



TERMES ET CONDITIONS

1. Les postulants à BNI sont autorisés à assister à 2 réunions en tant que visiteurs. Lors de la seconde réunion, les postulants doivent obtenir le parrainage d'un Membre. Les postulants remplissent alors le formulaire de postulation et le soumettent avec le règlement au Comité des Membres pour analyse.
2. Après vérification, le Comité des Membres informe le postulant de son admission ou de son refus dans le Groupe BNI avant la prochaine réunion.
3. Le Comité des Membres avise le Président du Groupe.
4. Le Président du Groupe présente les nouveaux Membres lors de la réunion suivante.
5. BNI Worldwide Development Ltd, BNI France & ses Franchisés sont conjointement responsables de vos Données Personnelles et sont soumis aux dispositions de la RGPD. Notre notice d'information est accessible à l'adresse suivante : www.bnitos.com/privacy. Merci de prendre attentivement connaissance de ce document. En effet, en signant le présent dossier, vous reconnaissez avoir pris connaissance de notre notice d'information et l'avoir acceptée.

INFORMATIONS GENERALES

BNI fournit, en contrepartie de la contribution annuelle des Membres, les services d'accompagnement suivants afin d'aider chaque Membre des Groupes BNI à développer son activité :

- Choix, formation et accompagnement des Comités en charge de la gestion des Groupes (changement tous les semestres),
- Suivi des Groupes et de leurs indicateurs de performance et proposition d'actions correctives si nécessaire,
- Aide à la création des Groupes BNI,
- Aide à la dynamisation des Groupes(1) BNI,
- Outils et matériel nécessaires au bon fonctionnement des Groupes et des Membres des Groupes (packs Membres, manuels, supports de formation, etc.),
- Programme pour la Réussite du Membre – Module initial,
- Formations complémentaires régulières en fonction des besoins exprimés par les Comités,
- Possibilités de participation aux réunions Intergroupes (si applicable dans la région),
- Accès au réseau privé international de BNI – BNI Connect Global.

BNI met en place ce qui permettra au Groupe de fonctionner au mieux, dans le respect des engagements réciproques et la liste ci-dessus n'est pas exhaustive. Ne sont pas inclus dans la participation financière annuelle les coûts des frais de réunions ou de formation (salle, petits-déjeuners, repas, etc.)

Ce Règlement intérieur est applicable dès l'acceptation de votre candidature dans le Groupe. Il régit les relations entre les Membres, tant sur le plan général de la relation, que sur le plan de la gestion administrative.

Il régit également les relations au sein de chaque Groupe composé comme suit : Comité Directeur (Président, Vice-Président, Secrétaire-Trésorier), Comité des Membres, Coordinateur d'Éducation, Coordinateur des Mentors ... et les Membres.

Les membres d'une organisation de vente multi-niveaux (MLM) s'engagent à ne pas tirer profit de leur statut de Membre ou de Directeur BNI afin de solliciter et/ou recruter des vendeurs, ou tout autre nom qui serait donné pour qualifier le terme de vendeur, pour le compte de leur organisation.

Les recommandations entre Membres doivent être désintéressées et non-rémunérées. Les contreparties, de quelque nature que ce soit, sont par conséquent strictement interdites.

Il est de la responsabilité de chaque Membre de porter à la connaissance du Comité des Membres de son Groupe toute objection, de quelque nature que ce soit, à l'acceptation éventuelle en cas de postulation d'un visiteur. Ceci doit être effectué dès la première visite. En l'absence de réclamations, le Comité des Membres considérera qu'il y a accord tacite et procédera à l'analyse du dossier.

En cas de difficulté avec un Membre, le Comité des Membres peut décider, à sa seule discrétion, de le mettre en période d'observation, pour évaluer ses pratiques professionnelles ou son engagement envers le Groupe.

Les Membres peuvent être exclus du Groupe en cas de non-respect du Règlement intérieur et/ou du Code de Déontologie de BNI. Le Comité des Membres de chaque Groupe ou, à défaut, le Comité Directeur, a seule compétence pour prendre une telle décision.

En l'absence d'un Comité des Membres, le Comité Directeur fera office de Comité des Membres jusqu'à sa formation.

Tous les nouveaux Membres doivent suivre, dans leur région et au cours des deux mois suivant leur intronisation, une session du Programme pour la Réussite du Membre – Module Initial. Les nouveaux Membres ne pourront être intégrés dans le planning des conférences du Membre qu'après avoir suivi cette formation. Si le nouveau Membre ne suivait pas cette formation, le Comité des Membres pourrait considérer la catégorie professionnelle du Membre comme vacante et pourrait l'ouvrir, ce qui mettrait, de fait, un terme à l'affiliation du Membre.

Le Code de déontologie et le Règlement Intérieur BNI peuvent être modifiés. Toute proposition de modification doit être préalablement examinée par le Comité Consultatif. Les Comités Directeurs seront informés de toute modification et en informeront les Membres. Les Membres pourront soumettre des propositions de modifications auprès du Comité Consultatif via leur Directeur BNI. Les Membres ne peuvent pas utiliser ce qui relève de la propriété intellectuelle de BNI (par exemple logos, marques déposées, noms, slogans, éléments sous copyright, etc.) pour produire, distribuer, vendre, commercialiser ou promouvoir des produits ou services. Les Membres doivent s'engager à respecter la charte graphique de BNI pour tout usage autorisé.

(1)La dynamisation d'un Groupe est un processus pouvant être mis en place lorsque les Groupes ont un nombre de Membres trop faible (en deçà de 20) pour être efficace pendant une période de plus de 3 mois.

REGLEMENT INTERIEUR GENERAL

1. Un Groupe BNI n'accepte comme Membre qu'une seule personne physique par métier.
2. Les Membres doivent représenter leur activité principale
3. Les Membres doivent arriver à l'heure et rester jusqu'à la fin de la réunion.
4. Une personne ne peut être Membre que d'un seul Groupe BNI à la fois. Un Membre ne peut appartenir ni à un autre Groupe BNI, ni à une autre organisation n'acceptant qu'une personne par catégorie professionnelle et dont le but principal est de se transmettre des recommandations d'affaires.
5. Un Membre BNI est autorisé à être absent 3 fois sur une période de 6 mois glissants. Si un Membre ne peut pas participer à une réunion hebdomadaire, il peut se faire représenter par un suppléant (pas un Membre du même Groupe), ce qui ne comptera pas comme absence.
6. Les Membres doivent transmettre des recommandations qualifiées et/ou venir avec des Visiteurs aux réunions hebdomadaires.
7. Les Visiteurs peuvent participer à deux réunions d'un même Groupe au maximum.
8. Seuls les Membres qui ont complété leur Programme pour la Réussite du Membre ou un Directeur BNI peuvent animer la Conférence pendant la réunion BNI.
9. Des absences sont possibles dans certaines circonstances (ex : arrêt maladie empêchant de travailler, obsèques, congé maternité et paternité) à la discrétion du Comité des Membres et du Directeur BNI.
10. Les Membres qui désirent changer d'activité professionnelle principale doivent soumettre une nouvelle candidature.
11. Toutes les listes de Membres BNI sont uniquement destinées à donner des recommandations. Avant d'envoyer des communications de marketing ou de sollicitation commerciale à des Membres BNI en dehors de votre Groupe ou de vos Directeurs/Directrices Consultatif(e)s, le destinataire doit donner son consentement. Le consentement doit être donné librement, spécifiquement, informé et sans ambiguïté.

REGLEMENT INTERIEUR ADMINISTRATIF

1. Il y a un droit d'entrée initial : les participations financières annuelles peuvent être payées par virement bancaire.
2. BNI, ses franchises ou ses représentants peuvent, en tout lieu, créer des Groupes avec des personnes intéressées par le développement d'un réseau de recommandations d'affaires. De plus, ils peuvent créer plusieurs Groupes BNI dans une même zone géographique ou une même ville.
3. La participation financière de renouvellement est payable trente jours avant l'échéance de la période en cours. Les Membres qui n'ont pas réglé leur participation financière avant la première

réunion mensuelle de leur période de renouvellement sont considérés comme en retard, ce qui entraîne une facturation d'une pénalité de retard de 50 € TTC (cinquante euros). S'ils ne sont toujours pas payés dans le mois suivant cette première réunion (retard d'un mois), le Membre est exclu du système BNI automatiquement pour défaut de paiement et n'apparaît plus dans la liste des Membres. Par conséquent, s'il souhaite réintégrer le Groupe, il devra faire acte de postulation comme nouveau Membre et s'acquitter des droits d'entrée, en plus des frais de participation forfaitaires annuels.

4. Les participations financières annuelles ne sont pas remboursables. Toutefois, en cas de départ volontaire du Membre ou en cas de fermeture (2) du Groupe, un Certificat de crédit, valable 2 ans, sera délivré pour la durée inutilisée, sur demande, aux payeurs. En cas d'exclusion, un Certificat de crédit, valable 2 ans, ne sera pas émis.
5. Les participations financières annuelles payées par une société pour un Membre peuvent bénéficier à un autre Membre, représentant de la même société, sous réserve d'être accepté par le Comité des Membres.
6. BNI a une politique stricte concernant les paiements revenant impayés. À compter de la réception d'un avis d'impayé envoyé par BNI, le Membre concerné dispose d'un délai de sept jours ouvrés pour contacter la Direction régionale de BNI et régulariser le règlement. Tout paiement impayé qui n'a pas été provisionné dans ce délai pourra être transmis au service de recouvrement et le Membre ne pourra assister à aucune réunion tant que le problème n'est pas résolu. Le Membre concerné devra acquitter des frais de dossier d'un minimum de 100 € TTC (cent euros). Si un Membre émet un deuxième paiement sans provision, il pourra être mis fin à sa participation sans autre préavis.
7. BNI est un service de marketing fourni par la société BNI Entreprises Inc. BNI, ses franchises ou ses représentants se réservent le droit de mettre un terme à la participation d'un Membre à tout moment.

8. A. Aucun transfert de Groupe à Groupe ne peut être fait. Une postulation à un Groupe nécessite de ne pas être Membre d'un autre Groupe, et donc le cas échéant, d'avoir démissionné de son précédent Groupe.

8. B. Dans le cas de présentation d'un Certificat de moins de 12 mois de participation financière, le Membre devra accompagner sa postulation du montant des frais de renouvellement, dont la durée sera ajoutée à la durée du certificat de crédit.

Dans le cas de présentation d'un Certificat de plus de 12 mois de participation financière, le Membre n'aura pas à payer de frais de renouvellement.

Dans ces 2 cas, le Membre n'aura pas à payer de droits d'entrée.

Si aucun Certificat de crédit n'est présenté par le postulant, le droit d'entrée sera exigé.

9. Pour les Groupes en création, la participation financière pourra être remboursée en cas de départ volontaire du Membre jusqu'à la première Réunion de Préparation au Fonctionnement du Groupe. Le droit d'entrée sera conservé. La date de début de participation est la date d'intronisation, sauf pour les Groupes en création pour lesquels la date de début est la date de la 1ère Réunion de Préparation au Fonctionnement.

Dans le cadre de réunions ou d'événements BNI, il arrive que des photos ou enregistrements soient réalisés. En devenant Membre d'un Groupe BNI, vous acceptez leur utilisation dans le cadre de la communication de BNI à titre gracieux sur tous supports. Cette autorisation est valable pendant dix ans (10) après votre départ du Groupe.

(2)Un Groupe BNI peut être fermé si les conditions pour fonctionner ne sont pas réunies (ex : plus de lieu de réunion, nombre de Membres trop faible, pas de Comité de Pilotage...)

LIGNES DIRECTRICES DU PROGRAMME

Visiter d'autres Groupes BNI

- Les Membres qui désirent visiter un autre Groupe doivent informer préalablement de leur venue en précisant qu'ils sont Membres d'un autre Groupe BNI.
- Les Membres en visite ne doivent rien dire ou faire qui puisse les placer en concurrence avec un Membre du Groupe qu'ils visitent.
- Les Groupes doivent se montrer prudent lors d'échange de recommandations d'affaires avec des inconnus, même s'il s'agit de Membres d'autres Groupes BNI®.
- Les Membres en visite doivent payer leur petit-déjeuner.
- Avant de visiter un autre Groupe que le sien, le Membre doit d'abord contacter le Président de ce Groupe.
- Un Membre en visite est tenu de suivre les mêmes règles que les autres Visiteurs qui ne sont pas Membres du BNI. Par exemple : un maximum de deux visites est permis.

Absences et retards

- Les absences et les retards ont un impact important sur l'efficacité des Groupes (moins d'affaires potentielles pour les Membres). Le Comité des Membres a pour mission de donner des avertissements aux Membres qui sont absents, en retard ou qui quittent la réunion plus tôt. En cas d'absences ou de retards répétés, les Membres s'exposent à une exclusion décidée par le Comité des Membres. Il est autorisé 3 absences sur une période de 6 mois glissants.

Se faire remplacer par un suppléant

En cas d'absences planifiées, il est demandé au Membre de se faire représenter par un suppléant.

- Peuvent être choisis comme suppléant : des clients, des amis, de la famille et/ou des employés.
- L'objectif premier d'un suppléant est de représenter un Membre BNI absent. Bien que BNI recommande d'en limiter l'usage autant que possible, un Membre peut se faire remplacer jusqu'à trois fois sur une période de six mois glissants.
- Les Membres sont tenus de prévenir le Groupe en cas de remplacement, afin que le suppléant puisse être accueilli personnellement par le Comité des Membres.

Catégories professionnelles

- Les Membres s'engagent à représenter la spécialité professionnelle qui a été approuvée par le Comité des Membres.
- Les Membres de BNI qui représentent une organisation de marketing multi-niveaux (multi-level marketing – MLM – ou marketing de réseau) sont tenus de présenter au Groupe leurs produits et services, et non les opportunités professionnelles propres à ce type de profession.

Principe de non-discrimination

Le siège de BNI (situé à Charlotte en Caroline du Nord, aux États-Unis) attend de ses Groupes que leurs Membres soient sélectionnés dans toutes les catégories professionnelles, en s'appuyant uniquement sur les compétences de chacun – et non sur des considérations raciales, de couleur, de genre, religieuses, d'origine, de nationalité, de statut marital, d'orientation sexuelle, d'âge ou de situation de handicap. BNI se désolidarise entièrement de tout Groupe dont les actions entraîneraient en infraction avec ces, ou autres éléments discriminatoires.

CODE DE DEONTOLOGIE

1. Je fournirai des produits ou services répondant aux critères de qualité et de prix que j'aurai précédemment annoncés.
2. Je serai sincère envers mes co-Membres et envers les personnes auprès desquelles ils m'auront recommandé.
3. Je développerai confiance et bonne volonté dans mes relations avec mes co-Membres et les personnes auprès desquelles ils m'auront recommandé.
4. Je suivrai promptement chacune des recommandations que je recevrai.
5. J'agirai conformément aux normes éthiques de ma profession*.
6. J'adopterai une attitude positive et constructive envers les Membres de BNI.

Après acceptation par BNI, je m'engage à respecter le Code de Déontologie ci-dessus pendant toute la durée de mon adhésion à BNI. De plus, sachant que la formation est la clé du succès de toute entreprise, je m'engage également à suivre la session « Programme pour la Réussite du Membre - Module Initial » dans un délai de deux mois à compter de la date de mon entrée dans le Groupe.

***Toute norme professionnelle prescrite dans un code éthique formel annule et remplace les normes édictées par le réseau BNI.**