

dōTERRA® | EUROPE

Manuel des Politiques

SECTION 1 : Introduction.....	2
SECTION 2 : Définitions.....	2
SECTION 3 : Code d'Ethique.....	4
SECTION 5 : Achat de Produits	7
SECTION 6 : Politique de retour des produits.....	8
SECTION 7 : Obligations et limites des ventes au détail	10
SECTION 8 : Inscription ou parrainage d'un Conseiller Bien-Etre	11
SECTION 9 : Politique de placement, permutation de ligne et interdiction de croisement et de déplacement.....	12
SECTION 10 : Plan de Rémunération.....	14
SECTION 11 : Allégations sur les Produits.....	23
SECTION 12 : Publicité et Utilisation des Droits de Propriété Intellectuelle de la Société.....	24
SECTION 13 : Politique Relative aux Magasins de Détail, aux Etablissements de Services et aux Salons Professionnels	29
SECTION 14 : Commerce International.....	31
SECTION 15: Paiement des taxes	33
SECTION 16 : Réclamations Relatives à la Responsabilité du Fait des Produits	34
SECTION 17 : Protection des Données et Utilisation Autorisée des Informations du Conseiller Bien-être	34
SECTION 18 : Limitation de la Responsabilité	36
SECTION 20 : Modifications du Contrat.....	41
SECTION 21 : Successeurs et Réclamations.....	42
SECTION 22 : Divers.....	43

SECTION 1 : Introduction

Le présent Manuel des Politiques de dōTERRA® (Manuel des Politiques) a été intégré aux Conditions Générales du Contrat de Conseiller Bien-être et en fait partie intégrante. Le présent Manuel des Politiques, le Contrat de Conseiller Bien-être et tout Avenant de Demande d'enregistrement d'Entreprise applicable constituent l'intégralité de l'accord (" le Contrat ") entre dōTERRA ("la Société") et le Conseiller Bien-être ("le Conseiller Bien-être "). Le Contrat ou toute partie de celui-ci peut être modifié par la Société conformément aux dispositions du Contrat de Conseiller Bien-être.

- A. Mission de la Société dōTERRA : dōTERRA s'engage à partager avec le monde entier les bienfaits des huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade® qui améliorent la vie. dōTERRA réalise cela en :
1. Découvrant et développant des produits d'huiles essentielles de la plus haute qualité au monde, grâce à un réseau de botanistes, de chimistes, de scientifiques de la santé et de professionnels de la santé hautement qualifiés et expérimentés ;
 2. En produisant ses huiles essentielles selon les normes de qualité, de pureté et de sécurité les plus élevées du secteur ;
 3. Distribuant ses produits par l'intermédiaire de Conseillers Bien-être qui, travaillant à domicile, présentent, forment et vendent les produits dōTERRA ; et
 4. Offrant des possibilités d'enseigner à toutes les personnes intéressées comment les huiles essentielles CPTG Certified Pure Tested Grade peuvent être utilisées pour maintenir un mode de vie sain.
- B. Valeurs de la Société dōTERRA : dōTERRA conduit ses activités de manière à exercer une influence positive pour le bien de chaque personne, client, conseiller, employé, vendeur et partenaire avec qui elle entre en contact, en :
1. Conduisant ses activités avec une honnêteté et une intégrité absolue ;
 2. Traitant toutes les personnes avec gentillesse et respect ;
 3. Conduisant ses interactions avec les autres dans un esprit de service et d'attention ;
 4. Travaillant dur et en gérant l'utilisation des ressources de l'entreprise avec sagesse ;
 5. Favorisant un environnement de travail stimulant, en souriant, en riant et en s'amusant ;
 6. En étant reconnaissant des succès et en donnant de la reconnaissance aux autres ; et
 7. En étant généreux avec les moins fortunés de sa communauté et du monde entier.

SECTION 2 : Définitions

Actif : Un Conseiller Bien-être qui a acheté des produits dōTERRA au cours des douze (12) derniers mois.

Frais de renouvellement annuel : le frais qui doit être payé par un Conseiller Bien-être à la Société pour renouveler son Partenariat de Distribution chaque année à la date anniversaire de l'inscription du Conseiller Bien-être.

Prime : Rémunération (parfois appelée " commissions ") versée par la Société à un Conseiller Bien-être en fonction du volume de produits vendus par l'organisation du Conseiller Bien-être lorsqu'il satisfait aux conditions du Plan de Rémunération dōTERRA. Voir l'article 10.

Avenant de Demande d'enregistrement d'Entreprise : Un document complémentaire au Contrat de Conseiller Bien-être. L'Avenant de Demande d'enregistrement d'Entreprise doit être rempli et signé par une société ou une autre entité juridique personne morale (voir Société) qui souhaite devenir un Conseiller Bien-être.

L'Avenant de Demande d'enregistrement d'Entreprise doit énumérer toutes les Personnes qui sont des actionnaires, des dirigeants, des bénéficiaires, des administrateurs ou des membres de la société.

La Société : la Société ou " dōTERRA " désigne dōTERRA Global Limited ou tout cessionnaire, successeur, filiale ou société affiliée, quel que soit son emplacement géographique.

Crédit d'Entreprise : Le Crédit d'Entreprise est le solde du compte débiteur d'un Conseiller Bien-être. Le Crédit d'Entreprise peut être utilisé pour acheter des produits ou peut être échangé contre de l'argent (comparer, Crédit de Produits).

Conseiller : Le titre des Conseillers Bien-être de niveau 1 dans le Plan de Rémunération de la Société.

Contrat : l'accord entre un Conseiller Bien-être et la Société, composé du présent Manuel des Politiques et du Contrat de Conseiller Bien-être, ainsi que de tout Avenant de Demande d'enregistrement d'Entreprise.

Entreprise : Toute entité commerciale telle qu'une société, une société à responsabilité limitée ou toute autre forme de personne morale légalement constituée en vertu des lois de la juridiction dans laquelle elle est incorporée ou organisée.

Client : Le terme " Client " désigne une personne qui achète des produits mais qui ne participe pas au Plan de Rémunération de dōTERRA et comprend les Clients en gros.

Partenariat de Distribution : Le terme " Partenariat de Distribution " est un autre terme pour désigner l'entreprise de tout Conseiller Bien-être, tel que représenté par la relation contractuelle d'un Conseiller Bien-être avec la Société.

Propriété Intellectuelle de dōTERRA : La Propriété Intellectuelle de dōTERRA désigne toute Propriété Intellectuelle que dōTERRA Holdings, LLC ou une entreprise affiliée indique posséder, ou dont elle détient un droit d'utilisation, y compris, sans s'y limiter, les marques de commerce, les noms commerciaux, les marques de service, les noms de domaine et le contenu des droits d'auteur de ses publications, qu'ils soient enregistrés auprès des autorités gouvernementales compétentes ou non.

Généalogie (descendante) : Autre terme pour Organisation.

Inscrit : Un Inscrit est un Conseiller Bien-être qui a été inscrit par un Parrain.

Enrôleur : l'Enrôleur est un Conseiller Bien-être qui a inscrit un Inscrit. Il s'agit d'une appellation qui permet à un Conseiller Bien-être de se qualifier pour les rangs et les Primes de Démarrage Rapide dans le Plan de Rémunération. Les Enrôleurs apprécient également la possibilité d'identifier des Parrains de nouveaux Conseillers Bien-être au sein de l'Organisation de l'Enrôleur. Un Inscrit peut également être le Parrain (comparer, Parrain).

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

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

Loyalty Reward Program – LRP (Programme de Fidélité) : le Programme de Fidélité (LRP) est un programme de commande de produits par lequel un Conseiller Bien-être peut établir des livraisons mensuelles automatiques de produits dōTERRA, et qui peut permettre à un Conseiller Bien-être de recevoir des Crédits de Produits et d'autres avantages dans le cadre du Plan de Rémunération (voir, section 10).

Marché Local Ouvert : Un pays ou une région géographique désigné(e) par écrit par la Société comme étant officiellement ouvert(e) aux activités de dōTERRA.

Organisation : l'ensemble des Conseillers Bien-être et Clients parrainés dans la généalogie directe et subséquente d'un Conseiller Bien-être.

Personne : Un individu, une société ou toute autre entité juridique.

Manuel des Politiques : Ce document qui fait partie du Contrat.

Allégations Produits : Les allégations relatives à l'efficacité ou à l'effet des produits dōTERRA. Les Allégations Produits sont réglementées par les lois et les organismes gouvernementaux du pays d'origine de dōTERRA, y compris la Food and Drug Administration et la Federal Trade Commission (commission fédérale du commerce), ou par des organismes gouvernementaux similaires dans les pays où exerce le Conseiller Bien-être.

Crédits de Produits : Les Crédits de Produits sont des points échangeables non monétaires qui peuvent être utilisés pour acheter des produits désignés par la Société. Les Crédits de Produits sont accordés dans le cadre du LRP et à la discrétion de la Société pour les Conseillers Bien-être méritants. Aucun volume personnel ou volume d'organisation n'est associé à l'échange de Crédits de Produits (comparer, Crédit de la Société).

Rangs : Rangs (niveaux) obtenus et attribués aux Conseiller Bien-être dans la structure du Plan de Rémunération, notamment : Conseiller, Manager, Directeur, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond et Presidential Diamond.

Aide à la Vente : Tout matériel, qu'il soit imprimé physiquement ou sous forme numérique, utilisé dans le cadre de l'offre ou de la vente des produits de la Société, du recrutement de Conseillers Bien-être ou de Clients, ou de la formation de Conseillers Bien-être, qui fait référence à la Société, aux produits de la Société, au Plan de Rémunération ou à la Propriété Intellectuelle de dōTERRA.

Parrain : Un Conseiller Bien-être qui a un autre Conseiller Bien-être placé directement sous lui dans son Organisation (comparer, Inscrit).

Conseiller Bien-être ou CBE : Une personne qui est un entrepreneur indépendant agréé par la Société pour acheter et revendre au détail les produits de la Société, pour recruter d'autres Conseiller Bien-être et pour recevoir des primes conformément aux conditions du Plan de Rémunération. La relation d'un Conseiller Bien-être avec la Société est régie par le Contrat. Plus d'une personne peut être incluse dans un contrat de distribution en tant que codemandeur. Dans ce cas, le terme " Conseiller Bien-être " désigne toutes les personnes collectivement, bien que chaque personne ait ensemble tous les droits du Conseiller Bien-être et que chaque personne ait conjointement et séparément les obligations du Conseiller Bien-être.

Contrat de Conseiller Bien-être: La demande d'enregistrement remplie, que ce soit sous forme imprimée ou électronique, pour devenir un Conseiller Bien-être, avec les conditions générales qui l'accompagnent et qui, une fois acceptée par la Société, fait partie du Contrat entre le Conseiller Bien-être et la Société.

Client en gros : Un Client en gros est une Personne qui achète des produits à prix réduit. Un Client en gros ne gagne pas de prime par le biais du Plan de Rémunération dōTERRA et ne participe pas autrement à celui-ci. Un client en gros peut toutefois obtenir des rabais de volume sur les produits par le biais du Programme de Fidélité de dōTERRA.

Convention de Client en gros : La demande et l'accord, sous forme imprimée ou électronique, pour devenir un Client en gros.

SECTION 3 : Code d'Ethique

dōTERRA attend de son réseau de vente indépendant que les Conseillers Bien-être se conduisent conformément aux normes les plus élevées en matière d'éthique. Il est attendu des Conseillers Bien-être dōTERRA qu'ils respectent les comportements éthiques ci-après lorsqu'ils présentent à des personnes les produits ou les activités ou opportunités dōTERRA. Les manquements aux principes éthiques énoncés dans

le présent Manuel de Politiques, y compris dans le Code d'Ethique, peuvent entraîner la résiliation du Contrat du Conseiller Bien-être et/ou une action en manquement.

Les principes ci-après contribuent à assurer un niveau d'excellence uniforme dans l'ensemble de l'organisation dōTERRA. Il est demandé à chaque Conseiller Bien-être de :

- A. Être respectueux à l'égard de chaque personne pendant qu'il exerce ses activités dōTERRA.
- B. Se conduire et mener ses activités commerciales d'une manière éthique, morale, légale et financièrement honnête. Les Conseillers Bien-être ne doivent pas s'engager dans des activités et des comportements qui entraîneraient un manque de respect ou une gêne pour dōTERRA, ses dirigeants, ses employés, eux-mêmes ou d'autres Conseillers Bien-être.
- C. S'abstenir de faire des déclarations négatives ou désobligeantes sur d'autres entreprises, leurs employés ou leurs produits.
- D. S'abstenir de faire des déclarations négatives ou dénigrantes au sujet d'autres Conseillers Bien-être dōTERRA.
- E. Être sincère dans la présentation des produits dōTERRA. Ne faire aucune allégation selon laquelle les produits dōTERRA guérissent, traitent ou préviennent une maladie, ni aucune allégation diagnostique, thérapeutique, curative ou exagérée.
- F. Offrir de l'aide et des encouragements aux clients afin de s'assurer que leur expérience avec dōTERRA est utile et enrichissante. Les Conseillers Bien-être doivent fournir un soutien et une formation appropriés à ceux qu'ils parrainent et qui font partie de leur Organisation. Cette aide et cette formation sont la base même des rémunérations qui peuvent être obtenues dans le Plan de Rémunération au titre de leur Organisation.
- G. Expliquer et présenter avec exactitude le Plan de Rémunération de dōTERRA. Être honnête en expliquant le revenu que l'on peut gagner dans le cadre du Plan de Rémunération. Les Conseillers Bien-être ne doivent pas utiliser leurs propres revenus comme une indication du succès potentiel d'un autre Conseillers Bien-être, ni utiliser les paiements de rémunérations obtenues comme matériel promotionnel.
- H. Suivre les politiques et procédures de dōTERRA telles qu'elles se trouvent actuellement dans le présent Manuel des Politiques et les autres documents contractuels, et telles qu'elles pourraient être modifiées à l'avenir.

SECTION 4 : S'inscrire en tant que Conseiller Bien-être

La relation avec le Conseiller Bien-être est la relation la plus précieuse chez dōTERRA. La Société prend grand plaisir à faire équipe avec les Conseillers Bien-être pour présenter et offrir des produits qui améliorent la vie et ses opportunités.

- A. **S'inscrire en tant que Conseiller Bien-être.** Pour devenir un Conseiller Bien-être dōTERRA, chaque candidat doit :
 1. Payer un frais d'inscription non remboursable de 20,00 €, hors TVA, qui couvre les coûts liés à la fourniture par la Société au Conseiller Bien-être du matériel d'aide et des renseignements nécessaires sur les produits et services, les programmes, les politiques et procédures de la Société, et des informations sur des sujets en lien avec l'activité.
 2. Soumettre un Contrat de Conseiller Bien-être dûment rempli ;
 3. Être âgé de plus de 18 ans et avoir la capacité de conclure le Contrat.

- B. **Demandes inexactes.** Une demande incomplète, incorrecte ou frauduleuse d'un Conseiller Bien-être ne pourra pas être considérée comme valide.
- C. En cas de codemandeur, chaque codemandeur doit signer la demande ou avoir donné pouvoir de signer en son nom (procuration à joindre).
- D. **Effet engageant d'un membre d'un Partenariat de Distribution.** Lorsqu'une ou plusieurs personnes font partie d'un Partenariat de Distribution en tant que codemandeurs, l'action, le consentement ou l'acceptation de l'une d'entre elles lie l'ensemble du Partenariat de Distribution.
- E. **Obligation de maintenir des informations exactes.** Afin de s'assurer que la Société dispose des informations les plus récentes, les Conseillers Bien-être doivent informer la Société de tout changement apporté aux informations du formulaire de souscription et aux pièces jointes. Les modifications des renseignements personnels doivent être soumises au travers d'un nouveau contrat de Conseiller Bien-être ou de l'Avenant de Demande d'Entreprise avec le mot " modifié " écrit en haut. Toutes les parties au Contrat de Distribution doivent signer le contrat modifié avant de le soumettre à la Société.
- F. **Avenant de Demande d'Entreprise.** Une société peut devenir un Conseiller Bien-être dōTERRA en soumettant un Avenant de Demande d'Entreprise, avec des copies authentiques et correctes des documents de constitution, ainsi que tout autre document connexe que la Société demandera. Le dirigeant 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 un Client en gros sans l'autorisation écrite des départements juridique et de conformité.
- G. **Durée du Contrat et renouvellement du Contrat.** La durée du Contrat est d'un an à compter de la date à laquelle il est soumis à dōTERRA. À moins que le Conseiller Bien-être n'avise la Société de son intention de ne pas renouveler, ou que le Contrat ne soit résilié par la Société ou le Conseiller Bien-être, le Contrat est automatiquement renouvelé chaque année à sa date d'anniversaire annuelle. Le Conseiller Bien-être accepte de payer les frais de renouvellement annuel au plus tard à la date anniversaire de l'acceptation de sa demande d'enregistrement. Le Conseiller Bien-être accepte et autorise la Société à débiter automatiquement la carte de crédit figurant dans le dossier remis à la Société d'un montant de 15 €, hors TVA, chaque année à la date anniversaire pour renouveler le Contrat avec la Société. Un Conseiller Bien-être qui n'a pas de Généalogie à la date de renouvellement sera renouvelé en tant que Client en gros, et accepte d'être soumis au Formulaire d'Accord du Client en gros. La Société peut choisir d'ajouter les Frais de Renouvellement Annuel à la prochaine commande de produits. Les Frais de Renouvellement Annuel aident la Société à fournir au Conseiller Bien-être le matériel de soutien et les informations nécessaires sur les produits et services, les programmes de la Société, les politiques et procédures, et les sujets connexes. Les Frais de Renouvellement Annuel couvrent également les coûts de tous les messages directs de la Société.
- H. **Intérêts simultanés interdits dans les Entreprises de Distribution.** Un Conseiller Bien-être ne peut pas avoir un intérêt bénéficiaire simultané ou être un codemandeur dans plus d'une Entreprise de Distribution ou être titulaire simultanément d'un compte de Client en gros. Un intérêt bénéficiaire comprend, sans s'y limiter, tout intérêt de propriété, tout droit à des avantages actuels ou futurs, financiers ou autres, tout droit d'acheter à des prix de gros, toute reconnaissance ou tout autre avantage matériel ou immatériel associé à un Partenariat de Distribution ou à un Client en gros. Les conjoints mariés (ou PACSés) doivent faire partie de la même Entreprise de Distribution, et ne peuvent pas avoir plus d'une Entreprise de Distribution ou posséder simultanément un intérêt bénéficiaire dans un compte de Client en gros. Un propriétaire d'entreprise ne peut pas avoir une Entreprise de Distribution au nom de l'entreprise et participer à une Entreprise de Distribution distincte ou posséder simultanément un compte de Client en gros. Le compte multiplicateur du « Presidential Diamond » constitue une exception à cette règle. Voir la section 10.B.3.
- I. **Relation d'entrepreneur Indépendant entre le Conseiller Bien-être et la Société.** Un Conseiller Bien-être est un entrepreneur indépendant et non un employé, un agent, un partenaire, un représentant légal ou un franchisé de dōTERRA. Le Conseiller Bien-être n'est pas autorisé à contracter et ne contractera pas de dette, de dépense ou d'obligation, ni n'ouvrira de compte bancaire au nom de dōTERRA, pour dōTERRA ou en son nom. Les Conseillers Bien-être déterminent seuls leur propre temps de travail et la manière et les moyens par lesquels ils exploitent leur activité dōTERRA, sous réserve de respect du Contrat. Les Conseillers Bien-être sont seuls responsables du paiement de toutes les dépenses qu'ils engagent, y compris, mais sans s'y limiter, les frais de déplacement, de nourriture, d'hébergement, de secrétariat, de bureau, de téléphone et autres. Les Conseillers Bien-être sont personnellement responsables de tous les impôts et taxes exigés par la loi, y

compris l'impôt sur le revenu, les cotisations d'assurance sociale et la collecte et le paiement de la TVA sur les ventes et primes (s'ils y sont soumis), et doivent tenir tous les registres appropriés nécessaires pour garantir les déclarations et le paiement de ces impôts ou taxes.

Les Conseillers Bien-être ne sont pas considérés comme des employés de la Société à des fins fiscales ou en vertu des lois sur l'emploi, et reconnaissent et acceptent que la Société n'est pas responsable de quelque retenue que ce soit et ne doit pas retenir ou déduire des primes une taxe de quelque nature que ce soit, à moins qu'une telle retenue ne soit légalement requise.

Il est rappelé que le Conseiller Bien-être est tenu de s'immatriculer en qualité de micro-entrepreneur dès que ses revenus, au cours d'un trimestre civil, excèdent 500 €, avec effet au premier jour du trimestre au cours duquel intervient le dépassement.

- J. **Reconnaissance par la Société.** La Société peut choisir de reconnaître les Conseillers Bien-être au cours d'événements sélectionnés par elle et dans diverses publications de la Société, y compris lors de congrès ou dans ses magazines. La reconnaissance sera basée sur des critères et des normes qui pourront être adoptés ou modifiés, de temps à autre, par la Société. Généralement, la Société reconnaît les Conseillers Bien-être parvenus au rang le plus élevé qu'ils ont atteint pendant au moins trois des douze derniers mois, sauf s'il s'agit de leur premier rang.
- K. **Micro-entrepreneur ou Entité Commerciale.** Afin de faciliter l'initiation à l'activité de Conseiller Bien-être, le Conseiller Bien-être et dōTERRA conviennent que les gains (marge sur prix de revente + commissions et primes) de la période d'introduction, tant qu'ils ne dépassent pas 500 € au cours d'un trimestre civil, seront soumis au régime des vendeurs à domicile indépendants issu du décret du 31 mai 2001. Dès que le seuil de 500 € est dépassé pour la première fois au cours d'un trimestre civil, le Conseiller Bien-être est tenu de s'inscrire en tant que micro-entreprise à compter du premier jour du mois au cours duquel le seuil de 500 € est dépassé. Le Conseiller Bien-être devra en justifier auprès de dōTERRA dans un délai de 15 jours au plus tard. Le versement des revenus du Conseiller Bien-être est mis en attente jusqu'à ce que cette inscription soit effective et que le numéro SIRET soit dûment communiqué à dōTERRA.

dōTERRA n'est pas responsable de l'enregistrement des Conseillers Bien-être en tant que micro-entrepreneurs. dōTERRA n'est pas responsable du paiement des cotisations sociales au nom des Conseillers Bien-être. Les informations relatives à l'enregistrement en tant que micro-entrepreneur sont disponibles sur le site de l'URSSAF : <https://www.autoentrepreneur.urssaf.fr/portail/accueil.html>.

- L. **Entité Commerciale.** Lorsque le chiffre d'affaires de l'activité du Conseiller Bien-être dépasse les seuils du régime de la micro-entreprise, il appartient au Conseiller Bien-être d'effectuer les déclarations nécessaires auprès de l'administration fiscale. Lorsque le seuil du régime simplifié d'imposition est dépassé, le Conseiller Bien-être peut envisager la possibilité de créer une société (entité commerciale) pour gérer son activité pour dōTERRA.

SECTION 5 : Achat de Produits

- A. **Aucune obligation d'acheter des produits.** Une personne n'est pas tenue d'acheter un quelconque produit afin de devenir ou de continuer à être un Conseiller Bien-être ou un Client de dōTERRA.
- B. **Autorisation de revendre les produits dōTERRA.** Seuls les Conseillers Bien-être peuvent acheter des produits dōTERRA pour les revendre.
- C. **L'achat de Produits dans le seul but de se qualifier pour des primes est interdit.** L'opportunité dōTERRA repose sur la vente au détail au consommateur final. La Société encourage les Conseillers Bien-être à n'acheter que des stocks que le Conseiller Bien-être utilisera comme outil de vente ou revendra à d'autres personnes pour leur consommation finale. L'achat de produits dans le seul but de collecter des primes est interdit. Les Conseillers Bien-être ne sont pas autorisés à acheter des stocks en quantité déraisonnable par rapport à ce qui peut être revendu, utilisé comme outil de vente. La Société se réserve le droit de limiter la quantité d'achats que le Conseillers Bien-être peut effectuer si, selon son appréciation, elle estime que ces achats sont effectués principalement à des fins de qualification aux primes plutôt que pour être utilisés ou revendus. En outre, la Société se réserve le

droit de récupérer les primes versées si elle découvre que les primes ont été générées sur ce que la Société considère comme des ventes en violation du Contrat.

- D. **Utilisation des cartes de crédit.** Il est fortement déconseillé aux Conseillers Bien-être d'utiliser leur propre carte de crédit pour acheter des produits pour un autre Conseiller Bien-être ou pour un Client. Conformément à la loi française, la revente de produits entre conseillers est prohibée dans les réseaux de vente directe. Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas passer une commande de produits en utilisant la carte de crédit d'une autre personne sans l'autorisation écrite du propriétaire de la carte de crédit.
- E. **Interdiction de reconditionnement.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas 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 pas revendre les parties individuelles d'un kit sans l'emballage original du kit, à moins que la Société n'ait établi un prix de gros pour la partie individuelle. De même, les Conseillers Bien-être ne peuvent pas faire la publicité de l'utilisation des huiles dōTERRA en tant qu'ingrédients pour des produits non-dōTERRA, comme des composants d'un produit distinct ou des ingrédients dans des recettes alimentaires, sans le consentement écrit de la Société. L'utilisation du nom dōTERRA par un Conseiller Bien-être est régie par la section 12 du présent Manuel des Politiques.
- F. **Frais pour paiement refusé.** Les Conseillers Bien-être sont tenus de rembourser à la Société les frais nécessités pour l'obtention des paiements des Conseillers Bien-être qui seraient retournés à la Société pour insuffisance de fonds.
- G. **Commandes « en retrait ».** La Société aura la possibilité d'expédier à un Conseiller Bien-être une commande passée par lui avec retrait si cette commande n'a pas été récupérée à son lieu de mise à disposition dans les vingt (20) jours suivant la passation de la commande. La Société imputera les coûts de cette expédition au Conseiller Bien-être comme si la commande avait été placée à l'origine comme une commande à expédier. La période de retrait des commandes varie selon le Marché Local. Veuillez consulter le centre de retrait du Marché Local à partir duquel le produit a été commandé.

SECTION 6 : Politique de retour des produits

A. Retours de produits dans les 30 jours.

1. dōTERRA remboursera cent pour cent (100 %) du prix d'achat des Produits Actuellement Commercialisables (voir, section 6.D.), qui sont retournés par un Conseiller Bien-être ou un client dans les trente (30) jours suivant la livraison par la Société. Les Conseillers Bien-être ont les mêmes droits de remboursement de trente (30) jours que les clients au détail et les modalités de remboursement intégral sont énoncées dans les dispositions ci-dessous.
2. dōTERRA fournira un Crédit de Produit de cent pour cent (100 %) du prix d'achat ou un remboursement de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du prix d'achat sur les produits qui ne seraient pas des Produits Actuellement Commercialisables (voir, section 6.D.) qui sont retournés par un Conseiller Bien-être ou un Client dans les (30) jours suivant la livraison, moins les frais d'expédition et les primes payées sur la base de l'achat de ces produits.

B. **Retours de trente-et-un (31) jours à quatre-vingt-dix (90) jours après l'achat.** À partir de trente-et-un (31) jours et jusqu'à quatre-vingt-dix (90) jours après la date d'achat, dōTERRA fournira un Crédit de Produits de cent pour cent (100 %) ou un remboursement de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du prix d'achat sur les Produits Actuellement Commercialisables qui sont retournés par un Conseiller Bien-être ou un Client, moins les frais d'expédition et les primes payées sur la base de l'achat de ces produits.

C. **Retours de quatre-vingt-onze (91) jours à un (1) an après l'achat.** Après quatre-vingt-onze (91) jours et jusqu'à douze (12) mois à compter de la date d'achat, dōTERRA accordera un Crédit de Produit de

quatre-vingt-dix pour cent (90 %) ou un remboursement de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du prix d'achat sur les Produits Actuellement Commercialisables qui sont retournés par un Conseiller Bien-être ou un Client, moins les frais d'expédition et les primes payées (sont exclues les offres à durée limitée et les articles périmés).

- D. **Produits Actuellement Commercialisables.** Les Produits et les Aides à la Vente sont considérés comme "Actuellement Commercialisables" si chacun des éléments suivants est satisfait (sauf si la loi en dispose différemment) : 1) ils n'ont pas été utilisés ; 2) l'emballage et l'étiquetage n'ont pas été modifiés ou endommagés ; 3) les produits qui sont livrés scellés ou emballés de façon protectrice et qui, s'ils sont descellés ou déballés, ne peuvent être revendus pour des raisons de santé ou d'hygiène (par exemple, les huiles essentielles) n'ont pas été ouverts ou descellés ou déballés ; 4) le produit et l'emballage sont dans un état tel qu'il peut être raisonnablement revendu à son prix normal; 5) la date d'expiration du produit n'est pas écoulée ; et 6) le produit contient l'étiquetage dōTERRA en vigueur. De plus, aux fins de l'article 6.B et de l'article 6.C ci-dessus, les produits ne seront pas considérés comme étant Actuellement Commercialisables si la Société indique, avant l'achat, que les produits sont des produits saisonniers, discontinués, des offres à durée limitée ou des produits de promotion spéciale qui ne sont pas assujettis à la Politique de Retour.
- E. **Retour des produits endommagés ou envoyés de façon incorrecte.** dōTERRA échangera ou remboursera les produits si les produits retournés ont été reçus par le Conseiller Bien-être ou par le Client dans un état endommagé ou ont été envoyés de façon incorrecte. Ces produits doivent être retournés dans les quinze (15) jours suivant leur réception. Dans la mesure du possible, les produits retournés seront remplacés par des produits non endommagés. Toutefois, lorsqu'un échange n'est pas réalisable, la Société se réserve le droit de procéder à un remboursement du montant des produits retournés.
- F. **Obligation de conserver le numéro de commande.** Afin que la Société puisse récupérer correctement les primes appliquées aux produits retournés, le numéro de commande original de la facture de vente du produit doit être conservé. Ce numéro doit être fourni à la Société au moment où la demande de remboursement est faite.
- G. **Retours de kits.** Les produits achetés dans le cadre d'un kit ou d'un package doivent être retournés dans leur intégralité.
- H. **Alternatives de remboursement.** La forme du remboursement sera basée sur les procédures de paiement du Marché Local et prendra la forme du paiement d'origine. Les remboursements ne seront versés qu'au payeur initial.
- I. **Procédure de Retour.** Pour obtenir un remboursement des produits ou des Aides à la Vente retournés, un Conseiller Bien-être doit se conformer aux procédures suivantes :
1. Un numéro pour le retour doit être reçu avant le retour de l'envoi à la Société. Ce numéro peut être obtenu, soit par téléphone, soit par écrit, et l'envoi effectif du retour doit être accompagné du numéro du Conseiller Bien-être.
 2. La Société fournira au Conseiller Bien-être les procédures et l'endroit appropriés pour le retour des produits ou des Aides à la Vente. Tous les frais d'expédition de retour doivent être payés par le Conseiller Bien-être.
 3. Cette procédure de retour/remboursement peut varier suivant les juridictions 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 de dōTERRA n'affectent pas les droits, issus de la loi, d'un Conseiller Bien-être.
- J. **Droit de la Société de récupérer les primes non gagnées.** Des primes sont versées aux Conseillers Bien-être en fonction de l'achat de produits de la Société par des Clients ou par des membres de leur

Organisation en aval. Lorsque des produits sont retournés, la Société a le droit de récupérer les primes qui ont été payées sur la base de l'achat des produits qui ont été retournés. La Société peut récupérer ces primes en demandant à un Conseiller Bien-être de payer directement la Société, ou la Société peut retenir le montant des primes sur les paiements de futures primes.

- K. **Retour des Aides à la Vente Personnalisées.** Les Aides à la Vente Personnalisées ne peuvent être retournées ou remboursées, à l'exception des Aides à la Vente Personnalisées comportant des erreurs d'impression. Ces dernières Aides à la Vente doivent être retournées dans les trente (30) jours et conformément à la Politique de Retour des Produits.
- L. **Remboursement par carte de crédit.** Les Conseillers Bien-être doivent retourner les produits en vertu des politiques d'échange et de retour de produits de la Société plutôt que de procéder à une rétrofacturation par carte de crédit. En cas de rétrofacturation par carte de crédit, la Société a le droit de récupérer les primes qui ont été payées sur la base des produits associés à la rétrofacturation par carte de crédit.
- M. **Formations.** Si la Société fournit une formation au Conseiller Bien-être à ses frais, le Conseiller Bien-être peut demander à la Société de lui rembourser ces frais (moins les frais de séjour) dans les quatorze (14) jours suivant la formation s'il n'est pas satisfait de celle-ci.

SECTION 7 : Obligations et limites des ventes au détail

- A. **Droits d'annulation.** Les lois sur la protection des consommateurs exigent qu'un Conseiller Bien-être qui a vendu un produit à un client au détail offre une garantie de remboursement de quatorze (14) jours. Cela signifie que les Conseillers Bien-être doivent, pour quelque raison que ce soit et sur demande, rembourser intégralement le prix d'achat au client. Le client est tenu de demander le remboursement dans les quatorze (14) jours suivant la livraison et doit renvoyer les produits dans les quatorze (14) jours suivant le retrait de sa commande. Les conditions de remboursement intégral sont énoncées sur le bon de commande (et le document d'information précontractuel) fourni par dōTERRA à l'usage des Conseillers Bien-être, et les Conseillers Bien-être doivent se familiariser avec ces conditions et ne doivent vendre des produits dōTERRA que selon ces conditions et en utilisant des formulaires types.

La Société encourage les Conseillers Bien-être à honorer une demande de remboursement ou d'échange de produit, même si elle est faite plus de quatorze (14) jours après la livraison. La Société soutient cette politique en consentant sa Politique de Retour de Produits, qui se trouve à la section 6.

- B. **Obligation de fournir des informations préliminaires et des bons de commande.** Les Conseillers Bien-être doivent fournir au client des informations préliminaires et un bon de commande dûment rempli au moment de la vente.
 1. Le recto du bon de commande doit être rempli et inclure (i) le nom, l'adresse professionnelle, le numéro de téléphone, le mail et le numéro d'immatriculation au registre du commerce du Conseiller Bien-être, (ii) la case à cocher si la vente a lieu en réunion, (iii) les produits commandés, (iv) le prix des produits (de façon détaillée et le prix total à payer), (v) le lieu, la date ou la période de livraison, (vi) le nom, l'adresse et le numéro de téléphone et les autres informations sollicitées du client, (vii) la date de la commande, (viii) la signature du client et du Conseiller Bien-être, (ix) la case à cocher pour les options de communication marketing.
 2. Le verso du bon de commande inclut les conditions générales de vente.
 3. Un exemplaire du bon de commande doit être remis au client. Cet exemplaire tient lieu de reçu.
 4. Les Conseillers Bien-être doivent conserver des copies de tous les bons de commande dans leurs dossiers pendant au moins sept ans. Le montant de la TVA perçue doit être inscrit sur le reçu de vente.

SECTION 8 : Inscription ou parrainage d'un Conseiller Bien-Etre

- A. **Obligation d'accepter les responsabilités contractuelles.** Le Conseiller Bien-être qui entend agir à titre de recruteur ou de parrain, s'engage à respecter les conditions requises et accepte les responsabilités en découlant décrites dans le Contrat.
- B. **Placement.** Un Conseiller Bien-être peut recommander à la Société des personnes qui souhaitent devenir des Conseillers Bien-être. Un candidat qui devient un Conseiller Bien-être est placé dans l'organisation de l'Enrôleur dont le nom figure sur le formulaire du Contrat de Conseiller Bien-être.
- C. **Formation et soutien de l'Organisation.** Afin de réussir en tant qu'Inscrit ou Parrain, un Conseiller Bien-être Enrôleur ou Parrain doit assumer les obligations de formation et de soutien des Conseillers Bien-être de son Organisation. Les primes et autres compensations prévus dans le plan sont la contrepartie de ce service de formation et de soutien des équipes du Conseiller Bien-être de l'Organisation du Conseiller Bien-être. Le succès d'un Conseiller Bien-être ne peut venir que de la vente au détail régulière des produits de la Société aux clients et des ventes de produits des autres Conseillers Bien-être de son Organisation.
- D. **Ouverture des marchés locaux.** Un Conseiller Bien-être a le droit d'inscrire ou de parrainer d'autres Conseillers Bien-être uniquement dans les Marchés Locaux Ouverts. Voir la section 14.
- E. **Devenir un Inscrit ou un Parrain efficace.** Pour être un Inscrit ou un Parrain efficace et un dirigeant, un Conseiller Bien-être doit assumer les responsabilités suivantes :
1. Donner régulièrement une formation commerciale et organisationnelle, des conseils et des encouragements aux Conseillers Bien-être de son à Organisation. Un Enrôleur ou un Parrain doit rester en contact avec tous les membres de son Organisation et être disponible pour répondre aux questions. Si vous avez un dirigeant de rang élevé dans votre organisation, votre communication avec les personnes de l'Organisation du dirigeant de rang élevé devrait passer par le dirigeant de rang élevé ;
 2. Exercer ses meilleurs efforts pour s'assurer que tous les Conseillers Bien-être de son Organisation comprennent correctement et appliquent les termes et conditions du Contrat et les lois et règlements nationaux et locaux applicables ;
 3. Intervenir dans tout différend survenant entre un client et une personne de son Organisation et tenter de résoudre le différend rapidement et à l'amiable ;
 4. Fournir une formation pour s'assurer que les ventes de produits et les réunions de présentation de l'opportunité dōTERRA menées par les Conseiller Bien-être de son Organisation sont conduites conformément au Contrat et en accord avec toutes les lois et réglementations applicables ; pour rappel, les Conseillers Bien-être sont des indépendants et ne peuvent recevoir aucune directive que ce soit. Vous ne devez fournir que des conseils, des encouragements et partager votre expérience.
 5. Résoudre rapidement tout différend entre le Conseiller Bien-être et d'autres Conseillers Bien-être et l'Organisation du Conseiller Bien-être ; et
 6. Répondre aux communications dans un délai raisonnable et informer les Conseillers Bien-être qu'il recrute et parraine sur les Politiques de la Société.
- F. **Responsabilités et obligations de diligence de l'Enrôleur et du Parrain.** Les Enrôleurs et les Parrains ont la responsabilité et le devoir spécial de veiller à ce que leurs actions ou omissions ne causent pas de perte, de préjudice ou d'embarras à quiconque dans leur Organisation ou à la Société, et doivent agir rapidement pour rectifier ces pertes, préjudices ou embarras.

Au moment de l'inscription, les Enrôleurs doivent s'assurer que les personnes qu'ils inscrivent sont informées de la personne qui sera leur Parrain. Les Conseillers Bien-être ne doivent pas confier l'inscription d'un nouveau Conseiller Bien-être à leur ligne ascendante ou à une autre personne.

- G. **Réorganisation de toute ou d'une partie (d'une) Organisation.** La Société se réserve le droit de déplacer ou de réaligner une Organisation, ou des parties de celle-ci, à partir d'Enrôleurs ou de Parrains qui ne respecteraient pas les conditions du présent Manuel de Politiques ou qui commettraient ou sont impliqués dans une conduite de comportement immoral. Rien dans les présentes n'oblige la Société à prendre des mesures, et elle ne renonce à aucun droit en différant ou en refusant de le faire.

Les exemples de comportement immoral peuvent inclure, sans s'y limiter, les avances ou communications sexuelles importunes, le défaut de remboursement des dettes, la faillite, les dommages physiques, les méfaits ou les abus, le vol et l'interférence avec les relations familiales.

La Société donnera un préavis de 30 jours à tout Enrôleur ou Parrain dont l'Organisation est déplacée ou réalignée afin que celui-ci puisse faire valoir sa position sur les faits qui justifieraient ce déplacement ou réalignement.

- H. **Inscription d'un client en gros.** Un Conseiller Bien-être peut également présenter des clients à la Société qui s'inscriront en tant que Clients en gros. Un Client en gros ne participe pas au système de vente, mais un Conseiller Bien-être peut être rémunéré dans le cadre du Plan de Rémunération pour les produits achetés par les Clients en gros présentés par lui. Les Conseillers Bien-être doivent savoir que pour s'inscrire en tant que Client en gros de dōTERRA, chaque Client en gros doit :

1. Payer des frais de demande de souscription non remboursables de 20,00 € (sous réserve du droit de rétractation).
2. Soumettre à la Société un Formulaire de Demande de souscription de Client en gros dûment rempli ; et
3. Avoir l'âge légal dans son lieu de résidence et être apte à conclure le Contrat de Client en gros.

Les hôpitaux ne peuvent pas être un client en gros sans l'autorisation écrite des départements juridique et de conformité.

SECTION 9 : Politique de placement, permutation de ligne et interdiction de croisement et de déplacement

- A. **Placement initial.** Au moment de l'inscription d'un nouveau Conseiller Bien-être, l'Enrôleur du nouveau Conseiller Bien-être peut placer ce dernier n'importe où dans son organisation.

B. **Changement de placement après inscription.**

1. Le ou avant le 10ème jour du mois civil suivant l'inscription du nouveau Conseiller Bien-être dans la Société, l'Enrôleur peut, une seule fois, bouger le nouveau Conseiller Bien-être au sein de son organisation (c'est-à-dire non hors de l'organisation de l'Enrôleur), sujet à l'approbation de la Société.
2. Après que la période décrite précédemment soit passée, un Conseiller Bien-être est dans son placement final and la Société, normalement, n'acceptera pas de demande de déplacement d'un Conseiller Bien-être dans une organisation.
 - a. Des changements de placement additionnels sont rares et doivent être expressément acceptés par écrit par le Comité des Exceptions de la Société.
 - b. Avant d'autoriser un changement de placement, la Société considèrera, entre autres, les facteurs suivants :

- i. Si le Conseiller Bien-être qui doit être bougé n'a pas été actif pendant au moins six (6) mois (douze (12) mois si Rang Silver ou plus élevé),
 - ii. Si le Conseiller Bien-être qui doit être bougé a obtenu le consentement écrit des Enrôleurs qui sont trois (3) niveaux au-dessus du Conseiller Bien-être et des Parrains qui sont sept (7) niveaux au-dessus du conseiller Bien-être,
 - iii. Si le changement causera une évolution de Rang,
 - iv. S'il y aura un changement dans l'historique des paiements de Primes,
 - v. Si le Conseiller Bien-être a rompu le Contrat,
 - vi. L'effet du changement sur l'Organisation, et
 - vii. Tout autre fait pertinent.
- c. Un Rang Diamond or plus élevé qui inscrit personnellement un nouveau Conseiller Bien-être qui atteint le Rang Premier en trois mois sera autorisé à placer le nouvel inscrit sur leur première ligne ou sous un Conseiller Bien-être entre le Parrain actuel and l'Enrôleur. Cette demande peut être faite après que l'Enrôleur ait rempli le formulaire Premier Move, le ou avant le dixième (10^e) jour du mois civil qui suit le nouveau Premier paye comme Premier. Ce changement peut être fait si le changement de position a été fait suivant l'inscription. Dans le but de calculer les trois (3) mois mentionnés dans ce paragraphe, le compte à rebours commence quand le nouveau Conseiller Bien-être devient parrain de son premier Conseiller Bien-être. Si le nouveau Conseiller Bien-être parraine son premier Conseiller Bien-être après le dixième (10^e) jour du mois civil, le premier mois sera le prochain mois civil. Si le nouveau Conseiller Bien-être parraine son premier Conseiller Bien-être avant le dixième (10^e) jour du mois, le premier mois sera le mois civil de l'inscription.

C. Inscrire un ancien Client Premium en tant que Conseiller Bien-être. Un Conseiller Bien-être peut inscrire un Client Premium en tant que Conseiller Bien-être. Quand un Client Premium devient un Conseiller Bien-être, celui-ci cesse d'être un Client Premium. Un Enrôleur peut placer un nouveau Conseiller Bien-être qui était un Client Premium dans n'importe quelle position dans l'organisation de l'Enrôleur si le nouveau Conseiller Bien-être a inscrit au moins un Client Premium ou Conseiller Bien-être avec des ventes de 100PV après être devenu un Conseiller Bien-être and n'a pas d'organisation existante. Le placement du nouveau Conseiller Bien-être doit être complété le ou avant le dixième (10^e) jour du mois civil suivant la date à laquelle les conditions décrites dans ce paragraphe sont remplies.

D. Reaffectement d'inscription. La Société autorise un Enrôleur à modifier l'inscription d'un Conseiller Bien-être (Inscrit) une seule fois, sous réserve de l'approbation de la Société. Des changements d'inscription supplémentaires justifiés par des circonstances atténuantes peuvent être demandés t sont soumis à l'approbation du Comité des Exceptions de la Société.

E. Déplacements intersociétés et interlignes interdits

1. **Recrutement intersociété.** La tentative de ou le réel démarchage, inscription, encouragement, ou effort d'influencer d'une quelconque manière, que ce soit directement ou indirectement (y compris, mais non limité à, à travers un site internet), un autre Conseiller Bien-être ou Client dōTERRA à s'inscrire ou participer à une autre opportunité de marketing de réseau. Cette conduite constitue une action de recrutement même si les actions du Conseiller Bien-être sont en réponse à une requête faite par un autre Conseiller Bien-être ou Client.
2. **Déplacement interligne.** La tentative de ou le réel démarchage, inscription, encouragement ou effort d'influencer d'une quelconque manière, que ce soit directement ou indirectement (y compris, mais non limité à, à travers un site internet), l'inscription d'un individu qui, ou entité

qui, a déjà une concession avec dōTERRA, dans une autre ligne de parrainage. Le déplacement interligne s'applique aussi à l'inscription d'un individu ou d'une entité qui a eu une concession avec dōTERRA dans les six (6) derniers mois, ou dans le cas où un Conseiller Bien-être est de Rang Silver ou plus élevée, dans les douze (12) derniers mois.

3. **Interdiction.** Les Conseillers Bien-etre ont interdiction de mener à bien du recrutement intersociete ou du déplacement interligne. L'usage du nom, nom commercial, nom d'emprunt, nom de société, partenariat, fiducie, numéro d'identité fédérale, ou numéro d'identité fictifs d'un conjoint ou d'un membre de famille pour contourner cette règle est interdit.
4. **Ordonnance d'injonction disponible pour la Société.** Les Conseillers Bien-être stipulent et acceptent que le Recrutement Intersociété et le Déménagement Interligne constituent une ingérence déraisonnable et injustifiée dans la relation contractuelle entre la Société et ses Distributeurs, et la conversion de la propriété de la Société et le détournement des secrets commerciaux de la Société. Les Conseillers Bien-être stipulent et acceptent en outre que toute violation de cette règle infligera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice causé à la Société dépasse tout avantage que le Conseiller Bien-être peut en tirer, et que la Société aura droit, en plus de tout autre recours qui peut être disponible, à une injonction immédiate, temporaire, préliminaire et permanente sans caution, et que cette injonction peut prolonger la période de post-résiliation de cette restriction jusqu'à un (1) an à compter de la date de la dernière violation de cette disposition. Les dispositions de la présente section survivent à la résiliation du contrat. Rien dans les présentes ne renonce à tout autre droit et recours que la Société pourrait avoir en relation avec l'utilisation de ses Informations confidentielles ou toute autre violation du Contrat. En outre, les Conseillers Bien-être acceptent que le fait d'apparaître, d'être référencé ou de permettre que leur nom ou leur image soit présenté ou référencé dans tout matériel promotionnel, de recrutement ou de sollicitation pour une autre société de vente directe constitue un recrutement interentreprises pendant une période d'un an (1) après la résiliation du contrat.

SECTION 10 : Plan de Rémunération

Il existe deux moyens fondamentaux par lesquels un Conseiller Bien-être peut gagner des primes : (1) par le biais des marges de revente au détail ; et (2) par le biais de primes (parfois appelés commissions) versées sur les ventes de produits d'un Conseiller Bien-être et sur les ventes des autres Conseillers Bien-être de son Organisation.

Marges sur les reventes au détail. Les Conseillers Bien-être achètent les produits dōTERRA de la Société à des prix de gros pour les revendre à des clients, pour les utiliser comme outils de vente. La Société suggère des prix de détail qui sont les prix auxquels elle recommande aux Conseillers Bien-être de revendre aux clients ; toutefois, les Conseillers Bien-être sont autorisés à fixer leurs propres prix de revente.

Primes. Les Conseillers Bien-être peuvent également gagner des primes en fonction des ventes totales de produits de la Société sur tous les marchés où la Société exerce ses activités. Les produits ou les promotions de la Société ne génèrent pas tous des primes. Tous les produits ou promotions qui génèrent une prime se voient attribuer une valeur de Volume Personnel (PV).

A. Définitions

Commande Commissionnable : Une commande à laquelle sont attribués des points de Volume Personnel, qui est commandée et payée en temps voulu par un Conseiller Bien-être, un Client en gros ou des Clients au Détail.

Volume de la Société : Le Volume de la Société est le montant total des ventes à tous les Conseillers Bien-être, aux Clients en gros et aux Clients au Détail.

Organisation de Première Ligne : Une Organisation de Première Ligne est l'Organisation d'un Conseiller Bien-être comprenant les Conseillers Bien-être qu'il a personnellement parrainé et ses Clients personnels.

Volume du Marché Local : Le Volume Personnel collectif de tous les Conseillers Bien-être qui exercent dans un Marché Local désigné. Le Volume du Marché Local est un terme utilisé pour définir la Prime des Pionniers .

Volume Organisationnel (VO) : La volume des ventes mesure en Point Volume, d'un Conseiller Bien-être, et des autres Conseillers Bien-être, Clients Premium et Clients au prix public dans l'organisation du Conseiller Bien-être.

Volume Personnel (PV) : Chaque produit commandé vendu par dōTERRA a une valeur en point. Le Volume Personnel d'un Conseiller Bien-être est l'accumulation des points des produits achetés par un Conseiller Bien-être ou vendu en un mois civil à ses Clients au prix public personnels inscrits. Tous les produits ne se qualifient pas pour la valeur en Point Volume.

Prime Principale : Le montant total de toutes les primes payées à un Conseiller Bien-être, à part la Prime de Démarrage Rapide et la Prime des Pionniers. La Prime Principale se compose des Primes Uni-level, Puissance de Trois, Cagnotte de Performance Infinie, et Cagnotte Diamond, La Prime Principale est payée mensuellement.

Jambe Qualifiée : Une Jambe Qualifiée est un Inscrit qui atteint un Rang désigné au sein de l'Organisation de Première Ligne de son Enrôleur. Aux fins de la qualification du rang d'un Enrôleur, chaque Jambe Qualifiée doit faire partie d'une Organisation de Première Ligne distincte de l'Enrôleur.

Commandes qualifiées LRP : Une commande qualifiée LRP 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 en gros. Toutes les commandes admissibles au LRP doivent être payées par carte de crédit ou par chèque au nom du titulaire du compte indiqué sur le compte, ou en espèces, et doivent être expédiées à l'adresse principale indiquée sur le compte. Une commande admissible au LRP qui est annulée entraînera la récupération de toute prime non gagnée mais déjà payée.

Équipe : Terme utilisé dans le cadre de la Prime « Puissance de Trois. » Une équipe est composée d'un Parrain de placement et des Conseillers Bien-être, des Clients en gros et des Clients au détail qui se trouvent au premier niveau de l'Organisation du Parrain de placement.

Volume d'équipe ou Team Volume (TV) : Le Volume Personnel combiné des membres d'une Equipe. Un terme utilisé dans la Prime « Puissance de Trois.

- B. **Prime :** La rémunération des Conseillers Bien-être vise à récompenser les efforts soutenus de chacun, allant du nouveau Conseiller Bien-être jusqu'aux Conseillers Bien-être professionnels expérimentés. Les primes dōTERRA comprennent la Prime de Profit de Vente au Détail (Retail Profit Bonus), la Prime de Démarrage Rapide (Fast Start Bonus), la Prime de Puissance de Trois (Power of Three), la Prime « Uni-level », les Cagnottes de Performance Infinie «(Infinity Performance Pools), les Cagnottes Diamond (Diamond Pools) et la Prime du Club des Pionniers (Founders Club).

1. **Prime de Démarrage Rapide** – Une prime basée sur l'Enrôlement

Aperçu. Une Prime de Démarrage Rapide est payée chaque semaine aux Enrôleurs pour toutes les commandes commissionnables vendues dans les soixante (60) premiers jours sur le compte d'un nouveau Conseiller Bien-être ou d'un Client en gros recruté par l'Enrôleur. La prime est versée aux Enrôleurs de premier, deuxième et troisième niveau du nouveau Conseiller Bien-être. L'Enrôleur de premier niveau reçoit vingt pour cent (20%), l'Enrôleur au deuxième niveau reçoit dix pour cent

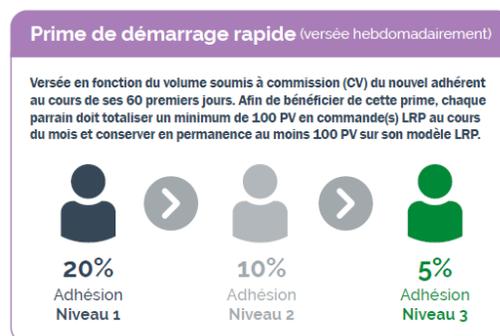


Figure 1

(10%) et l'Enrôleur au troisième niveau reçoit cinq pour cent (5%). Voir, Figure 1.

Pour avoir droit à la Prime de Démarrage Rapide, chaque Enrôleur doit (1) avoir un Programme de Fidélité (LRP) réglé pour au moins 100 PV pour le mois, et (2) effectuer une Commande LRP Qualifiée. Les primes non gagnées ne sont pas cumulables avec celles d'un autre Enrôleur. La prime de la semaine précédente (du lundi au dimanche) est calculée et déterminée le mercredi de chaque semaine. Les paiements sont effectués chaque semaine. Aucune Prime « Uni-level » (voir ci-dessous) n'est versée pour ces commandes.

2. **Prime Puissance de Trois (Power of Three)** - une prime basée sur le Parrainage.

Aperçu. La Prime Puissance de Troiset une prime mensuelle versée aux Parrains qui peut être l'équivalent de 42 €, 212 € ou 1.155 € Euro. Tout Parrain ayant une commande qualifiée LRP peut participer à cette prime.

La Prime de 42 € Puissance de Trois (Power of Three). Afin d'être admissible à la Prime de 42 €, un Conseiller Bien-être doit passer une commande de LRP. Le Conseiller Bien-être doit également avoir trois (3) Conseillers Bien-être personnellement parrainés ou trois (3) Clients en gros personnellement présentés avec des commandes de PV qualifiées, et un Volume d'Equipe (VE) minimum de 600. Voir la figure 2.

La Prime de 212 € Puissance de Trois (Power of Three). Pour être admissible à la Prime de 212 €, un Conseiller Bien-être doit d'abord être admissible à la Prime de 42 €. Les trois (3) Conseillers Bien-être personnellement parrainés ou les Clients en gros personnellement présentés qui l'ont aidé à se qualifier pour la Prime de 42 € doivent également se qualifier pour la Prime de 42 €. Voir la figure 2.

La Prime de 1.155 € Puissance de Trois (Power of Three). Afin de se qualifier pour la Prime de 1.155 €, un Conseiller Bien-être doit d'abord se qualifier pour la Prime de 212 €. Les trois (3) Conseillers Bien-être personnellement parrainés ou les trois (3) Clients en gros personnellement présentés qui l'ont aidé à se qualifier pour la Prime de 212 € doivent également se qualifier pour la Prime de 212 €. Voir la figure 2.

Structures supplémentaires de la Prime Puissance de Trois (Power of Three). Les Conseillers Bien-être peuvent avoir plusieurs structures Puissance de Trois. Lorsqu'un Conseiller Bien-être complète une structure Puissance de Trois de 1.155 €, il peut se qualifier pour être payé dans une structure supplémentaire. Les Conseillers Bien-être personnellement parrainés, les Clients en gros personnellement introduits et le volume des ventes comptabilisés dans la première structure de prime ne peuvent pas être utilisés pour qualifier un Parrain pour des structures de primes supplémentaires.

3. **Prime « Uni-level »** – une prime organisationnelle.

Aperçu. La Prime « Uni-level » est payée aux Conseillers Bien-être chaque mois. Elle est basée sur le volume de ventes mensuelles de l'Organisation du Conseiller Bien-être. La Prime « Uni-level » d'un mois donné dépend du Rang mensuel pour lequel le Conseiller Bien-être s'est qualifié et du volume mensuel des ventes de l'Organisation du Conseiller Bien-être. Les exigences relatives au Rang et au Volume Organisationnel doivent être respectées chaque mois. Par Compression (voir

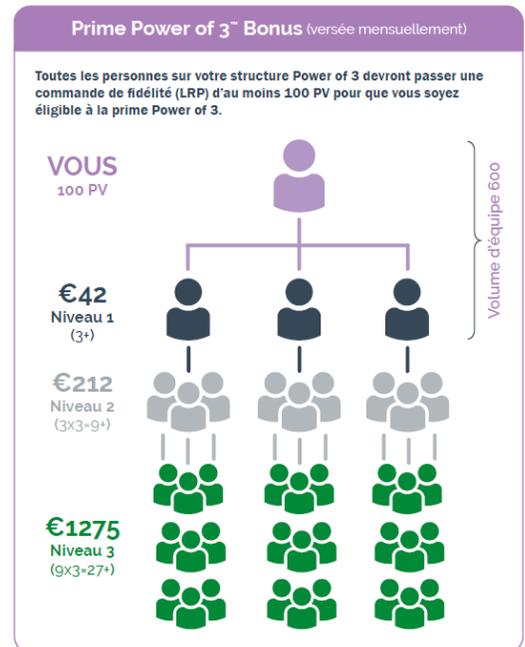


Figure 2

définition ci-dessous), la quasi-totalité des primes « Uni-level » est versée aux distributeurs. Les ventes sur lesquelles des Primes de Démarrage Rapide sont payées ne sont pas incluses dans le volume « Uni-level ». Voir la 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	Silver	Silver	Gold	Platinum
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 les Rangs. Chaque Rang a des exigences mensuelles minimales en matière de Volume Personnel et de Volume Organisationnel. Par exemple, le Rang de Directeur exige 100 PV et 500 VO. Tous les Rangs, à l'exception de celui de Conseiller, exigent une commande minimale de 100 PV.

Rangs et Niveaux. Chaque Rang correspond au nombre de niveaux organisationnels à partir desquels le Conseiller Bien-être peut recevoir des compensations. Voir figure 3. Par exemple, le Rang d'Executive peut être rémunéré à partir de quatre (4) niveaux. En général, au fur et à mesure qu'un Conseiller Bien-être monte dans les Rangs, il est rémunéré à partir de niveaux plus élevés de son Organisation, jusqu'à ce qu'il atteigne le niveau Silver. Tous les Rangs, de Silver à Presidential Diamond, sont rémunérés par au moins sept (7) niveaux.

Le pourcentage du VO versé à un Conseiller Bien-être varie également d'un niveau à l'autre. Comme l'illustre la figure 3, le premier niveau paie deux pour cent (2 %), et le pourcentage augmente jusqu'à atteindre sept pour cent (7 %) au septième niveau. La prime cumule les niveaux de paiement, de sorte qu'un Executive recevra 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 Rangs. Pour atteindre certains Rangs, un Conseiller Bien-être doit avoir des Jambes Qualifiées dans son Organisation de Première Ligne. Voir la figure 3. Par exemple, un Conseiller Bien-être qui souhaite atteindre le Rang Argent doit avoir trois (3) Jambes Qualifiées Elite. Voir la figure 3.

Conditions des sixième et septième niveaux. Afin d'être admissible aux paiements de prime ou à toute autre rémunération aux sixième et septième niveaux, un Conseiller Bien-être doit 1) être actif et 2) inscrire au moins une (1) nouvelle Personne dans son entreprise dōTERRA tous les trois (3) mois.

Compression. Le Plan de Rémunération dōTERRA maximise le paiement aux Conseillers Bien-être par le biais de la Compression. Lorsque le Rang d'un Conseiller Bien-être ne lui permet pas de recevoir une prime d'un niveau associé à des Rangs plus élevés, la prime sera cumulée et versée aux Conseillers Bien-être de Rang supérieur qui sont admissibles à la prime du niveau supérieur.

Compte Multiplicateur des Presidential Diamonds. Les Presidential Diamonds sont autorisés à établir un compte supplémentaire directement sous leur compte Présidentiel principal ("PD1")

appelé compte Multiplicateur 1 ("M1"). Les Presidential Diamonds qui ont six (6) Jambes solides peuvent ajouter de nouvelles Jambes à leur compte M1 et obtenir une compensation « Uni-level » supplémentaire sur le nouveau volume qu'ils créent par le biais de ce compte, ce qui leur donne la possibilité d'atteindre le volume huit (8) niveaux en dessous de leur compte PD1.

Le compte M1 peut être créé dès que le leader atteint le Rang de Presidential Diamond. Le M1 qualifie pour recevoir des primes chaque mois où le compte PD1 est payé en tant que Presidential Diamond en utilisant ses propres six (6) Jambes Platinum. Si le compte PD1 n'atteint pas le rang de Presidential Diamond au cours d'un mois donné, le compte M1 n'aura droit à aucune prime ce mois-là. Le compte M1 lui-même ne peut pas être l'une des six (6) Jambes qualifiantes du compte PD1. Toutefois, si l'une ou plusieurs des six (6) Jambes qualifiantes du compte PD1 ne sont pas qualifiées Platinum au cours d'un mois donné, le compte PD1 peut quand même être payé en tant que Presidential Diamond en utilisant une ou plusieurs Jambes Platinum personnellement inscrites sur le M1, à condition que la Jambe M1, et non le compte M1, soit qualifiée Platinum. Dans ce cas, le compte M1 ne serait pas payé, mais le compte PD1 le sera.

Une fois que le compte M1 est établi, le chef de file Presidential Diamond peut choisir de déplacer n'importe quelle Jambe de première ligne inscrite personnellement de son compte PD1 à son compte M1, tant que les Jambes n'ont pas atteint le rang Platinum ou plus. Les Jambes ne peuvent pas être empilées les unes sur les autres ni restructurées, mais passeront de la première ligne PD1 à M1 avec leur structure existante.

Lorsque le compte M1 lui-même aura atteint le rang de Presidential Diamond, la Société autorisera un compte "M2" supplémentaire en tant que compte de première ligne au lieu du compte M1 précédent, ce qui permettra à un leader de disposer de trois (3) comptes à partir desquels il pourra tirer des revenus sur tout nouveau volume qu'il créera, tout en lui permettant de bénéficier de revenus sur neuf (9) niveaux en dessous de son compte Presidential Diamond initial. Cet effet multiplicateur pourra se poursuivre aussi longtemps que les Jambes Platinum nécessaires se qualifient elles-mêmes comme indiqué ci-dessus.

4. **Cagnottes de Performance Infinie - une prime basée sur la performance des qualités de dirigeant.** [NEW PARAGRAPH] **Aperçu des Cagnottes Performance Infinie** Les Cagnottes de Performance Infinie sont gagnées et payées chaque mois aux Rangs Premier et supérieurs. Les Cagnottes de Performance Infinie représentent collectivement quatre point vingt-cinq pour cent (4,25 %) du Volume de la Société – la Cagnotte Empowerment» (1,25 %), la Cagnotte de Performance des Qualités de Dirigeant (2 %) et la Cagnotte de Performance Diamond » (1 %). Voir la figure 4. Un Conseiller Bien-être se qualifie pour être payé à partir de ces cagnottes lorsqu'il remplit les exigences du rang au cours d'un mois donné. La Prime mensuelle d'une part de la cagnotte est égale au pourcentage de la cagnotte désignée (1 %, 1,25 % ou 2 %), multiplié par le Volume de la Société pour le même mois, et divisée par le nombre de parts des Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs parts au cours du mois.

Figure 4

4.25% Infinity Performance Pools (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 de la Cagnotte Empowerment. Un Conseiller Bien-être qui se qualifie en tant que Premier, Silver ou Gold et qui génèrent 100PV ou plus d'un nouveau Conseiller Bien-être ou Client en gros au cours d'un mois recevra une part de la Cagnotte Empowerment. Un Gold peut avoir droit à une deuxième part s'il génère 100PV ou plus d'un nouveau Conseiller Bien-être ou Client en gros au cours du même mois. Les parts ne sont pas cumulables d'un rang à l'autre. La prime mensuelle d'une part est égale au pourcentage de la cagnotte désignée (1,25%) multipliée par le volume de l'entreprise pour le même mois, et divisée par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une part au cours du mois.

Parts dans la Cagnotte de Performance des Qualités de Dirigeant. Chaque Silver reçoit une (1) part dans la Cagnotte de Performance des Qualités de Dirigeant. Chaque Gold reçoit cinq (5) parts dans la Cagnotte de Performance de Qualités de Dirigeant. Enfin, chaque Platinum reçoit dix (10) parts dans la cagnotte. Un Conseiller Bien-être peut gagner une part supplémentaire pour le mois s'il est l'Enrôleur d'un nouvel Elite. Les parts ne sont pas cumulables d'un Rang à l'autre. Par exemple, un Conseiller Bien-être qui passe de Silver à Gold a droit à cinq (5) parts, et non à une (1) part de la Cagnotte Silver et à cinq (5) parts de la Cagnotte Gold. La Prime mensuelle d'une part est égale au pourcentage de la cagnotte désignée (2 %) multipliée par le volume de la Société pour le même mois, et divisée par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une part au cours du mois.

Parts de la Cagnotte de Performance Diamond. Chaque Diamond reçoit une (1) part dans la Cagnotte de Performance Diamond. Chaque Blue Diamond reçoit deux (2) parts et chaque Presidential Diamond reçoit trois (3) parts. Un Conseiller Bien-être peut gagner des parts supplémentaires, pour le mois, s'il est le recruteur d'un premier Premier. Là encore, les parts ne sont pas cumulables d'un rang à l'autre. La prime mensuelle d'une part est égale au pourcentage (1%), multipliée par le volume de la Société pour le même mois, et divisée par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs parts au cours du mois.

5. Prime des Cagnottes Diamonds – une prime basée sur la performance des qualités de dirigeant.

Aperçu des Cagnottes Diamond. Les Cagnottes Diamonds fonctionnent de la même manière que les Cagnottes de Performance Infinie. Les cagnottes sont gagnées et payées chaque mois. Les Cagnottes Diamonds sont payées en plus des parts gagnées dans la Cagnotte de Performance Diamond. Comme pour les Cagnottes de Performance Infinie, les parts ne sont pas cumulables d'un rang à l'autre. La Prime mensuelle d'une part est égale au pourcentage de la cagnotte désignée (1%), multipliée par le Volume de la Société pour le même mois, et divisée par le nombre de parts de tous les Conseillers Bien-être qui se sont qualifiés pour une ou plusieurs parts au cours du mois. Voir la figure 5.

Figure 5

3% Diamond Pools (payé chaque mois sur le volume total de société)			
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
# des parts	3	3	3
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.	+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 Cagnottes Diamonds. La Cagnotte Diamond, la Cagnotte Blue Diamond et la Cagnotte Presidential Diamond sont chacun égaux à un pour cent (1 %) du Volume mensuel total

de la Société. Chaque Conseiller Bien-être qui se qualifie reçoit trois parts dans la cagnotte du Rang du Conseiller Bien-être.

Qualification pour des parts supplémentaires dans les cagnottes des Rangs Diamond :

- a. **Cagnotte de Presidential Diamond.** Un Presidential Diamond recevra une part unique dans la Cagnotte Presidential Diamond lorsqu'un autre Conseiller Bien-être atteint le Rang Silver pour la première fois et que le Conseiller Bien-être a été personnellement inscrit par le Presidential Diamond.
- b. **Cagnottes Diamond et Blue Diamond.** Un Diamond ou un Blue Diamond recevra une part unique dans la Cagnotte Diamond ou la Cagnotte Blue Diamond lorsqu'un autre Conseiller Bien-être atteindra le rang Premier et que le Conseiller Bien-être aura été personnellement inscrit par le Diamond ou le Blue Diamond.

6. Prime des Pionniers – une prime basée sur le développement du marché.

Aperçu. Pour inciter les Conseillers Bien-être qui font des affaires dans de nouveaux marchés locaux, dōTERRA offre une Prime de Pionnier basée sur le développement de ce marché. Cette prime est versée annuellement. Un Pionnier est la désignation d'un nombre prédéterminé de Conseillers Bien-être dans un marché local qui est l'un des premiers à atteindre et à maintenir certaines conditions définies par la Société pour ce marché. Un Pionnier partagera avec les autres Pionniers une prime basée sur un certain pourcentage du Volume du marché local.

Qualification. Les qualifications de chaque marché seront affichées dans la section spécifique du marché local du menu des outils de dōTERRA.com. Chaque période de qualification sera de douze (12) mois, sauf indication contraire. Une fois qu'un Conseiller Bien-être atteint le niveau Pionnier, il doit se qualifier chaque année pour conserver ce niveau en atteignant les qualifications prédéterminées pour cette période de douze (12) mois. La Société affichera un avis de modification des qualifications avant le début de la période de qualification suivante.

Dans le cas où un Pionnier ne se qualifie pas à nouveau ou perd son niveau de Pionnier, le niveau n'est plus disponible pour le Pionnier ou pour un autre Conseiller Bien-être et cesse d'exister. Le pourcentage d'intérêt ne changera pas si le nombre réel de Pionniers qualifiés change. Les niveaux de Pionnier sont propres au Conseiller Bien-être qui s'est initialement qualifié. La position ne peut être transmise, transférée, donnée ou vendue à un autre Conseiller Bien-être ou à une autre Personne. Les niveaux de Pionniers ne seront pas proposés à tous les marchés.

7. Le Programme de Fidélité – LRP (Loyalty Rewards Program)

Aperçu. Les Conseillers Bien-être et les Clients en gros peuvent s'assurer de recevoir des livraisons mensuelles de produits dōTERRA en s'inscrivant au Programme de Fidélité (LRP) après le premier mois d'inscription. Le LRP élimine l'inconvénient de passer les commandes mensuelles manuellement.

Gagner des Crédits de Produits. Si la commande du LRP du Conseiller Bien-être ou du Client en gros est d'au moins 50 PV chaque mois, le Conseiller Bien-être ou le Client en gros est admissible à recevoir des Crédits de Produits chaque mois.

Rachat de Crédits de Produits. Après avoir participé au LRP pendant soixante (60) jours, le Conseiller Bien-être ou le Client en gros peut échanger ses Crédits de Produits contre des produits pour compléter son PV. Les Crédits de Produits du LRP peuvent être échangés pendant douze (12) mois à compter de la date d'émission, après quoi ils expirent. Les crédits peuvent être échangés moyennant un frais de 2 € en appelant le +33 182888834 ou en envoyant un courriel

à france@doterra.com. Les produits obtenus avec les crédits LRP ne sont pas destinés à la revente et ne peuvent pas être retournés.

Les commandes d'échange de Crédits Produits n'ont pas de PV et ne peuvent pas être combinées avec d'autres commandes de produits. Les Crédits de Produits n'ont aucune valeur de rachat et ne sont pas transférables. Tous les Crédits de Produit seront annulés si la participation au programme LRP est annulée.

Agir au nom d'une autre personne. Un Conseiller Bien-être ne peut pas établir une commande de LRP au nom d'un autre Conseiller Bien-être ou d'un Client sans la permission écrite du Conseiller Bien-être ou du Client, laquelle permission écrite doit être communiquée à la Société avant l'établissement de la commande. Une telle commande doit être payée par le Conseiller Bien-être ou le Client bénéficiaire et doit être expédiée à l'adresse principale figurant sur le compte du bénéficiaire.

8. Primes ou récompenses spéciales ou promotionnelles

De temps à autre, des primes ou des promotions spéciales sont offertes aux Conseillers Bien-être et/ou aux Clients. Les produits ainsi offerts peuvent avoir ou non un PV et peuvent ne pas qualifier un Conseiller Bien-être pour d'autres primes résultant de la commande de ces produits. Les détails de chacune de ces offres seront disponibles sur le site dōTERRA.com.

9. Dispositions générales et diverses en matière de rémunération.

Aucune rémunération ne peut être obtenue uniquement pour l'inscription d'une autre personne. Bien que les Conseillers Bien-être soient rémunérés pour les ventes de produits, un Conseiller Bien-être ne reçoit aucune rémunération pour avoir inscrit ou parrainé d'autres Conseillers Bien-être, mais uniquement sur les résultats de Vente au Détail de ces Conseillers Bien-être.

Aucune garantie de rémunération. Comme pour toute autre opportunité de vente, la rémunération des Conseiller Bien-être varie considérablement. Le coût pour devenir Conseiller Bien-être est très faible.

Les gens deviennent Conseillers Bien-être pour diverses raisons. La plupart de ceux qui souhaitent simplement profiter des produits de la Société à des prix de gros s'inscrivent en tant que Clients en gros, mais peuvent également s'inscrire en tant que Conseiller Bien-être. Certains rejoignent l'entreprise pour améliorer leurs compétences ou pour faire l'expérience de la gestion de leur propre entreprise. D'autres deviennent des Conseillers Bien-être mais, pour diverses raisons, n'achètent jamais de produits de la Société. Par conséquent, de nombreux Conseillers Bien-être ne se qualifient jamais pour recevoir des primes. Les Conseillers Bien-être ne sont ni assurés d'un revenu spécifique, ni d'un quelconque niveau de profit ou de réussite.

Le profit et le succès d'un Conseiller Bien-être ne peuvent provenir que de la vente réussie de produits et des ventes d'autres Conseillers Bien-être au sein de l'Organisation du Conseiller Bien-être. Tout succès repose principalement sur les efforts de chaque Conseiller Bien-être.

Effort. Générer une rémunération significative en tant que Conseiller Bien-être exige beaucoup de temps, d'efforts et d'engagement. Il ne s'agit pas d'un programme pour devenir riche rapidement. Il n'y a aucune garantie de réussite financière.

Inclusion dans une période de Bonus. Une Personne doit devenir un Conseiller Bien-être avant le dernier jour de la période de prime afin d'être incluse dans les calculs de prime et de qualification de cette période. Les ventes de produits doivent être menées à terme, et le paiement doit être reçu, avant le dernier jour de la période de prime afin d'être payé ou pour se qualifier pour un Rang au titre de cette période.

Conditions préalables au versement des primes. Les Conseillers Bien-être peuvent recevoir une prime uniquement s'ils remplissent toutes les conditions du Plan de Rémunération de dōTERRA. Les violations des dispositions essentielles du contrat donneront à dōTERRA le droit de suspendre le paiement des primes et des commissions si ces violations ne sont pas corrigées dans le délai de la mise en demeure. Les dispositions du Contrat relatives à l'éthique, au respect du placement, aux engagements de non-concurrence et de non-sollicitation, à la propriété intellectuelle, aux services constituant la contrepartie des primes et commissions, aux réclamations sur les produits sont considérées comme essentielles, sans préjudice de toute disposition du contrat qui pourrait être indiquée comme essentielle dans le contrat

Paiement des primes. Les primes sont versées au seul Conseiller Bien-être enregistré à titre principal sur le Contrat de Conseiller Bien-être.

Limitation en fonction des Jambes. Dans le cas où le volume d'une Jambe de l'Organisation d'un Conseiller Bien-être dépasse quatre-vingts pour cent (80 %) du volume total de son Organisation, le Prime « Uni-level » du Conseiller Bien-être ne dépassera pas l'équivalent en euros de 2 000 \$ US si le Conseiller Bien-être détient le Rang Elite ; 5 000 \$ US si le Conseiller Bien-être détient le Rang Premier ; 11 000 \$ US si le Conseiller Bien-être détient le Rang Silver ; et 18 000 \$ US si le Conseiller Bien-être détient le Rang Gold. Une fois le Rang Platinum atteint, il n'y a pas de plafond pour le Prime « Uni-level ».

Remboursement du Crédit d'Entreprise. Si un Crédit d'Entreprise est émis pour des produits commandés mais non disponibles ce mois-là, le volume personnel pour ces produits ne sera inclus dans les calculs de qualification des primes et des Rangs que pour le mois au cours duquel ce crédit est utilisé.

Obligation de conserver les documents. Chaque Conseiller Bien-être qui reçoit une prime accepte de conserver pendant au moins six (6) ans les documents qui prouvent la Vente au Détail de produits au cours du mois pour lequel la prime a été versée. Le Conseiller Bien-être accepte de mettre ces documents à la disposition de la Société à la demande de celle-ci. Tout manquement à cette obligation pourra constituer un manquement au Contrat et pourra autoriser la Société à récupérer toute prime versée pour des commandes passées au cours d'un mois pour lequel la documentation relative aux Ventes au Détail n'est pas conservée ou communiquée à la Société si elle en fait la demande.

Récupération des primes. Outre les droits de récupération prévus par ailleurs dans le Contrat, la Société se réserve le droit de récupérer les primes versées aux Conseillers Bien-être sur les produits :

- a. Retournés en vertu de la Politique de Retour de la Société ;
- b. Renvoyés à la Société en vertu de toute loi applicable ;
- c. Retournés en relation avec tout incident de mauvais comportement d'un Conseiller Bien-être, y compris, mais sans s'y limiter, des représentations non autorisées ou trompeuses concernant une offre ou une vente de tout produit, ou de l'opportunité du Plan de Rémunération dōTERRA ; ou
- d. Achetés dans une quantité qui dépasse de façon déraisonnable ce que l'on peut s'attendre à revendre et/ou à consommer dans un délai raisonnable.

Paiement des primes récupérées. En récupérant les paiements de primes comme prévu dans cette section, la Société, à sa seule discrétion, peut exiger un paiement direct de la part d'un Conseiller Bien-être affecté ou déduire le montant de la récupération de toute primes, actuelles ou futures.

Frais de de primes retournées. Il peut arriver qu'un Conseiller Bien-être demande à la Société de réémettre un paiement de prime perdu. Si la perte est due au Conseiller Bien-être, la Société peut facturer des frais pour la réémission du paiement. En outre, la Société peut, à sa discrétion, demander à l'institution financière émettrice de faire opposition au paiement du paiement original, et le Conseiller Bien-être doit rembourser à la Société les frais d'opposition.

Effets des Changements de Placement. Les changements de placement faits conformément à la Section 9 peuvent avoir un effet sur les périodes de paiement des Primes.

SECTION 11 : Allégations sur les Produits

- A. **Normes régissant le Produit.** Les Produits sont réglementés en fonction de leur classification légale, par exemple en tant qu'aliments, compléments alimentaires ou cosmétiques, et l'organisme de réglementation compétent dépend de la nature du produit.
- B. **Normes de publicité.** De même, la publicité des produits est réglementée en fonction de la nature du produit. Il est important qu'un produit classé pour être utilisé d'une certaine manière ne fasse pas l'objet d'une publicité pour une autre manière ; par exemple, un produit destiné à être utilisé comme complément alimentaire ne peut pas faire l'objet d'une publicité ou être commercialisé comme s'il s'agissait d'un médicament utilisé pour traiter ou prévenir une maladie particulière. De plus, l'autorité réglementaire exige que les déclarations concernant une opportunité d'affaires, y compris les déclarations de gains, soient véridiques et non trompeuses, ce qui signifie que les déclarations concernant la possibilité d'atteindre un mode de vie aisé, un revenu de niveau professionnel ou un revenu important sont trompeuses si les participants n'obtiennent généralement pas de tels résultats.
- C. **Allégations permises.** Les produits dōTERRA ne sont pas des produits médicaux. Aucune allégation médicale ne peut être faite au sujet des produits dōTERRA et les produits dōTERRA ne peuvent être présentés comme étant médicaux de quelque façon que ce soit. Un Conseiller Bien-être peut déclarer que les produits dōTERRA peuvent être utilisés en toute sécurité, tel que décrit sur l'étiquetage de chaque produit, et qu'ils sont :
1. Spécifiquement formulés pour favoriser le bien-être / maintenir un mode de vie sain ; et/ou
 2. Destinés à améliorer l'apparence physique.
- D. **Aucune allégation curative ou médicinale.** Un Conseiller Bien-être ne peut pas faire d'allégations médicales pour un produit, ni prescrire ou présenter un produit donné comme convenant à une maladie spécifique, car ce type de représentation implique que les produits seraient des médicaments plutôt que des compléments alimentaires ou des cosmétiques. En aucun cas ces produits ne doivent être assimilés à des produits médicaux prescrits pour le traitement de maladies spécifiques ou avancer que ces produits soulagent les symptômes d'une maladie ou préviennent les maladies et les troubles. Bien que la Société fasse tout son possible pour se conformer pleinement aux réglementations complexes et périodiquement modifiées des organismes gouvernementaux ou de l'Union Européenne, aucun Conseiller Bien-être ne doit affirmer ou déduire qu'un produit est approuvé par un quelconque organisme gouvernemental ou réglementaire. Les autorités françaises ou communautaires ne délivrent des licences que pour les produits médicaux mais n'exige ni n'accorde d'approbation spécifique pour les produits nutritionnels ou cosmétiques.
- E. **Divulgarion.** Lorsqu'il fait la promotion de dōTERRA ou des produits dōTERRA, un Conseiller Bien-être doit divulguer le fait qu'il est un Conseiller Bien-être dōTERRA indépendant qui reçoit des rémunérations de la Société.

SECTION 12 : Publicité et Utilisation des Droits de Propriété Intellectuelle de la Société

- A. **Propriété intellectuelle de dōTERRA.** La Propriété Intellectuelle de dōTERRA, y compris ses marques déposées, ses marques de service, ses noms commerciaux, sa marque de fabrique et le contenu de ses publications, sont des actifs précieux. En utilisant la Propriété Intellectuelle de dōTERRA, les Conseillers Bien-être conviennent et reconnaissent qu'il existe une grande valeur associée à la Propriété Intellectuelle de dōTERRA, et reconnaissent que la Société a tous les droits sur cette propriété et que les valeurs s'y rapportant appartiennent exclusivement à la Société. De plus, les Conseillers Bien-être reconnaissent également que la Propriété Intellectuelle de dōTERRA a acquis un caractère distinctif dans l'esprit du public et qu'elle est reconnue comme une marque pour des produits spécifiques provenant d'une source unique. La Propriété Intellectuelle est protégée par les lois nationales et internationales sur les droits d'auteur et les marques et par d'autres droits de propriété. Ces droits sont protégés sous toutes les formes, y compris les médias et les technologies existant actuellement ou développés ultérieurement.

Le contenu des Aides à la Vente approuvées par l'entreprise et de son site web officiel, y compris le texte, les graphiques, les logos, les clips audios, la musique, les paroles de chansons, les vidéos, les photographies, les logiciels et les autres renseignements, est la propriété de dōTERRA et/ou de ses entreprises affiliées ou partenaires, ou, est concédé sous licence à dōTERRA par des tiers. Étant donné que dōTERRA n'est pas propriétaire de tout le Contenu, dōTERRA n'accordera pas de licence à un Conseiller Bien-être pour ce qui ne lui appartient pas. Par conséquent, lorsqu'ils utilisent la Propriété Intellectuelle et le Contenu de dōTERRA, les Conseillers Bien-être conviennent de n'utiliser le Contenu Autorisé que de la manière expressément définie et accordée dans les présentes.

B. Définitions.

1. **Vêtements :** Les vêtements comprennent les T-shirts, les chapeaux et autres articles vestimentaires.
2. **Contenu Autorisé :** Le Contenu Autorisé signifie uniquement le Contenu, composé de la brochure, des dépliants, des images, des présentations et des vidéos qui sont cités ou publiés dans la section du site <http://doterraeveryday.eu/training/>, lié au Marché Local dans lequel un Conseiller Bien-être commercialise des produits ou recrute d'autres Bien-être.
3. **Médias Audio/Vidéo :** Les canaux électroniques en direct ou enregistrés par lesquels les nouvelles, le divertissement, l'éducation, les données ou les messages promotionnels sont diffusés, y compris les médias de radiodiffusion et de diffusion restreinte tels que la télévision, la radio, le cinéma, l'audio ou la vidéo. Les Médias Audio/Vidéo ne comprennent pas les Médias Informatiques et Téléphoniques.
4. **Aides à la Vente Approuvées par la Société :** Les supports marketing approuvés pour être utilisés dans un Marché Local spécifique désigné par écrit par la Société.
5. **Aides à la Vente Produites par la Société :** Les Aides à la Vente Produites par la Société désignent le matériel de marketing créé et distribué par la Société pour être utilisé dans un Marché Local spécifique désigné par écrit par la Société.
6. **Médias Informatiques et Téléphoniques :** La transmission ou l'affichage de tout Contenu par courrier électronique, sites Web statiques ou Médias Sociaux ; et les transmissions ou affichages par téléphone ou smart phones.
7. **Contenu :** Le Contenu désigne tout texte, graphique, logo, clip audio, vidéo, photographie, logiciel ou Propriété Intellectuelle de dōTERRA qui se trouve dans le ou les Aides à la Vente produits par la Société.

8. **Propriété intellectuelle de dōTERRA** : La propriété intellectuelle de dōTERRA désigne toute propriété intellectuelle que dōTERRA Holdings, LLC ou une société affiliée prétend posséder, ou dont elle revendique le droit d'utiliser, y compris, sans s'y limiter, les marques de commerce, les noms commerciaux, les marques de service et le contenu de ses publications, qu'ils soient enregistrés ou non auprès des autorités gouvernementales pertinentes.
9. **Directives Spécifiques aux médias** : Les Directives Spécifiques aux Médias sont des Directives Spécifiques au Marché Local qui fixent les normes d'utilisation du Contenu Autorisé pour un format particulier. Les Directives Spécifiques aux Médias doivent être respectées et sont affichées sur <http://www.doterratools.com>. La marchandise comprend les Aides à la Vente destinées à être vendues ou vendues à des tiers.
10. **Marchandise** : Tout article portant la Propriété Intellectuelle de dōTERRA qui n'est pas un Vêtement, un Média Cinématographique, des Aides à la Vente Approuvées par la Société, des Aides à la Vente Produites par la Société, des Médias Informatiques et Téléphoniques.
11. **Aide à la Vente** : Tout matériel, qu'il soit imprimé physiquement ou sous forme numérique, utilisé dans le cadre de l'offre ou de la vente de produits de la Société, dans le cadre du recrutement de Conseillers Bien-être ou de Clients potentiels, ou de la formation de Bien-être, qui fait référence à la Société, aux produits de la Société, au Plan de Rémunération ou à la Propriété intellectuelle dōTERRA.
12. **Réseaux Sociaux** : L'utilisation de technologies Web et mobiles pour transformer la communication en un dialogue interactif.

C. Utilisations autorisées

1. Sous réserve des conditions d'utilisation, les Conseillers Bien-être sont autorisés à utiliser le Contenu Autorisé dans les cas suivants :
 - a. La création et l'utilisation d'Aides à la Vente.
 - b. La création et l'utilisation d'un Média Informatique ou Téléphonique.
2. Sous réserve des conditions d'utilisation, les Conseillers Bien-être sont autorisés à utiliser le Contenu Autorisé, avec l'approbation écrite de la Société, dans les cas suivants : Les Vêtements, les Médias Cinématographiques, l'utilisation sur les bâtiments et les panneaux, et les Marchandises conformément aux Directives Spécifiques aux Médias qui peuvent être trouvées sur doterra.com.

D. Conditions d'utilisation. Les Utilisations Autorisées du Contenu Autorisé sont conditionnées aux éléments suivants :

1. **Directives Spécifiques aux Médias.** Le Contenu Autorisé ne peut être utilisé que pour les Vêtements, les Médias Cinématographiques, les bâtiments et les panneaux, et les Marchandises conformément aux Directives Spécifiques aux Médias qui se trouvent sur le site <http://doterraeveryday.eu/training/> du Marché Local spécifique dans lequel le Conseiller Bien-être exerce ses activités.
2. **Contexte et déclarations véridiques.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas utiliser le Contenu Autorisé en violation du Manuel de Politiques ou hors contexte, ou déduire une signification autre que la signification expresse du Contenu Autorisé, par l'utilisation de modificateurs, de textes supplémentaires ou d'autres contenus. Tout le contenu doit être vrai et précis.
3. **Allégations et représentations concernant les produits dōTERRA.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas utiliser, et dōTERRA ne soutient pas l'utilisation de tout contenu qui enfreint les lois,

y compris les lois applicables à la réglementation des allégations sur les produits. Voir la section 11.

4. **Variantes, reprises ou abréviations.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas utiliser de variante du Contenu Autorisé à quelque fin que ce soit, y compris les équivalents phonétiques, les équivalents en langues étrangères, les reprises ou les abréviations. Les exemples suivants sont des variantes inacceptables : " do'TERRA " ou " doughTERRA " ou " deTIERRA ".
5. **Slogans et titres d'appel.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas ajouter, soustraire ou modifier de quelque manière que ce soit les slogans ou les titres d'appel de la Société Par exemple : Changer " Gift of the Earth " en " Gift from the Earth " ou " Earthly Gifts ".
6. **Utilisation désobligeante ou offensante.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas utiliser le Contenu Autorisé d'une manière dénigrante, offensante ou injurieuse.
7. **Meilleur éclairage.** Le Contenu Autorisé ne doit être montré que sous son meilleur jour, d'une manière ou dans un contexte qui reflète favorablement la Société et ses produits.
8. **Approbation ou parrainage d'un tiers.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas utiliser le Contenu Autorisé d'une manière qui impliquerait l'affiliation de la Société avec ou l'approbation, le parrainage ou le soutien d'un produit ou d'un service tiers, ou toute cause ou question politique.
9. **Utilisation dans les Médias Informatiques ou Téléphoniques.** Les sections suivantes s'appliquent aux Médias Informatiques et Téléphoniques.
 - a. **En-têtes et titres.** À l'exception d'un site Web répliqué dōTERRA ou d'un site Web certifié approuvé par dōTERRA, le nom " dōTERRA " ne peut être utilisé dans aucun titre, sous-titre ou en-tête des Médias Informatiques ou Téléphoniques. Les pages Facebook, les pages Instagram, les épingles Pinterest, les blogs ou les canaux YouTube portant la marque dōTERRA ne sont pas autorisés.
 - b. **Sites Web.** Tous les Conseillers Bien-être qui souhaitent avoir une présence en ligne de dōTERRA doivent respecter les normes de qualité de dōTERRA, y compris pour la protection des consommateurs. dōTERRA fournit à tous ses Conseillers Bien-être un site Web répliqué approuvé. Pour créer votre propre site Web répliqué dōTERRA connectez-vous à www.mydoterra.com et cliquez sur l'onglet "My Website", puis suivez les instructions pour personnaliser votre site. De plus, les Conseillers Bien-être dōTERRA peuvent seulement avoir un site Web indépendant utilisant ou montrant les marques de commerce ou la présentation commerciale de dōTERRA (nom, images ou logos dōTERRA, noms ou images de produits dōTERRA, etc.), à condition que le site Web ne contienne pas de produits ou d'autres allégations qui violent les lois locales, qui présentent ou positionnent mal les produits dōTERRA, qui violent les droits de propriété intellectuelle de tout tiers, qui violent toute politique de dōTERRA ou qui ont tout autre matériel que dōTERRA déterminera, à sa seule discrétion, comme étant non admissible. L'URL d'un site Web indépendant ne peut contenir aucune propriété intellectuelle de dōTERRA.
 - c. **Réseaux sociaux.** Les Conseillers Bien-être ayant une présence sur les Réseaux Sociaux, qu'elle soit personnelle ou professionnelle, doivent examiner régulièrement le contenu permanent et le nettoyer pour supprimer toute allégation dans les sections de commentaires ou de tiers qui ne serait pas légale. Les pages Facebook, les pages Instagram, les épingles Pinterest, les blogs ou les canaux YouTube ou Vimeo portant la marque dōTERRA ne sont pas autorisés.
 - d. **Décharge de responsabilité.** À l'exception du site Web répliqué de dōTERRA, chaque Média Informatique ou Téléphonique doit clairement indiquer qu'il n'est pas rédigé par dōTERRA, ou l'une de ses entreprises affiliées, et que le propriétaire du site assume l'entière responsabilité du contenu.

- e. **Noms de domaine.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas utiliser le ou les noms de Propriété Intellectuelle de dōTERRA dans un nom de domaine sans l'approbation écrite expresse de la Société, laquelle approbation relève de la seule discrétion de la Société. Une telle utilisation doit également faire l'objet d'un contrat d'usage écrit, signé avec la Société. Exemples d'utilisation qui ne sont pas acceptables : "dōTERRA.com", "dōTERRAcompany.com", "dōTERRAcorporate.com", etc. Les Conseillers Bien-être doivent consulter les Directives Spécifiques aux Médias de leur Marché Local.
- f. **Langage de la Politique de Confidentialité.** Les Conseillers Bien-être doivent mettre en œuvre une politique de confidentialité écrite conforme aux lois de l'UE sur la protection des données, y compris en spécifiant le but dans lequel toute information recueillie sur le site Web sera utilisée et en protégeant cette information contre toute vente ou utilisation par quiconque. Les obligations des Conseillers Bien-être en matière de traitement des données personnelles dans le cadre de leurs activités de Conseillers Bien-être sont décrites plus en détail dans la section 17 ci-dessous.
- g. **Interdiction du Spam.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas faire de Spam. Le « spamming » inclut, mais n'est pas nécessairement limité à : 1) l'envoi à des utilisateurs en ligne de messages électroniques non sollicités contenant des adresses électroniques ou des adresses Web provenant du compte d'un Conseiller Bien-être 2) publier des messages contenant l'adresse de service du Conseiller Bien-être dans de nouveaux groupes qui n'ont aucun rapport avec les produits du Conseiller Bien-être; 3) créer de fausses "sources" dans un message électronique ou un message de groupe de discussion avec l'adresse de service du Conseiller Bien-être, donnant ainsi l'impression que le message provient de la Société ou de son réseau de Conseillers Bien-être; 4) envoyer des courriels ou des fax non sollicités à des listes de personnes qui ne font pas partie de l'organisation du Conseiller Bien-être ou avec lesquelles le Conseiller Bien-être n'a pas eu de relations professionnelles ou personnelles préalables. Tous les courriels liés à la Société doivent être envoyés uniquement aux Conseillers Bien-être tant de l'Organisation du Conseiller Bien-être. Les courriels ne doivent pas contenir de fausses représentations, de déclarations de revenus ou de témoignages.
10. **Utilisation appropriée des marques de commerce.** Les Conseillers Bien-être doivent utiliser correctement le Contenu Autorisé contenant la Propriété Intellectuelle de dōTERRA, comme suit : Les Marques de Commerce sont des adjectifs utilisés pour modifier des noms ; le nom est le nom générique d'un produit ou d'un service. En tant qu'adjectifs, les marques ne peuvent pas être utilisées au pluriel ou sous forme possessive. Correct : "Vous devriez acheter deux bouteilles de Zendocrine." Non correct : "Vous devriez acheter deux Zendocrines."
11. **Utilisation du Contenu Autorisé.** Les Conseillers Bien-être doivent inclure une attribution de la propriété de dōTERRA de son Contenu Autorisé conforme à la section de crédit de contenu de l'aide à la vente, du site Web personnel ou des médias sociaux d'un Conseiller Bien-être. Les formats suivants sont les formats corrects pour les marques de commerce :

_____ est une marque de commerce déposée de dōTERRA Holdings, LLC.

_____ est une marque de commerce de dōTERRA Holdings, LLC.

Les Conseillers Bien-être ne doivent pas déclarer que dōTERRA détient une marque de commerce déposée dans le Contenu Autorisé distribué dans un pays, à moins que dōTERRA n'ait déposé la marque de commerce pertinente dans ce pays.

E. Reconnaissance et protection des droits

1. **Reconnaissance des droits.** Les Conseillers Bien-être conviennent que tout le Contenu Autorisé est la propriété exclusive de dōTERRA Holdings, LLC, ou est concédé sous licence à dōTERRA

Holdings, LLC. À l'exception des droits limités accordés par le Contrat pour la durée du Contrat, les Conseillers Bien-être reconnaissent que la Société conserve par les présentes tous les titres juridiques et la propriété effective de la propriété intellectuelle et de tous les droits de propriété intellectuelle s'y rapportant à toutes fins. Les Conseillers Bien-être acceptent d'aider la Société à protéger les droits de la Société sur la propriété intellectuelle à la demande de la Société.

2. **Accord de protection.** Les Conseillers Bien-être acceptent d'aider la Société dans la mesure nécessaire à l'obtention de toute protection ou à la protection de tout droit de la Société sur le Contenu Autorisé.
3. **Cessions.** Les Conseillers Bien-être conviennent que rien de ce qui est contenu dans le Contrat ne doit être interprété comme une cession ou un octroi au Conseiller Bien-être de tout droit, titre ou intérêt dans ou sur le Contenu ou le Contenu Autorisé, étant entendu que tous les droits s'y rapportant sont réservés par la Société, à l'exception du droit limité sous licence d'utiliser le contenu autorisé tel que prévu expressément dans le Contrat.

Les Conseillers Bien-être conviennent qu'à la résiliation ou à l'expiration du Contrat, il sera considéré que les Conseillers Bien-être auront cédé, transféré et transmis à la Société tous les droits commerciaux, actions, valeurs, les titres ou autres droits relatifs à la Propriété Intellectuelle de dōTERRA qui peuvent avoir été obtenus par les Conseillers Bien-être ou qui peuvent avoir été conférés aux Conseillers Bien-être dans le cadre de toute activité couverte par les présentes, et que les Conseillers Bien-être mettront en œuvre tous les instruments demandés par la Société pour accomplir ou confirmer ce qui précède. Cette cession, ce transfert ou cette rétrocession se fera sans autre considération que les engagements mutuels et les considérations du Contrat.

4. Résiliation.

- a. Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas mettre fin aux droits accordés à la Société dans la présente section 12.
- b. Les droits accordés à un Conseiller Bien-être dans la présente section 12 peuvent être résiliés par la Société à effet immédiat, sans possibilité de remédier à la situation, si le Conseiller Bien-être commet l'une des actions suivantes :
 1. Déposer une demande de mise en faillite ou une demande visant à tirer parti de toute loi sur l'insolvabilité ;
 2. Commettre un acte de malhonnêteté manifeste ;
 3. Manquer ou refuser d'exécuter toute autre obligation essentielle (telle que définie à l'article 10.9) en vertu du présent Contrat ou de tout autre accord entre le Conseiller Bien-être et la Société ou ses affiliés ;
 4. Faire de fausses déclarations concernant l'acquisition des droits accordés par les présentes, ou adopter une conduite qui se répercute de manière significativement défavorable sur la Société ou sur le fonctionnement et la réputation de la Société ; ou
 5. Être condamné pour un délit ou commettre une faute pénale en rapport avec le Contrat.
- c. En cas de résiliation de la licence accordée au Conseiller Bien-être en vertu de la présente section 12 pour quelque raison que ce soit, le Conseiller Bien-être doit immédiatement cesser toute utilisation du Contenu Autorisé et ne doit plus utiliser par la suite aucune propriété intellectuelle, marque ou nom commercial similaire. La résiliation de la licence en vertu des dispositions de la présente section 12 est sans préjudice de tous les droits que la Société pourrait autrement détenir contre le Conseiller Bien-être.

5. **Les droits sont personnels.** Les droits et les obligations prévus dans la présente section 12 sont personnels au Conseiller Bien-être et celui-ci ne peut les céder, hypothéquer, sous-licencier à un autre Conseiller Bien-être ou donner la charge à ce dernier, sans le consentement écrit de la Société, consentement qui peut être accordé ou refusé à la seule et absolue discrétion de la Société.
6. **Recours.** Chaque Conseiller Bien-être reconnaît et accepte que le respect des conditions de la présente section 12 est nécessaire pour protéger le fonds de commerce et les autres intérêts exclusifs de la Société. En conséquence, les Conseillers Bien-être conviennent qu'en cas de violation de la présente section 12 :
 - a. La Société aura droit à une mesure injonctive et/ou à une mesure d'exécution spécifique ;
 - b. Le Conseiller Bien-être reconnaît et accepte en outre que toute violation de cette règle causera un préjudice immédiat et irréparable à la Société, que le préjudice subi par la Société dépasse tout avantage que le Conseiller Bien-être pourrait en tirer, et que la Société aura droit, en plus de tout autre recours disponible, à une mesure injonctive immédiate, temporaire, préliminaire et permanente sans garantie. Les dispositions de la présente section survivent à la résiliation du Contrat. Aucune disposition des présentes ne renonce à tout autre droit ou recours dont la Société pourrait disposer en relation avec l'utilisation de ses Informations Confidentielles ou toute autre violation du Contrat.

F. Dispositions supplémentaires en matière de publicité

1. Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas répondre au téléphone en qualité de " dōTERRA " ou laisser entendre qu'ils représentent la Société ou qu'ils sont plus qu'un Conseiller Bien-être indépendant.
2. Aucune publicité ne peut laisser entendre qu'un poste est disponible chez dōTERRA.
3. Aucun revenu spécifique ne peut être promis.
4. Toutes les demandes de médias doivent être immédiatement transmises au Directeur des Communications Marketing de la Société.
5. Aucun communiqué ne doit être fait aux médias d'informations ou au grand public concernant le Contrat sans l'approbation écrite préalable d'un dirigeant autorisé de la Société.
6. Sur demande, toute Aide à la Vente ou autre support que le Conseiller Bien-être a préparé, fait préparer ou distribué, et qui contient également toute Propriété Intellectuelle ou tout Contenu de dōTERRA, doit être immédiatement fourni à la Société. Les Conseillers Bien-être doivent conserver une copie de toutes les Aides à la Vente ou autres supports publicitaires qu'ils ont distribués, pendant sept (7) ans à compter de la dernière date de distribution.
7. Les Conseillers Bien-être acceptent de libérer et de séparer la Société, ainsi que ses successeurs, ayants droit, employés et agents de toute responsabilité, compensation monétaire, réclamation et/ou demande découlant de ou en relation avec la création et l'utilisation de toute propriété intellectuelle d'un tiers, ou de la Société, mais non conforme à la présente section 12, y compris toute réclamation pour diffamation ou fausse représentation.

SECTION 13 : Politique Relative aux Magasins de Détail, aux Etablissements de Services et aux Salons Professionnels

- A. **Politique relative aux magasins de vente au détail.** Avec l'approbation écrite de la Société, un Conseiller Bien-être immatriculé peut vendre des produits et/ou promouvoir l'occasion d'affaires dōTERRA par

l'intermédiaire de magasins de vente au détail qu'il exploite personnellement tels que des magasins d'aliments naturels, des épiceries et d'autres établissements du genre, sauf dans les magasins ou établissements qui, à la seule discrétion de la Société, sont suffisamment importants pour être considérés comme des chaînes régionales ou nationales. Dans tous les cas, cette autorisation ne peut être donnée que si le Conseiller Bien-être est inscrit au registre du commerce pour une telle activité.

- B. Ventes en ligne.** Les Conseillers Bien-être ne peuvent pas vendre des produits dōTERRA par le biais de sites de ventes aux enchères ou de plateformes en ligne ou d'autres plateformes en ligne de marque tierce, y compris, mais sans s'y limiter, eBay ou Amazon. Les Conseillers Bien-être peuvent vendre des produits dōTERRA par l'intermédiaire de sites Web reproduits dōTERRA et de sites Web qui se conforment à la section 12.D.9. Les produits qui ont été séparés d'un kit ou de leur emballage ne peuvent pas être vendus en ligne.
- C. Établissements de services.** Si le Conseiller Bien-être est immatriculé au Registre du Commerce pour une telle activité, le Conseiller Bien-être peut vendre des produits par l'intermédiaire d'établissements de services qui offrent des services liés aux produits. Par exemple, les produits dōTERRA peuvent être vendus par l'intermédiaire de clubs de santé, de spas et de salles de sport. Un Conseiller Bien-être ne peut pas vendre les produits au travers d'un établissement qui ne lui appartient pas. Un tel établissement doit contracter directement avec dōTERRA en qualité de Conseiller Bien-être s'il est intéressé à vendre des produits dōTERRA. Les hôpitaux ne peuvent pas être inscrits sans l'autorisation écrite des départements de conformité et juridique.
- D. Politique relative aux salons professionnels.** Les Conseillers Bien-être qui souhaitent présenter, promouvoir et vendre les produits dōTERRA dans le cadre d'un salon professionnel ou d'un événement public peuvent louer un stand ou exposer les produits lors d'un salon professionnel, d'un événement public ou d'un congrès ("Congrès"), sous réserve de l'autorisation écrite de la Société concernant le Congrès et du respect par le Conseiller Bien-être des conditions suivantes :
1. Remplir et soumettre à la Société un formulaire de soumission d'événement. Ce formulaire peut être trouvé dans le bureau virtuel dōTERRA en ligne.
 2. Afin d'obtenir un stand et de garantir les droits d'exclusivité, la Société doit recevoir un formulaire de demande d'autorisation de participation au moins quatre (4) semaines avant le salon.
 3. La Société se réserve le droit de n'autoriser qu'un seul stand présentant la Société et les produits par salon. Seuls les produits dōTERRA et/ou l'opportunité peuvent être proposés sur le stand du salon. Seul le matériel de marketing produit par dōTERRA peut être affiché ou distribué. L'achat d'une bannière de Conseiller Bien-être de la Société, à afficher sur le stand, est requis. Les droits d'exclusivité sont accordés à la seule discrétion de la Société.
 4. Le Conseiller Bien-être ne fera pas référence à dōTERRA sous aucune forme de publicité ou de matériel promotionnel qui laisse entendre que dōTERRA participe au Congrès. Au lieu de cela, toute publicité ou tout matériel promotionnel approuvé par la Société doit faire spécifiquement référence au Conseiller en Bien-être en tant qu'indépendant de dōTERRA, y compris toute carte ou liste préparée par l'organisateur du Congrès.
 5. Le Conseiller Bien-être ne fera aucune représentation exagérée ou non représentative de ses revenus, y compris toute déclaration de revenus liés à un style de vie luxueux.
 6. Le Conseiller Bien-être n'utilisera pas le Congrès pour promouvoir un produit, un service ou une occasion d'affaires autre que son entreprise dōTERRA.

7. Pendant le Congrès, le Conseiller Bien-être doit personnellement se conformer au Manuel de Politiques et est responsable (i) des actions de chaque personne qui travaille sur le stand à la le Congrès, (ii) de tout le matériel distribué lors du Congrès, et (iii) de tous les autres aspects de la participation au Congrès.
8. En plus des autres recours prévus dans le Manuel de Politiques, la Société se réserve le droit de refuser toute participation future à un Congrès pour toute violation de la politique lors d'un Congrès.

SECTION 14 : Commerce International

- A. **Activité autorisée dans les marchés non ouverts.** Avant l'ouverture officielle d'un Marché Local ouvert, l'activité autorisée du Conseiller Bien-être dans un Marché Local non ouvert est limitée à la fourniture de cartes de visite et à la conduite, l'organisation ou la participation à des réunions où le nombre de participants à une réunion donnée, y compris le Conseiller Bien-être, ne dépasse pas cinq (5). Les participants à ces réunions doivent être des connaissances personnelles du Conseiller Bien-être ou des connaissances personnelles des connaissances personnelles du Conseiller Bien-être présentes à la réunion. Les réunions doivent se tenir dans un domicile ou un établissement public, mais ne peuvent pas se tenir dans une chambre d'hôtel privée. Toutes les techniques de démarchage (sollicitation de personnes qui ne sont pas des connaissances personnelles préalables du Conseiller Bien-être qui les contacte) sont strictement interdites dans les Marchés Locaux non ouverts.
- B. **Activité dans les Marchés Locaux.** Les Conseillers Bien-être exerçant leur activité en dehors de leur marché local sont soumis et doivent se conformer au Manuel des Politiques dōTERRA applicable au marché local dans lequel le Conseiller Bien-être exerce ses activités. Les Conseillers Bien-être commercialisant des produits en dehors de leur marché local doivent se conformer aux politiques applicables en matière d'opportunités commerciales et de réclamations de produits du marché local lors de la commercialisation de la Société en tant qu'opportunité commerciale ou de la commercialisation de ses produits sur le marché local.
- C. **Actes interdits dans les Marchés Locaux Non Ouverts.**
 1. Un Conseiller Bien-être ne peut pas importer ou faciliter l'importation, la vente, le don ou la distribution de produits, de services ou d'échantillons de produits de la Société dans les Marchés Locaux non ouverts.
 2. Un Conseiller Bien-être ne peut placer aucun type de publicité ou distribuer du matériel promotionnel concernant la Société à l'exception des Aides à la Vente approuvées par la Société, dont la distribution est spécifiquement autorisée dans les Marchés Locaux non ouverts.
 3. Un Conseiller Bien-être ne peut pas solliciter ou négocier un accord dans le but d'engager un citoyen ou un résident d'un Marché Local non ouvert dans l'opportunité, un quelconque acte de parrainage ou de constitution d'une ligne de parrainage spécifique. De plus, les Conseillers Bien-être ne peuvent pas inscrire des citoyens ou des résidents de Marchés Locaux non ouverts dans un Marché Local ouvert ou en utilisant des Contrats de Conseillers Bien-être d'un Marché Local ouvert, à moins que le citoyen ou le résident du Marché Local non ouvert ait, au moment de l'inscription, une résidence permanente et l'autorisation légale de travailler dans le Marché Local ouvert. Il est de la responsabilité du Parrain d'inscription de s'assurer de la conformité aux exigences de résidence et d'autorisation de travail. L'adhésion ou la participation à, ou la propriété d'une société, d'un partenariat ou d'une autre entité légale dans un Marché Local ouvert ne remplit pas en soi les conditions de résidence ou d'autorisation légale de travailler. Si un participant au programme de distribution ne fournit pas la vérification de la résidence et de

l'autorisation de travail lorsque la Société le demande, la Société peut, à son gré, déclarer l'inscription d'un Conseiller Bien-être nulle dès sa création.

4. Un Conseiller Bien-être ne peut pas accepter d'argent ou d'autres contreparties, ni être impliqué dans une transaction financière avec un Conseiller Bien-être potentiel qui loue ou achète des installations dans le but de promouvoir ou de mener des activités liées à la Société.
5. Un Conseiller Bien-être ne peut pas promouvoir, faciliter ou mener tout type d'activité qui dépasse les limites établies dans le présent Manuel de Politiques ou que la Société, à sa seule discrétion, juge contradictoire avec les intérêts commerciaux ou éthiques de la Société en matière d'expansion internationale.

D. Loi sur les pratiques de corruption à l'étranger. Tous les Conseillers Bien-être de dōTERRA doivent se conformer à la loi américaine sur les pratiques de corruption à l'étranger (FCPA) ainsi qu'à toute loi similaire ou équivalente sur le Marché Local, telle que la loi française n° 2016-1691 du 9 décembre 2016 (loi SAPIN 2) sur la corruption. Pour une explication complète sur les pratiques de corruption, consultez le document dōTERRA dans le menu des outils du site Web de dōTERRA. Une personne ou une organisation est coupable de violation de la loi anti-corruption s'il y a :

1. Un paiement, une offre, une autorisation ou une promesse de paiement d'argent ou de toute autre chose de valeur ;
2. À un fonctionnaire d'un gouvernement (y compris un fonctionnaire du parti ou un dirigeant d'une entreprise d'État), ou à toute autre personne, en sachant que le paiement ou la promesse sera transmis à un fonctionnaire ;
3. Avec un motif de corruption ;
4. Dans le but (i) d'influencer un acte ou une décision de cette personne, (ii) d'inciter cette personne à faire ou à omettre une action en violation de son devoir légal, (iii) de s'assurer un avantage indu, ou (iv) d'inciter cette personne à utiliser son influence pour affecter un acte ou une décision officielle ;
5. Afin d'aider à obtenir ou à conserver des affaires pour ou avec une personne, ou à diriger des affaires vers une personne.

E. Pas de marchés locaux exclusifs ou de franchises exclusives. Il n'existe pas de Marchés Locaux exclusifs ou de franchises exclusives. Un Conseiller Bien-être a le droit d'exercer ses activités partout dans son pays de résidence.

F. Marchés locaux interdits. La Société se réserve le droit de désigner certains Marchés Locaux dans lesquels toute conduite de pré-marketing est expressément interdite. Il incombe à chaque Conseiller Bien-être, avant de mener des activités de pré-marketing sur un Marché Local non ouvert, de vérifier, en contactant la Société, que le marché local sur lequel il prévoit de mener ces activités n'est pas un Marché Local interdit. Un Conseiller Bien-être peut obtenir une liste des Marchés Locaux interdits en appelant la Société.

G. Activité sur les Marchés Locaux. La commercialisation des produits ou la présentation d'opportunités d'affaire dōTERRA hors du pays de résidence du Conseiller Bien-être doit se conformer aux politiques applicables en matière de présentation de produits ou d'opportunités d'affaires du marché local. Les primes attribuables à l'activité Conseiller Bien-être à l'extérieur de leur pays de résidence sont assujettis au Manuel de Politiques de dōTERRA applicable à ce marché local.)

H. Violation de la politique internationale. En plus des autres recours autorisés par le Contrat, un Conseiller Bien-être qui ne se conforme pas à une disposition de la présente section 14 peut se voir interdire de

participer au marché international concerné par la Société. Cette interdiction pourrait inclure, sans s'y limiter, les conséquences suivantes:

1. Le Conseiller Bien-être peut ne pas avoir le droit de distribution/parrainage international dans le Marché Local affecté ;
2. Le Conseiller Bien-être et sa lignée ascendante pourraient ne pas avoir droit aux primes générées par le Conseiller Bien-être et sa lignée descendante dans le Marché Local concerné ;
3. Le Conseiller Bien-être ne serait plus autorisé à participer à des événements de la Société tant que la situation ne sera pas réparée.

Un Conseiller Bien-être qui n'a pas pu participer à un marché parce qu'il ne s'est pas conformé à la section 14 du présent Manuel de Politiques doit demander par écrit à la Société l'autorisation de participer à ce marché en justifiant de ce qu'il a été remédié à la situation. La Société appréciera sous son seul contrôle la réponse à donner à cette demande.

- I. **Pas de renonciation à d'autres droits.** Les dispositions de la présente section 14 n'emportent pas renonciation aux droits de la Société tels qu'ils sont énoncés ailleurs dans le Contrat.

SECTION 15: Paiement des taxes

- A. **Impôt sur le revenu.** Un Conseillers Bien-être sera seul responsable de tous les impôts sur son activité d'indépendant et sur les gains et revenus obtenus en tant que Conseiller Bien-être dōTERRA.
- B. **Taxe sur la valeur ajoutée.** dōTERRA est légalement tenue de facturer la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) sur ses ventes à ses Conseillers Bien-être. Les Conseillers Bien-être dont le chiffre d'affaires annuel (provenant de leur distribution de dōTERRA et de toute autre activité) excède les seuils légaux applicables sont tenus de s'inscrire à la TVA et factureront ensuite la TVA sur leurs propres ventes de produits, mais devraient pouvoir récupérer la TVA qu'ils ont payée sur les produits achetés auprès de la Société. Les seuils et les règles d'assujettissement à la TVA sont consultables sur les sites du gouvernement et sur les sites consacrés au micro-entrepreneur. Attention, les seuils ne sont pas les mêmes pour les activités de revente et pour les primes gagnées en application du Plan de Rémunération. Ces seuils s'apprécient en prenant en compte l'ensembles des activités indépendantes du Conseiller Bien-être. Il est conseillé au Conseiller Bien-être de s'entourer de tout conseil approprié.

Il incombe aux Conseillers Bien-être de déterminer s'ils sont tenus ou non d'être assujettis à la TVA et, le cas échéant, d'effectuer les déclarations nécessaires et de se conformer à toutes les exigences applicables en matière de TVA.

Le Conseiller Bien Etre est tenu d'informer dōTERRA sans délai de tout changement intervenant dans sa situation au regard de la TVA, afin qu'il puisse en être tenu compte dans l'établissement des facturations des primes gagnées.

- C. **Facturation.** En ce qui concerne la facturation des services effectués par les Conseillers Bien-être dans le cadre du Plan de Rémunération dōTERRA, afin d'améliorer le processus commercial entre dōTERRA et les Conseillers Bien-être, et de trouver un système de facturation plus rapide et plus efficace, les Conseillers Bien-être mandatent dōTERRA pour émettre, corriger et dupliquer les factures d'autofacturation en leur nom et pour leur compte, conformément à la réglementation française. En raison du principe d'autofacturation, dōTERRA est en droit de demander au Conseiller Bien-être le détail des services rendus à des fins de primes et de commissions. Tout changement de la situation fiscale du Conseillers Bien-être doit être immédiatement signalé à dōTERRA.

- D. **Cotisations sociales.** A l'exception de la période d'initiation à l'activité de Conseillers Bien-être (dans la limite d'un revenu trimestriel de 500 €), régie par le statut VDI (vendeur à domicile indépendant) le Conseiller Bien-être est soumis au régime des travailleurs indépendants (micro-entrepreneur) et est seul responsable du paiement de l'ensemble de ses cotisations sociales. dōTERRA n'est pas responsable du paiement des cotisations sociales pour le compte des Conseillers Bien-être. Voir la section 4 pour les obligations des Conseillers Bien-être de s'inscrire en tant que micro-entrepreneurs ou entités commerciales à partir du dépassement du seuil de 500 € de gains de toutes natures au cours d'un trimestre civil.

SECTION 16 : Réclamations Relatives à la Responsabilité du Fait des Produits

- A. **Défense de la Société contre les réclamations.** Sous réserve des limites énoncées dans la présente section, dōTERRA doit défendre les Conseillers Bien-être contre les réclamations faites par des clients ou des tiers alléguant un préjudice découlant de l'utilisation d'un produit, ou un préjudice dû à un produit défectueux. Les Conseillers Bien-être doivent aviser sans délai la Société par écrit de toute réclamation dont ils seraient destinataires, et en tout cas au plus tard dix (10) jours après la date de la lettre du tiers demandeur alléguant un préjudice. Les Conseillers Bien-être doivent permettre à la seule Société d'assumer la défense de la réclamation et doivent respecter la plus absolue discrétion à tous égards, y compris en ce qui concerne l'utilisation et le choix des avocats, comme condition à l'obligation de la Société de les défendre.
- B. **Exceptions à l'indemnisation du Conseiller Bien-être.** La Société n'a pas l'obligation d'indemniser un Conseiller Bien-être si :
1. Le Conseiller Bien-être n'a pas respecté le Contrat relatif aux obligations et limitations couvrant la distribution et/ou la vente des produits et si ces manquements sont, directement ou indirectement, la cause de la réclamation du tiers ; ou
 2. Le Conseiller Bien-être a reconditionné, modifié ou mal utilisé le produit, fait des allégations ou donné des instructions ou des recommandations concernant l'utilisation, la sécurité, l'efficacité, les avantages ou les résultats, qui ne sont pas conformes à la documentation approuvée de la Société ; ou,
 3. Le Conseillers Bien-être règle ou tente de régler une réclamation sans l'approbation écrite de la Société.

SECTION 17 : Protection des Données et Utilisation Autorisée des Informations du Conseiller Bien-être

- A. **Protection des données.** En tant qu'entrepreneurs indépendants, les Conseillers Bien-être sont les responsables du traitement de toutes les données personnelles, y compris les données personnelles des clients, qu'ils traitent dans le cadre de leurs activités commerciales en tant que Conseillers Bien-être. Les Conseillers Bien-être sont tenus de s'assurer que ces données personnelles sont traitées, stockées et supprimées entièrement en conformité avec les lois applicables en matière de protection des données, y compris le Règlement Général sur la Protection des Données de l'UE 2016/679. Cela implique, entre autres, la responsabilité :
1. D'exécuter toutes leurs obligations en vertu des lois applicables en matière de protection des données, y compris les obligations en matière de sécurité et de confidentialité des données ;

2. De s'assurer que les personnes concernées reçoivent des informations appropriées concernant le traitement de leurs données personnelles, y compris le partage de leurs données personnelles avec la Société ;
 3. S'assurer qu'ils disposent d'une base juridique pour le traitement des données personnelles, y compris le partage des données personnelles avec la Société et obtenir le consentement des personnes concernées pour le traitement de leurs données personnelles, si les lois applicables en matière de protection des données l'exigent ;
 4. S'assurer que les personnes concernées peuvent exercer les droits de protection des données qui leur sont accordés en vertu des lois applicables sur la protection des données ; si les données personnelles des clients ont été fournies à dōTERRA par le Conseiller Bien-être, ce dernier doit informer rapidement dōTERRA de tout exercice du droit du consommateur à la modification, à la suppression ou à l'effacement des données personnelles.
 5. À conclure un accord écrit avec les responsables du traitement des données auxquels ils font confiance pour traiter les données personnelles en leur nom, conformément aux lois applicables en matière de protection des données ;
 6. À mettre en œuvre des mesures techniques et organisationnelles appropriées pour garantir et être en mesure de démontrer que le traitement est effectué conformément aux lois applicables en matière de protection des données ;
 7. À notifier à la Société, immédiatement, toute violation de données, réelle ou présumée, affectant les données personnelles traitées par les Conseillers Bien-être dans le cadre de leurs activités de Conseillers Bien-être ;
 8. Coopérer pleinement avec la Société dans le cadre de tous les efforts raisonnables et légaux visant à prévenir, atténuer ou rectifier cette violation des données personnelles ; et
 9. Mettre en œuvre et fournir une protection adéquate en cas de transfert de données personnelles vers des pays situés en dehors de l'EEE, comme l'exigent les lois applicables en matière de protection des données.
- B. **Listes de Conseillers Bien-être.** Les listes de Conseillers Bien-être et tous les contacts générés à partir de celles-ci (" Listes ") sont la propriété confidentielle de dōTERRA. La Société a établi, compilé, configuré et maintient actuellement les Listes en y consacrant beaucoup de temps, d'efforts et de ressources financières. Les Listes, dans leur forme actuelle et future, constituent des actifs commercialement valorisables et des secrets commerciaux de la Société. Le droit de divulguer les Listes et autres informations relatives aux Conseillers Bien-être conservées par la Société est expressément réservé à la Société et peut être refusé à la discrétion de la Société.
- C. **Confidentialité des Listes.** Les Conseillers Bien-être qui obtiennent l'accès aux Listes acceptent la confidentialité et la propriété exclusive de la Société sur ces Listes d'adresses et acceptent que toute utilisation de ces Listes ou des contacts issus de celles-ci, sauf dans le seul but de faire progresser les affaires de la Société, est expressément interdite. Il convient également que les informations contenues dans ces Listes sont la propriété de la Société et que tout matériel dont l'accès est consenti aux Conseillers Bien-être et qui fait référence à la Société ou à ses programmes ou ces Listes ne peut l'être qu'avec le consentement écrit préalable de la Société pour chaque offre distincte.
- D. **Listes spécifiques.** La Société fournit aux Conseillers Bien-être (ci-après, dans le contexte des Listes, le " Bénéficiaire ") une partie des Listes adaptée de manière personnalisée. Chaque partie de la Liste fournie ne contient que des informations spécifiques au niveau atteint par le Bénéficiaire et par son Organisation en aval.

- E. **Limites d'utilisation.** Ces Listes sont fournies pour l'usage limité du Bénéficiaire, uniquement pour faciliter la formation, le soutien et le service de l'Organisation en aval du Bénéficiaire, dans le but de faire progresser les affaires liées à la Société uniquement. Chaque Bénéficiaire accepte que chaque utilisation, dans le cadre prévu, constitue un contrat de licence distinct entre le Bénéficiaire exclusivement et la Société.
- F. **Les Listes appartiennent à la Société.** Ces Listes restent, à tout moment, la propriété exclusive de la Société, qui peut, à tout moment et à la seule discrétion de la Société, en réclamer la restitution et reprendre possession des Listes. En conséquence, chaque Conseiller Bien-être accepte :
1. De tenir confidentielles et de ne pas divulguer les Listes ou une partie de celles-ci à une tierce personne, y compris, mais sans s'y limiter, aux Conseillers Bien-être existants, aux concurrents et aux tiers ;
 2. Limiter l'utilisation des Listes prévues à leur finalité, soit la promotion des activités du Conseillers Bien-être liées à dōTERRA. Les Listes ne peuvent être utilisées pour identifier et solliciter les Conseillers Bien-être de dōTERRA pour d'autres occasions ou d'autres activités commerciales ou non commerciales ;
 3. Que toute utilisation ou divulgation des Listes en dehors de celles autorisées par les présentes, ou au profit d'une tierce personne, ou au profit du Conseiller Bien-être à d'autres fins que celles énoncées ci-dessus constitue une utilisation illicite, un détournement et une violation du contrat de licence du Bénéficiaire, ce qui cause un préjudice irréparable à la Société ;
 4. Qu'en cas de violation de cette section, le Bénéficiaire reconnaît qu'une mesure injonctive est un recours approprié pour interdire cette utilisation en vertu des lois nationales ou locales applicables, et qu'il devra récupérer et retourner immédiatement à la Société toutes les Listes précédemment fournies au Bénéficiaire à la demande de la Société, et que les obligations de cette section survivront à la terminaison du Contrat du Bénéficiaire. Les dispositions de cette section continueront de s'appliquer après terminaison du Contrat.
- G. **Recours de la Société en cas de violation.** La Société se réserve le droit d'exercer tous les recours appropriés en vertu des lois nationales ou locales applicables afin de protéger ses droits sur les informations exclusives et secrètes susmentionnées couvertes par les Listes. Le fait de ne pas exercer les recours applicables ne constitue pas une renonciation à ces droits.
- H. **Données personnelles du Conseillers Bien-être.** Aux fins du présent Contrat, la Société collecte, stocke et traite les données personnelles et autres données de coopération commerciale du Conseiller Bien-être. Toutes ces données seront partagées avec dōTERRA, ainsi qu'avec ses sociétés européennes affiliées, dans le but d'exécuter et de gérer la relation contractuelle, les droits dans le Plan de Rémunération ou pour l'exécution des commandes ou pour établir des statistiques et des résultats de ventes et/ou de recrutement des Conseillers Bien-être et la gestion des équipes. En outre, dōTERRA peut fournir le nom, l'adresse, le numéro de téléphone et l'adresse e-mail aux Conseillers Bien-être pour répondre aux besoins du réseau et aux fournisseurs de la Société qui participent à l'exécution du Contrat. Les données relatives aux cartes de crédit sont également collectées pour permettre l'exécution des paiements liés à l'exécution du Contrat. Le traitement des données personnelles par dōTERRA et vos droits en matière de protection des données sont décrits en détail dans notre Politique de Confidentialité, qui est disponible sur le site Internet de dōTERRA. L'autorité de contrôle est la CNIL.

SECTION 18 : Limitation de la Responsabilité

Les Parties sont d'accord avec le fait que les clauses suivantes s'appliquent et continueront après la fin du Contrat.

- A. **Pas de Représentation ou Garantie.** A part ce qui est prévu dans ce Manuel des Politiques, dōTERRA ne fait aucune représentation ou garantie formelle ou sous-entendue en ce qui concerne les produits dōTERRA **à fournir ci-dessous** ou leur état, qualité marchande, et leur forme pour quel objectif ou usage que ce soit par les Conseillers Bien-être.
- B. **Limites des Dommages.** Dans toute la mesure autorisée par la loi de la France, les Parties concluent les accords suivants en ce qui concerne chaque plainte pour dommages contre la Société, ses membres, managers, directeurs, agents, actionnaires, employés, et bénéficiaires, peu importe la forme de la plainte (que ce soit sous la forme d'un contrat, d'un délit, ou autre) :
1. La Société, ses membres, managers, directeurs, agents, actionnaires, employés et bénéficiaires ne seront pas responsable envers le Conseiller Bien-être pour tout dommage spécifique, indirect, accidentel, punitif ou important, y compris les pertes de profits. Cette restriction s'applique aux, mais n'est pas limite aux, plaintes qui viennent de ou sont en lien avec la gestion de la distribution du Conseiller Bien-être ainsi que l'achat ou l'usage de produits dōTERRA.
 2. Malgré toute loi de prescription contraire, la Société, ses membres, managers, directeurs, agents, actionnaires, employés et bénéficiaires ne seront responsables d'aucun dommage (peu importe leur nature), retard ou manquement par la Société à exécuter ses obligations en vertu du Contrat en raison de toute cause échappant à son contrôle.
 3. Malgré toute autre disposition du contrat, la Société, ses membres, managers, directeurs, agents, actionnaires, employés et bénéficiaires ne seront pas responsables envers un Conseiller Bien-être pour tout dommage dépassant le montant total que la Société a effectivement reçu du Conseiller Bien-être conformément aux termes du Contrat.
- C. **Indemnité.** Le Conseiller Bien-être accepte de libérer et d'indemniser dōTERRA de toute responsabilité, dommages, amendes, pénalités ou autres dommages et intérêts découlant de, ou liés aux actions du Conseiller Bien-être dans la promotion ou l'exploitation de l'entreprise indépendante du Conseiller Bien-être et de toutes les activités qui y sont liées (par exemple, mais sans s'y limiter, la présentation des produits dōTERRA ou du Plan de Rémunération des ventes, les opérations d'un véhicule à moteur, la location d'installations de réunion ou de formation, la présentation de toute réclamation non autorisée, le non-respect de toute réglementation fédérale, lois ou réglementations nationales ou municipales, etc.).
- D. La Société ne limite pas ou n'exclut pas sa responsabilité en cas de décès ou de dommages corporels causés par sa négligence ou toute autre responsabilité qui ne peut être légalement exclue ou limitée et toutes les dispositions du présent Contrat sont soumises au présent paragraphe D.

SECTION 19 : Mesures de Conformité

- A. **Droits conditionnés par l'exécution.** Les droits du Conseiller Bien-être en vertu du présent contrat sont accordés en contrepartie des engagements et obligations du Conseiller Bien-être d'exécuter les dispositions du Contrat. En cas de manquement du Conseiller Bien-être à ses obligations, et après mise en demeure (sauf si le manquement n'est pas corrigeable et qu'une mise en demeure ne changerait plus le manquement) de se conformer au Contrat, dōTERRA peut suspendre ses obligations envers le Conseiller Bien-être jusqu'à ce que celui-ci se conforme à ses obligations en vertu du Contrat.
- B. **Mesures de mise en conformité possibles.** Si un Conseiller Bien-être ne respecte pas les dispositions du Contrat et se trouve en manquement aux clauses et conditions du Contrat ou adopte une conduite commerciale illégale, frauduleuse, trompeuse ou contraire à l'éthique, dōTERRA pourra, à sa seule discrétion, solliciter toute mesure de mise en conformité qu'elle jugera appropriée. Les mesures de conformité potentielles sont :

1. Émettre une notification de manquement à l'attention du Conseiller Bien-être ;
 2. Demander au Conseiller Bien-être qu'il fournisse à la Société des assurances de son respect du Contrat et de la mise en conformité de ses pratiques. Les assurances demandées peuvent inclure pour le Conseiller Bien-être de prendre certaines mesures dans le but d'atténuer ou de corriger la non-exécution ;
 3. Refuser ou suspendre les privilèges qui sont accordés de temps à autre par la Société ou suspendre l'exécution des obligations de la Société en vertu du Contrat, y compris, mais sans s'y limiter, les récompenses, la reconnaissance lors d'événements d'entreprise ou dans la littérature d'entreprise, la participation à des événements parrainés par la Société, le placement de commandes de produits, la progression dans le cadre du Plan de Rémunération, 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 ;
 4. Si le manquement le justifie, interrompre ou limiter le paiement des primes provenant de tout ou partie des ventes du Conseiller Bien-être ou de l'Organisation du Conseiller Bien-être ;
 5. Réaffecter tout ou partie de l'Organisation du Conseiller Bien-être ;
 6. Suspendre le Conseiller Bien-être, ce qui peut entraîner son licenciement ou sa réintégration avec des conditions ou des restrictions ;
 7. Mettre fin au Partenariat de Distribution du Conseiller Bien-être ; et
 8. Demander un rétablissement conforme par injonction ou d'autres recours disponibles par la loi.
- C. **Enquête.** La procédure suivante s'applique lorsque dōTERRA enquête sur un manquement présumé du Contrat :
1. La Société fournira au Conseiller Bien-être un avis écrit de la violation présumée du Contrat.
 2. Dans le cas où une notification écrite est envoyée, la Société accordera au Conseiller Bien-être dix (10) jours ouvrables à compter de la date d'envoi d'une lettre de notification pendant lesquels le Conseiller Bien-être pourra présenter toutes les informations relatives à l'incident pour examen par la Société. La Société se réserve le droit, en cas de risque pour la Société, les clients ou les autres conseillers ou le fonctionnement du réseau dōTERRA, d'interdire toute activité (par exemple, le placement de commandes, le parrainage, la modification des informations relatives au Conseiller Bien-être, la réception de primes, etc.) par le Partenariat de Distribution en question à partir du moment où la notification est envoyée jusqu'à ce qu'une décision finale de la Société soit rendue.
 3. Sur la base de toute information obtenue à partir de sources collatérales et de l'enquête de la Société sur les déclarations et les faits pris ensemble avec les informations soumises à la Société pendant la période de réponse, la Société prendra une décision finale concernant la solution appropriée, qui peut inclure la résiliation du Contrat avec le Conseiller Bien-être. La Société informera rapidement le Conseiller Bien-être de sa décision. Toute mesure corrective devra être effective à compter de la date de notification de la décision de la Société.
 4. Des informations supplémentaires sur la possibilité de faire appel à la décision de la Société et sur la Politique de Règlement des Différends de la Société mentionnée à la section 22.C des présentes seront fournies sur demande de la Société.

- D. **Résiliation du contrat.** Un Conseiller Bien-être peut résilier le Contrat à tout moment et pour quelque raison que ce soit en envoyant une notification écrite de son intention de résilier à la Société à l'adresse placements@doterra.com ou Unit 9002 Blarney Business Park, Blarney Cork C T23 XRP1, Ireland. Une Personne dont le Partenariat de Distribution est résilié ne peut pas se réinscrire en tant que Conseiller Bien-être pendant six mois à compter de la date de sa dernière activité si le Conseiller Bien-être a atteint le rang Premier ou un rang inférieur. Si le Conseiller Bien-être a atteint le Rang Silver ou plus, la personne doit attendre douze (12) mois avant de s'inscrire comme Conseiller Bien-être auprès de dōTERRA. Toutes les obligations relatives à la non-sollicitation, à la confidentialité des renseignements, au secret des affaires, à la Propriété Intellectuelle, aux Données Personnelles et au réseau de Conseillers Bien-être survivent à la résiliation du Contrat, y compris, mais sans s'y limiter, les obligations décrites à la section 12 et à la section 17.
- E. **Résiliation volontaire.** Lorsqu'un Conseiller Bien-être met volontairement fin à son Contrat, le compte est placé en statut suspendu pour une période de douze (12) mois à compter de la date de la dernière activité, période après laquelle le compte est effectivement résilié et retiré 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 "roll-up" de la ligne descendante pendant la période de suspension. Toutefois, en raison de la compression du Plan de Rémunération, le volume sera accru au-delà du Conseiller Bien-être suspendu, ce qui permet un paiement maximal.
- F. **Inactivité.** Un partenariat de distribution peut être résilié par la Société (i) si le partenariat de distribution n'est pas actif pendant une période continue de douze (12) mois ; dans un tel cas, le Conseiller Bien-être est présumé avoir perdu tout intérêt pour son activité et avoir abandonné son entreprise dōTERRA ou (ii) si les frais de renouvellement annuel n'ont pas été payés.
- G. **Le codemandeur engage le Partenariat de Distribution.** L'acte de tout participant ou codemandeur d'un Partenariat de Distribution, ou du conjoint ou partenaire d'un Conseiller Bien-être, est imputable au Partenariat de Distribution et tout recours, y compris la résiliation du Contrat, rendu nécessaire par cet acte peut être appliqué au Partenariat de Distribution en général.
- H. **Limitation dans le temps de la recevabilité des réclamations.** La Société n'examinera aucune violation des termes et conditions du Contrat qui n'aura pas été portée à l'attention de la Société dans les deux (2) ans suivant la survenance de la violation présumée ou à partir de la date à laquelle le Conseiller Bien-être a eu ou aurait dû avoir connaissance de la violation. Si une violation n'est pas signalée dans le délai de deux (2) ans, la Société ne donnera pas suite aux réclamations afin d'éviter que des réclamations dépassées ne perturbent les activités commerciales en cours des Partenariats de Distribution. Tous les rapports de violation doivent être établis par écrits et détaillés et envoyés à l'attention du service juridique de dōTERRA.
- I. **Mesures à l'encontre d'un Conseiller Bien-être.** En cas de manquement du Conseiller Bien-être aux dispositions essentielles du Contrat, la Société peut entreprendre des mesures à l'encontre d'un Conseiller Bien-être, tel que décrit dans la présente section 19 du Manuel de Politiques et ailleurs dans le Contrat. Cette action ne peut être entreprise que dans un délai de deux (2) ans à compter de la date à laquelle dōTERRA a eu une connaissance précise du manquement au contrat par le Conseiller Bien-être. Cette limitation ne s'applique pas aux obligations qui demeurent applicables après la fin du Contrat, y compris, mais sans s'y limiter, le respect des droits de Propriété Intellectuelle de dōTERRA, le respect du secret des affaires, les obligations de non-sollicitation.
- J. Si le Conseiller Bien-être annule le présent accord en vertu de la section 19.D dans les quatorze (14) jours suivant sa conclusion, alors :

1. Le Conseiller Bien-être peut exiger de la Société qu'elle lui rembourse, dans un délai de quatorze (14) jours, toute somme d'argent que le Conseiller Bien-être a versé à la Société dans le cadre de la participation du Conseiller Bien-être au présent programme de commercialisation, et
 2. Le Conseiller Bien-être peut renvoyer à l'adresse de la Société mentionnée dans la section 19.D toute marchandise qu'il a achetée dans le cadre du programme de commercialisation dans les vingt-et-un (21) jours suivant la date d'annulation et qui n'a pas été vendue, à condition que ces marchandises invendues soient restées dans l'état dans lequel elles se trouvaient au moment de l'achat, que leur emballage extérieur ait été brisé ou non, et peut récupérer toute somme versée pour ces marchandises ; et
 3. Le Conseiller Bien-être peut annuler tous les services qu'il a commandés dans le cadre du programme de commercialisation au cours de cette période de quatorze (14) jours et peut récupérer toutes les sommes payées pour ces services, à condition que ces services n'aient pas encore été fournis au Conseiller Bien-être.
- K. Afin de récupérer les sommes versées conformément à la section 19.J.1, J.2 et J.3, le Conseiller Bien-être doit adresser une notification à la Société demandant le remboursement de ces sommes (et, le cas échéant, renvoyer le kit de démarrage et tout autre matériel promotionnel ou de formation qu'il a acheté) à l'adresse de la Société mentionnée à la section 19.D dans les vingt-et-un (21) jours suivant la date d'annulation, et la Société remboursera les sommes que le Conseiller Bien-être est légalement en droit de recouvrer dans les vingt-et-un (21) jours suivant la date d'annulation (si les biens ont été dûment renvoyés à la Société). Afin de récupérer les sommes payées pour les biens en vertu de la section 19.J.2, le Conseiller Bien-être doit restituer les biens à la Société dans les vingt-et-un (21) jours suivant la date d'annulation à l'adresse mentionnée dans la section 19.D. Le Conseiller Bien-être doit supporter le coût de cette livraison. Les sommes versées au titre de ces biens sont payables au Conseiller Bien-être à la livraison des biens, ou immédiatement si les biens n'ont pas encore été livrés au Conseiller Bien-être.
- L. Si le Conseiller Bien-être notifie la résiliation du présent Contrat plus de quatorze (14) jours après la date de conclusion du Contrat par le Conseiller Bien-être, le Conseiller Bien-être peut renvoyer à la Société tous les biens (y compris le matériel de formation et de promotion, les manuels et les kits commerciaux) que le Conseiller Bien-être a acheté dans le cadre du programme dans les douze (12) mois précédant la résiliation et qui restent invendus, et la Société paiera au Conseiller Bien-être quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix (TVA comprise) que le Conseiller Bien-être a payé pour les biens, moins, si l'état de ces biens s'est détérioré en raison d'un acte ou d'un manquement du Conseiller Bien-être, un montant égal à la diminution de leur valeur résultant de cette détérioration et de frais de manutention raisonnables (qui peuvent inclure le coût du reconditionnement des biens retournés pour la revente). Le Conseiller Bien-être prend en charge le coût de cette livraison en retour.
- M. Si l'une ou l'autre des parties résilie le présent Contrat, le Conseiller Bien-être peut retourner à la Société tous les biens (y compris le matériel de formation et de promotion, les manuels et les kits commerciaux) que le Conseiller Bien-être a acheté dans le cadre du présent programme commercial plus de quatre-vingt-dix (90) jours mais dans l'année qui précède cette résiliation et qui restent invendus pour quatre-vingt-dix pour cent (90%) du prix (TVA comprise) que le Conseiller Bien-être a payé pour ces biens, moins un montant égal à :
1. Toutes les primes ou autres avantages (en espèces ou en nature) reçus par le Conseiller Bien-être au titre de ces biens ;
 2. Tout montant dû par le Conseiller Bien-être à la Société sur quelque compte que ce soit ; et à condition que :

- a. Ces biens n'ont pas été achetés ou acquis par le Conseiller Bien-être en violation du présent Contrat ;
 - b. Le Conseiller Bien-être renvoie ces biens à la Société dans un état inutilisé et commercialement revendable au plus tard vingt-et-un (21) jours après la date de résiliation ; et
 - c. La Société n'a pas clairement informé le Conseiller Bien-être, avant l'achat, que les biens étaient des produits saisonniers, abandonnés ou faisant l'objet d'une promotion spéciale qui ne sont pas soumis aux dispositions de rachat du présent paragraphe M.
- N. Afin de récupérer les sommes payées pour les marchandises conformément au présent paragraphe 19, le Conseiller Bien-être doit retourner les marchandises à la Société dans les vingt-et-un (21) jours suivant la résiliation à l'adresse de la Société mentionnée au paragraphe 19.D. La Société prendra en charge les frais de cette livraison. Le prix d'achat est payable au Conseiller Bien-être à la livraison des biens, ou immédiatement si les biens sont déjà détenus par la Société.
- O. Si le présent Contrat est résilié pour quelque raison que ce soit, le Conseiller Bien-être sera libéré de toute obligation contractuelle future envers la Société en rapport avec le programme de commercialisation, à l'exception de :
1. Des obligations relatives aux paiements effectués au Conseiller Bien-être dans le cadre de contrats que le Conseiller Bien-être a effectués pour la Société (le cas échéant et uniquement avec l'autorisation écrite préalable de la Société) ; et
 2. De toute obligation de payer le prix de biens ou de services déjà fournis au Conseiller Bien-être par la Société lorsque le Conseiller Bien-être n'a pas renvoyé ces biens à la Société conformément au présent article 19 ; et
 3. Des dispositions du Contrat qui concernent la concurrence avec les activités de la Société après la résiliation et qui restent en vigueur après la date de résiliation.
- P. Les paragraphes précédents J à P de la présente section 19 énoncent les droits statutaires du Conseiller Bien-être en cas d'annulation ou de résiliation du Contrat. Si d'autres dispositions du Contrat confèrent au Conseiller Bien-être des droits plus favorables dans le cas de résiliation applicable, le Conseiller Bien-être peut exercer ces droits plus favorables.

SECTION 20 : Modifications du Contrat

- A. **Modifications sur préavis de trente (30) jours.** dōTERRA se réserve expressément le droit d'apporter tout amendement ou toute modification au Contrat et/ou au Plan de Rémunération, sur préavis écrit de trente (30) jours publié dans les publications de la Société, ou par envoi individuel ou par publication en ligne sur le ou les sites Web de la Société ; le préavis écrit est d'au moins soixante (60) jours pour tout changement dans les obligations financières du Conseiller Bien-être. Les Conseillers Bien-être acceptent que trente (30) jours (ou soixante (60) jours, le cas échéant) après la publication de cet avis, tout amendement ou modification entre en vigueur et soit automatiquement incorporé au Contrat et/ou au Plan de Rémunération, entre la Société et ses Conseillers Bien-être, en tant que disposition effective et engageante.
- B. Si le Conseiller Bien-être n'est pas d'accord avec la modification, il doit, dans les quinze (15) jours suivant la publication ou la notification de la modification, en informer la Société par écrit pour exprimer son

désaccord. Dans les quinze (15) jours qui suivent cette notification, chacune des parties discutera pour trouver une solution. Si aucune solution n'est trouvée, chacune des parties peut résilier le contrat.

- C. En continuant à agir en tant que Conseiller Bien-être, ou en s'engageant dans toute activité du Partenariat de Distribution, y compris l'achat de produits, le recrutement d'autres Conseillers Bien-être, ou l'obtention d'une prime, après que les amendements ou les modifications soient entrés en vigueur, un Conseiller Bien-être reconnaît accepter les nouvelles conditions du Contrat et/ou du Plan de Rémunération.

SECTION 21 : Successeurs et Réclamations

- A. **Force obligatoire et continuité.** Le Contrat lie les parties aux présentes et leurs successeurs et ayants droits respectifs et s'applique à leur profit.
- B. **Transfert d'un Partenariat de Distribution.** Sauf indication contraire dans le présent Manuel de Politiques, un Conseiller Bien-être peut disposer, vendre, transférer ou céder de toute autre manière les actifs de son Partenariat de Distribution de toute manière autorisée par le Contrat et la loi applicable (y compris la vente, le don ou autres), mais uniquement avec le consentement écrit préalable de la Société. Tous les actifs qui prennent la forme de demandes de compensation ou de satisfaction d'obligations contractuelles, de la part ou à charge de la Société, ne seront pas reconnus comme des actifs du cessionnaire sur les registres de la Société jusqu'à ce que la Société ait reçu une notification écrite du transfert et ait donné son accord formel par écrit. Le Partenariat de Distribution transféré est soumis à toutes les mesures correctives prévues par le Contrat qui auraient pu être prises avant le transfert.
 - 1. En cas de don, de vente, de transfert, de cession ou de toute autre disposition d'un Partenariat de Distribution, un nouveau Partenariat de Distribution est créé. Nonobstant le fait qu'un nouveau Partenariat de Distribution soit créé, le nouveau Partenariat de Distribution prend la place de l'ancien Partenariat de Distribution sur le plan organisationnel. De plus, à moins que la Société n'y consente expressément par écrit, le solde des comptes clients, le volume personnel, les points du LRP et la date d'inscription seront conservés par l'ancien Partenariat de Distribution.
 - 2. Aux fins d'une nouvelle inscription en tant que Conseiller Bien-être, un don, une vente, un transfert ou une cession est traité comme une résiliation à l'égard du cédant. En d'autres termes, un Conseiller Bien-être qui donne, vend, cède ou transfère son Partenariat de Distribution doit attendre six (6) mois (s'il est de Rang Premier ou inférieur) ou douze (12) mois (s'il est de Rang Silver ou supérieur) à compter de la date officielle de résiliation (ou de la date du dernier achat de produit, si elle est antérieure à la date de résiliation ou de transfert) pour se réinscrire. Un Conseiller Bien-être ne peut pas vendre, transmettre, céder ou transférer de quelque manière que ce soit tout droit conféré par le Contrat à toute Personne ou entité sans le consentement écrit exprès et préalable de la Société. Un Conseiller Bien-être peut déléguer ses responsabilités, mais il est en fin de compte responsable du respect du Contrat et des lois applicables. Toute Personne travaillant avec ou pour le Conseiller Bien-être dans le cadre de son Partenariat de Distribution le fera uniquement sous la supervision directe du Conseiller Bien-être.
- C. **Succession du Partenariat de Distribution.** En cas de décès ou d'incapacité d'un Conseiller Bien-être, l'organisation de ce Conseiller Bien-être sera transmise à ses successeurs légaux en vertu des lois applicables. Les successeurs doivent rapidement informer la Société par écrit d'un tel événement et fournir les documents appropriés.
- D. **Fonctionnement du Partenariat de Distribution pendant la succession.** Pendant la durée d'un divorce ou de la dissolution d'une entité, les parties doivent adopter l'une des méthodes d'exploitation suivantes :

1. L'une des parties peut, avec le consentement de l'autre ou des autres, exploiter le Partenariat de Distribution en vertu d'une cession écrite par laquelle le conjoint, les actionnaires, les partenaires ou les fiduciaires qui renoncent autorisent la Société à traiter directement et uniquement avec l'autre conjoint ou actionnaire, partenaire ou fiduciaire qui ne renonce pas.
 2. Les parties peuvent continuer à exploiter conjointement le Partenariat de Distribution sur une base "de continuité d'activité aux conditions habituelles", auquel cas toute compensation versée par la Société sera payée aux noms conjoints des Conseillers Bien-être ou au nom de l'entité divisée de la façon dont les parties auront convenue entre elles.
- E. **Les droits de distribution sont indivisibles.** En aucun cas, l'Organisation de conjoints divorcés ou d'une entité commerciale en dissolution ne sera divisée. De même, la Société ne divisera en aucun cas les chèques de primes entre des conjoints divorcés ou des Conseillers Bien-être d'entités dissoutes. La Société ne reconnaîtra qu'une seule Organisation et n'émettra qu'un seul chèque de prime par Partenariat de Distribution par cycle de prime. Les chèques seront toujours émis au nom de la même personne ou entité. Dans le cas où les parties à une procédure de divorce ou de dissolution ne parviennent pas à résoudre un différend concernant la disposition des primes et la propriété de l'entreprise, le Contrat du Conseiller Bien-être peut être résilié par la Société.
- F. **Procédures judiciaires.** Les Conseillers Bien-être impliqués dans une procédure judiciaire concernant la propriété ou la gestion d'un Partenariat de Distribution sont tenus d'informer le tribunal que le Partenariat de Distribution est indivisible et que la Société ne divisera pas une organisation ou des chèques de prime. La décision finale doit régler le sort de la propriété du Partenariat de Distribution.
- G. **Période d'attente pour se réinscrire.** Si un ex-conjoint ou un ex-Conseiller Bien-être de l'entité a complètement renoncé à tous ses droits dans son Partenariat de Distribution d'origine, il est ensuite libre de s'inscrire sous le parrain de son choix, à condition de respecter les exigences relatives à la période d'attente énoncées à la section 21.B.2. Dans ce cas, toutefois, l'ex-conjoint ou l'ex-partenaire n'a aucun droit sur les Conseillers Bien-être de son ancienne Organisation ou sur les anciens Clients. Ils doivent développer la nouvelle activité de la même manière que tout autre nouveau Conseiller Bien-être.

SECTION 22 : Divers

- A. **Renonciation.** La renonciation par dōTERRA à une inexécution ou une violation par tout Conseiller Bien-être d'une disposition du Contrat ne pourra résulter que d'un écrit et ne pourra être interprétée comme une renonciation à toute inexécution ou violation ultérieure ou supplémentaire. Le fait par la Société de ne pas exercer un droit ou une prérogative en vertu du Contrat ne vaudra pas comme une renonciation à ce droit ou à cette prérogative.
- B. **Intégralité du Contrat**
1. Le Contrat est l'expression finale de l'entente et de l'accord entre la Société et un Conseiller Bien-être concernant tous les sujets abordés dans le Contrat et remplace tous les accords ou entente antérieurs et contemporains (tant oraux qu'écrits) entre les parties. Le Contrat annule toutes les notes, mémorandums, démonstrations, discussions et descriptions antérieures relatives à l'objet du Contrat. Le Contrat ne peut être modifié ou amendé que dans les conditions prévues par celui-ci. L'existence du Contrat ne peut être contredite par la preuve d'un prétendu accord oral ou écrit antérieur et contemporain.
 2. En cas de divergence entre les termes du Contrat et les déclarations verbales faites à un Conseiller Bien-être par un employé, les termes et exigences écrits du Contrat prévaudront.

- C. **Résolution des litiges.** En cas de litige, de réclamation, de question ou de désaccord, ou qui découle du Contrat ou de sa violation ou s'y rapporte, y compris toute question concernant l'existence, la validité ou la résiliation du Contrat, les parties aux présentes feront de leur mieux pour régler le litige, la réclamation, la question ou le désaccord. À cet effet, elles se consulteront et négocieront de bonne foi et, reconnaissant leurs intérêts mutuels, tenteront de parvenir à une solution juste et équitable satisfaisante pour les deux parties. Si elles ne parviennent pas à une telle solution dans un délai de soixante (60) jours, alors, sur notification de l'une des parties à l'autre, tous les litiges, réclamations, questions ou différences seront définitivement résolus ; les parties attribuent la compétence au Tribunal de Commerce de Paris.
- D. **Litiges et réclamations.** Afin de protéger dōTERRA, ses actifs et sa réputation contre les réclamations ou les litiges créés par des tiers extérieurs (qui ne sont pas des Conseillers Bien-être), la Société demande que si un Conseiller Bien-être est accusé d'une violation de tout droit de propriété d'un tiers extérieur (qui n'est pas un Conseiller Bien-être) découlant de tout actif exclusif de la Société, ou si le Conseiller Bien-être fait l'objet d'une réclamation ou d'un procès lié à sa conduite professionnelle ou à toute autre action qui, directement ou indirectement, affecte négativement ou met en danger la Société, sa réputation ou l'un de ses actifs tangibles ou intangibles, le Conseiller Bien-être concerné doit immédiatement en informer la Société. La Société peut, à ses propres frais et moyennant un préavis raisonnable, prendre toute mesure qu'elle juge nécessaire (y compris, mais sans s'y limiter, le contrôle de tout litige ou discussion de règlement y afférent) pour se protéger, protéger sa réputation et protéger ses biens corporels et incorporels. Le Conseiller Bien-être ne prendra aucune mesure liée à cette réclamation et à ce procès, à moins que la Société n'y consente, ce consentement ne devant pas être refusé de manière déraisonnable.
- E. **Loi applicable.** Le droit applicable au Contrat est le droit positif de la France.
- F. **Limitations.** Les Conseillers Bien-être conviennent que, nonobstant toute loi de prescription contraire, toute réclamation ou action qu'un Conseiller Bien-être peut souhaiter intenter contre dōTERRA pour tout acte relative ou omission relatif au Contrat doit être présentée dans un délai d'un (1) an à compter de la date de l'acte allégué ou de la date à laquelle le Conseiller Bien-être a eu ou aurait dû avoir connaissance de l'acte ou de l'omission donnant lieu à la réclamation ou à la cause d'action. Le défaut d'intenter une telle action dans le délai autorisé constitue une fin de non-recevoir à toute réclamation contre dōTERRA pour un tel acte ou une telle omission. Le Conseiller Bien-être renonce à toute réclamation ou à tout droit à l'application de toute autre loi de prescription.
- G. **Résiliation.** Toute disposition du Contrat qui est interdite, invalidée judiciairement ou autrement rendue inapplicable dans toute juridiction est inefficace uniquement dans la mesure de l'interdiction, de l'invalidation, ou inapplicable dans cette juridiction, et seulement dans cette juridiction. Toute disposition interdite, judiciairement invalidée ou inapplicable du Contrat n'invalidera ni ne rendra inapplicable aucune autre disposition du Contrat, et cette disposition du Contrat ne sera pas invalidée ni rendue inapplicable dans une autre juridiction.
- H. **Force Majeure.** Les parties au Contrat ne seront pas responsables de tout manquement ou retard dans l'exécution de toute obligation en vertu des présentes, causé par un cas de force majeure, une pandémie, une inondation, un incendie, une guerre ou un ennemi public.
- I. **Titres.** Les titres du Contrat ne sont utilisés qu'à des fins de commodité et ne doivent pas limiter ou affecter de quelque manière que ce soit les termes ou dispositions du Contrat.
- J. **Avis.** Sauf disposition contraire du Contrat, toute notification ou autre communication demandée ou autorisée en vertu du contrat doit être faite par écrit et remise en mains propres, transmis par télécopie

ou envoyés par courrier de première classe, certifié (ou recommandé) ou express, en port payé. Sauf disposition contraire du Contrat, les avis sont réputés avoir été donnés lorsqu'ils ont été remis en mains propres, ou, s'ils ont été transmis par télécopie, un jour après la date de cette télécopie, ou s'ils ont été envoyés par la poste, cinq jours après la date d'envoi à l'adresse du siège social de la Société ou à l'adresse du Conseiller Bien-être telle qu'elle figure sur le formulaire d'accord du Conseiller Bien-être, à moins qu'un avis de changement d'adresse n'ait été reçu par la Société. La Société a le droit, comme autre méthode de notification en vertu de la présente section, d'utiliser des publipostages, des sites Web de la Société ou d'autres voies normales de communication avec les Conseillers Bien-être.