraignants et avantages continus.** Le Contrat lie les parties et s'applique au profit de celles-ci ainsi que de leurs successeurs et ayants droit respectifs.
- B. **Transfert d'une position dans la concession.** Sauf indication contraire au présent manuel des politiques, un conseiller bien-être peut aliéner, vendre, transférer, ou céder autrement ses avoirs dans la concession, de toute manière permise par le Contrat et par la loi applicable (notamment par vente, don, ou legs), mais uniquement avec le consentement écrit préalable de la Société. Tout avoir prenant la forme d'une demande en compensation ou de satisfaction des obligations contractuelles, de ou par la Société, ne sera pas reconnu comme avoir du bénéficiaire dans les registres de la Société jusqu'à ce que la Société reçoive une notification écrite du transfert et qu'elle donne son consentement formel écrit. La concession transférée est assujettie à toutes les mesures correctives en vertu du Contrat pouvant avoir surgi avant le transfert.
1. Une nouvelle concession se crée par don, vente, transfert, cession ou autre forme d'aliénation de la concession. Nonobstant le fait qu'une nouvelle concession soit créée, la nouvelle concession prend la place organisationnelle de l'ancienne concession. En plus, sauf convention contraire explicite écrite de la Société, les soldes du compte débiteur, le volume personnel, les points LRP, et la date de recrutement sont retenus par l'ancienne concession.
  2. Aux fins de réinscription comme conseiller bien-être, tout don, vente, transfert ou cession sera traité comme une résiliation pour ce qui est du cédant. En d'autres termes, un conseiller bien-être qui fait don, vend, cède ou transfère autrement sa concession doit attendre six mois (pour le rang Premier ou en deçà) ou douze mois (pour le rang Silver ou au-delà) à compter de la date officielle de résiliation (ou la date du dernier achat de produits, si c'est antérieur à la date de résiliation ou de cession) pour pouvoir se réinscrire. Un conseiller bien-être ne peut vendre, ni transférer ou céder autrement tout droit transmis par le Contrat à toute personne ou entité sans le consentement explicite écrit préalable de la Société. Un conseiller bien-être peut déléguer ses responsabilités mais il répond, en définitive, de la conformité au Contrat et aux lois applicables. Toute personne

travaillant avec ou pour le conseiller bien-être dans le cadre de sa concession ne pourra le faire que sous la supervision directe du conseiller bien-être.

- C. **Succession de la concession.** En cas de décès ou d'incapacité d'un conseiller bien-être, l'organisation dudit conseiller bien-être passera à ses successeurs légaux en vertu des lois pertinentes. Les successeurs devront promptement aviser la Société par écrit d'un tel incident et en fournir la documentation appropriée.
- D. **Exploitation de la concession pendant la succession.** Pendant qu'un divorce ou qu'une dissolution d'entité est en instance, les parties doivent adopter l'une des méthodes d'exploitation suivantes:
1. L'une des parties peut, avec le consentement de l'autre/des autres, exploiter la concession en vertu d'une cession écrite selon laquelle le conjoint, les actionnaires, partenaires ou fiduciaires abandonnant autorisent la Société à traiter directement et uniquement avec l'autre conjoint ou l'actionnaire, le partenaire ou le fiduciaire n'abandonnant pas.
  2. Les parties peuvent continuer d'exploiter conjointement la concession d'une manière habituelle, suite à quoi toute compensation payée par la Société sera payée aux noms communs des conseillers bien-être ou au nom de l'entité à partager, tel que pourront en convenir indépendamment les parties entre elles.
- E. **Les concessions sont indivisibles.** En aucun cas, l'organisation de conjoints en instance de divorce ou une firme en dissolution ne seront partagées. De même, en aucun cas, la Société ne divisera des chèques bonus entre des conjoints en instance de divorce ou des conseillers bien-être d'entités en dissolution. La Société ne reconnaîtra qu'une organisation et n'émettra qu'un seul chèque bonus par concession et par cycle bonus. Les chèques sont toujours émis à la même personne ou entité. Au cas où les parties d'une procédure de divorce ou de dissolution ne seraient pas en mesure de résoudre un litige sur la disposition des bonus et la propriété de la firme, le Contrat du conseiller bien-être pourrait être résilié par la Société.
- F. **Procédures judiciaires.** Les conseillers bien-être impliqués dans des procédures judiciaires sur la propriété ou la gestion d'une concession sont tenus d'informer la cour que la concession est indivisible, et que la Société ne divise pas une organisation ou des chèques bonus. La commande finale doit explicitement attribuer la propriété de la concession.
- G. **Période d'attente pour se réinscrire.** Si un ex-conjoint ou un ancien conseiller bien-être d'une entité juridique a complètement abandonné tous ses droits dans la concession d'origine, il est par la suite libre de se faire recruter par n'importe quel tuteur de son choix, à condition qu'ils remplissent les exigences de période d'attente fixées en section 21.B.2 Dans un tel cas, toutefois, l'ancien conjoint ou partenaire n'aura droit à aucun conseiller bien-être dans leur ancienne organisation ni à aucun ancien client. Ils doivent développer la nouvelle activité de la même façon que le ferait tout nouveau conseiller bien-être.

## SECTION 22: Divers

### A. Renonciation

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

### B. Contrat intégré

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

2. En cas de divergence entre les termes du Contrat et les déclarations verbales faites à un conseiller bien-être par tout employé, les termes et exigences explicites écrits du Contrat prévaudront.
- C. **Résolution des litiges.** En cas de litige, revendication, question, ou différend découlant du ou en rapport avec le Contrat ou un manquement à celui-ci, notamment quant à l'existence, la validité ou la résiliation du Contrat, les parties aux présentes feront de leur mieux pour régler le litige, la revendication, la question, ou le différend. À cet effet, elles se consulteront et négocieront de bonne foi et, reconnaissant leurs intérêts mutuels, essaieront de parvenir à une solution juste et équitable pour les deux parties. En cas d'impossibilité de parvenir à une telle solution dans un délai de 60 jours, alors, sur avis de l'une ou l'autre partie à l'autre, tous les litiges, revendications, questions, ou différends seront finalement tranchés par voie d'arbitrage conformément au Règlement suisse d'arbitrage international de la Swiss Chambers' Arbitration Institution («Règlement suisse») en vigueur à la date à laquelle la notification d'arbitrage est déposée conformément à ce Règlement, dont le Règlement est présumé être incorporé par référence à la présente clause. Le nombre d'arbitres est fixé à trois. Le siège de l'arbitrage sera Zurich, Suisse, et l'arbitrage se déroulera en allemand. Cette convention d'arbitrage survivra à toute résiliation ou expiration du Contrat. Les parties excluent le rapport d'applicabilité à la «Procédure d'urgence» (article 43 Règlement suisse, version de juin 2012). Nonobstant cette clause d'arbitrage, rien dans les présentes n'empêchera aucune des parties de demander et d'obtenir de toute cour ayant compétence un acte de saisie, une mesure de restriction temporaire, injonction préliminaire, injonction permanente, ou autre mesure disponible pour sauvegarder et protéger les intérêts de l'une ou l'autre partie avant, durant, ou suivant le dépôt d'une demande d'arbitrage ou autre procédure ou en attendant une décision en rapport avec tout arbitrage ou autre procédure.
- D. **Litiges et revendications.** Afin de protéger dōTERRA, ses actifs, et sa réputation contre des revendications et litiges créés par des tiers externes (non conseillers bien-être), la Société exige que si un conseiller bien-être est inculpé d'une violation de tout droit de propriété d'un tiers externe (qui n'est pas un conseiller bien-être) découlant d'un des actifs de propriété de la Société, ou si le conseiller bien-être devient l'objet d'une revendication ou d'une poursuite en rapport avec la conduite commerciale de ce conseiller bien-être ou de toute action affectant négativement la Société de façon directe ou indirecte ou mettant en péril cette dernière, sa réputation, ou l'un de ses actifs corporels ou incorporels, le conseiller bien-être concerné doit immédiatement en notifier la Société. La Société peut, à ses frais et sur avis raisonnable, adopter toute mesure qu'elle juge nécessaire (y compris, mais sans s'y limiter, le contrôle de tout litige ou de toute discussion visant à le régler) pour se protéger, sa réputation, et ses biens corporels et incorporels. Le conseiller bien-être ne peut prendre de mesure en rapport avec cette revendication ou cette poursuite, sauf si la Société y donne son consentement, lequel ne peut être indûment refusé.
- E. **Droit applicable.** Le présent contrat est régi par le droit matériel suisse, à l'exclusion des règles de conflit de lois et conventions internationales, notamment la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises du 11 avril 1980.
- F. **Restrictions.** Les conseillers bien-être conviennent que, malgré tout délai de prescription contraire, toute revendication ou mesure qu'un conseiller bien-être aimerait porter contre dōTERRA pour tout acte ou toute omission en rapport avec le Contrat doit être signalée dans un délai d'un (1) an suivant la date de l'acte ou de l'omission présumés donnant lieu à la revendication ou à la cause de l'action. Ne pas engager une telle action dans le délai imparti sera considéré comme un obstacle à toutes les revendications vis-à-vis de dōTERRA pour un tel acte ou une telle omission. Le conseiller bien-être renonce à prétendre à tout autre délai de prescription.
- G. **Indemnité.** Toute clause du Contrat étant interdite, judiciairement invalidée, ou rendue autrement inexécutoire dans toute juridiction n'est sans effet que dans la mesure de l'interdiction, l'invalidation, ou de l'inexécutabilité dans ce territoire, et uniquement dans cette juridiction. Toute clause interdite, judiciairement invalidée, ou inexécutoire du Contrat n'invalide ni ne rend inexécutoire toute autre clause du Contrat; ladite clause du Contrat ne sera pas invalidée ni rendue inexécutoire dans toute autre juridiction.

- H. **Force Majeure.** Les parties au Contrat ne sauraient être tenues responsables de tout défaut ou retard d'exécution des obligations ci-énoncées du fait de désastres naturels, d'inondations, du feu, de la guerre ou d'un ennemi public.
- I. **Titres.** Les titres utilisés dans le Contrat le sont uniquement pour faciliter les renvois et ne doivent ni limiter ni affecter par ailleurs les termes ou clauses du Contrat.
- J. **Avis.** Sauf disposition contraire du présent Contrat, tout avis ou autre communication demandés ou permis par le Contrat doivent être écrits et délivrés personnellement, transmis par télécopie ou envoyés par courrier A, certifié (ou recommandé) ou express, en port payé. Sauf disposition contraire du présent Contrat, les avis sont réputés remis lorsqu'ils sont délivrés personnellement ou, si transmis par télécopie, un jour après la date d'envoi de la télécopie, ou par e-mail, à l'adresse e-mail du conseiller bien-être indiquée dans le dossier, ou si par poste, sept jours après la date d'envoi à l'adresse du siège de la Société ou à l'adresse du conseiller bien-être telle qu'indiquée dans le contrat de conseiller bien-être, sauf si la Société a été notifiée d'un changement d'adresse. La Société a le droit d'utiliser, comme autre méthode d'avis en vertu de cette section, des annonces, sites web de Société, ou autres canaux normaux de communication avec les conseillers bien-être.