



Boîte à outils

Partenariats 2023

Contenu

1. Introduction.....	4
1.1. Qu'est-ce qu'un partenariat ?	4
2. Partenariats institutionnels	5
2.1. Qu'est-ce qu'un partenariat institutionnel ?.....	5
2.2. Quels sont les partenariats institutionnels actuels de la JCI ?.....	5
2.3. En quoi consistent ces partenariats ?	5
2.4. Comment les organisations nationales et/ou locales peuvent-elles tirer parti de ces partenariats institutionnels ?.....	7
3. Partenariats financiers	8
3.1. Qu'est-ce qu'un partenariat financier ?	8
3.2. Qu'est-ce que le Club 100 de la JCI ?.....	8
3.3. Qu'est-ce qu'une entreprise partenaire de la JCI ?	8
3.4. Quelle est la différence entre un membre du Club 100 JCI et une entreprise partenaire de la JCI ?	9
3.5. Quelle est la différence entre un membre du Club 100 JCI et un donateur de la Fondation JCI ?.....	9
3.6. Quels sont les partenariats financiers actuels de la JCI ?	9
3.7. En quoi consistent ces partenariats ?	9
3.8. Comment les organisations nationales et/ou locales peuvent-elles tirer parti de ces partenariats financiers ?	9
3.9. Quel est notre argumentaire de vente ? (Principaux arguments de vente).....	10
3.10. Quelles offres proposons-nous ?	11
3.11. Quelle est la différence entre le parrainage et les partenariats nominatifs ?.....	12
3.12. Comment accroître les partenariats financiers ?	12
4. Prospects qualifiés.....	14
4.1. Qu'est-ce qu'un prospect qualifié ?.....	14

4.2. Comment pouvez-vous partager un prospect qualifié avec l'équipe des partenariats du siège mondial ?	14
4.3. Que fait la JCI avec les prospects partagés ?	14
4.4. Comment pouvez-vous participer au processus d'acquisition d'un nouveau partenariat ?	14
5. Interlocuteurs	15
5.1. Comment contacter un partenaire mondial ?	15
6. Participez à un événement organisé par un partenaire.....	17
6.1. Comment participer à un événement partenaire ? (dans quelles circonstances ?)	17

1. Introduction

1.1. Qu'est-ce qu'un partenariat ?

Un partenariat est un accord dans lequel les parties, appelées partenaires, conviennent de coopérer en vue de promouvoir leurs intérêts mutuels. Les partenaires impliqués peuvent être des particuliers, des entreprises, des associations, des gouvernements ou une combinaison de ces groupes.

Nous établissons des partenariats pour augmenter nos chances de réaliser notre mission, étendre notre portée, accroître la notoriété et la visibilité de notre marque, faciliter le développement et la fidélisation des membres ainsi que pour atteindre une viabilité financière.

Nous avons conçu nos collaborations en nous appuyant sur nos quatre domaines d'opportunité :



2. Partenariats institutionnels

2.1. Qu'est-ce qu'un partenariat institutionnel ?

Un partenariat institutionnel est un accord dans lequel les parties impliquées sont des organisations à but non lucratif ou qui n'impliquent aucun arrangement financier.

Un partenaire institutionnel peut être l'une des entités suivantes (détenues ou contrôlées directement ou indirectement, par l'une d'entre elles),

1. Une banque commerciale ou d'investissement, une caisse d'épargne d'une société fiduciaire, une société de financement ou une institution similaire
2. Une compagnie d'assurance
3. Un établissement d'enseignement, une institution ou une fondation
4. Une agence gouvernementale
5. Une coopérative de crédit, une fiducie ou un fonds de dotation
6. Un Conseil des gouverneurs de la Réserve fédérale des États-Unis, une société d'assurance-prêt ou tout successeur exerçant des fonctions similaires à l'avenir
7. Une organisation ayant des missions similaires
8. Toute combinaison d'une ou plusieurs des entités susmentionnées.

2.2. Quels sont les partenariats institutionnels actuels de la JCI ?

Les partenariats institutionnels actuels de la JCI sont :

Les Nations Unies (ONU)
La Chambre de Commerce Internationale (ICC)
Le World Business Angels Investment Forum (WBAF)
L'AIESEC
Le Réseau de solutions pour le développement durable (SDSN)
Le Centre Ban Ki-Moon
The Possibilists
Le Business Network International (BNI)

2.3. En quoi consistent ces partenariats ?

Ces partenariats ont pour objectif principal d'étendre notre portée et d'accroître notre réseau de partenaires. Grâce à ce type de collaboration, nous cherchons à ajouter de la valeur à nos produits en créant des opportunités innovantes. Par exemple : L'invitation d'intervenants à nos événements, l'échange de savoir-faire, la visibilité, l'accès au réseau, etc.

Les Nations Unies (ONU)

Les Nations Unies et la JCI ont une histoire riche et commune. En 1945, après la Seconde Guerre mondiale, la JCI et les Nations Unies ont établi leurs organisations sur la conviction que les jeunes, en favorisant la compréhension mutuelle, pourraient prévenir un autre holocauste. Chacune a tenu ses premières assemblées générales en 1946. La JCI et l'ONU ont commencé à collaborer afin de promouvoir la paix et la prospérité dans le monde grâce au leadership individuel.

Depuis 1954, la JCI travaille avec l'un des principaux organes des Nations Unies, le Conseil économique et social des Nations Unies (ECOSOC). Actuellement, 6.343 organisations bénéficient d'un statut consultatif, dont 142 d'un [statut consultatif général](#), et nous sommes l'une d'entre elles. Cela nous permet de travailler et de collaborer avec le l'ECOSOC et ses organes subsidiaires. En ce qui concerne les Objectifs de Développement Durable (ODD), nous

collaborons étroitement avec différentes agences et fondations afin de les promouvoir. Notamment la Fondation des Nations Unies dans le but de soutenir la [Semaine des objectifs mondiaux](#) avec notre Sommet virtuel JCI organisé l'année dernière. En outre, nous sommes aussi activement engagés dans la participation au Forum des ODD.

Nous travaillons et collaborons également avec d'autres organes et organes subsidiaires des Nations Unies tels que l'OMT (Organisation mondiale du tourisme des Nations Unies), le Pacte mondial de l'ONU, le réseau des solutions pour le développement durable (*Sustainable Development Solutions Network*, SDSN) et bien d'autres encore. Une compréhension du fonctionnement de ces organes permettra aux organisations nationales d'explorer les possibilités et de collaborer sur des objectifs communs au sein de nos initiatives.

Nous sommes actuellement en train de préparer la présentation de l'événement intitulé « Déclaration universelle des devoirs des dirigeants » auprès du Haut-Commissariat des Nations Unies aux droits de l'homme (HCDH) et du Bureau de l'Envoyé du Secrétaire général pour la jeunesse.

Contactez les Nations Unies dans votre pays au nom de la JCI doit être fait avec une approche locale, uniquement pour un projet de partenariat, et non une demande de subvention du système des Nations Unies. Cela contribue à renforcer la crédibilité et la confiance dans nos relations, permettant ainsi à la JCI de devenir un acteur clé au sein du système de l'ONU.

Veillez noter qu'il est nécessaire d'utiliser du papier à en-tête JCI, [des références historiques](#), et une proposition de projet ou d'initiative lorsque vous contactez une agence de l'ONU.

La Chambre de Commerce Internationale (ICC)

Notre partenariat a débuté en 1983. Ce partenariat met l'accent sur la collaboration dans le cadre de projets alignés sur notre initiative JCI RISE. L'ICC et les [Centres d'entrepreneuriats](#) ont joué un rôle actif lors du Sommet JCI RISE en 2022 en sensibilisant aux ODD et en abordant l'un de nos piliers « Soutenir et reconstruire les économies » à travers la résilience des entreprises.

Nous nous engageons également à participer mutuellement aux événements annuels et à impliquer nos organisations nationales dans différentes activités avec les chambres nationales.

Le travail avec l'ICC peut être divisé de deux manières :

- Travailler directement avec l'ICC sur des initiatives ou,
- Travailler avec les chambres locales sanctionnées par l'ICC pour se rapprocher des initiatives.

Pour vous connecter et en apprendre davantage sur les réseaux ICC les plus proches de vous, la première étape recommandée consiste à créer un profil pour votre jeune chambre locale sur leur plateforme : [Chambers connect](#). Une fois approuvé, vous pourrez vous connecter et accéder à la plateforme afin de créer une page dédiée à votre organisation nationale sur laquelle vous pourrez partager des événements, des activités, des projets, et bien d'autres encore, favorisant ainsi la collaboration avec les autres chambres. Pour obtenir les instructions nécessaires, lisez le [manuel](#) suivant.

Le World Business Angels Investment Forum (WBAF)

Notre partenariat a débuté en 2015, mais il est devenu officiel en 2020 et a été renouvelé en 2022. Au cœur de ce partenariat se trouve l'inclusion financière et numérique, l'entrepreneuriat féminin et le leadership, ce qui nous permet de bénéficier de conférenciers de haut niveau lors de nos événements et de disposer d'une excellente source de contacts pour nos membres.

Cette collaboration offre également un soutien précieux pour des projets liés aux entreprises (CYE, financement participatif et finance intelligente) ainsi que des occasions de participer à des événements aux côtés des membres locaux de WBAF, axés sur les investissements providentiels et les opportunités de démarrage.

Veillez noter qu'il faut contacter les hauts-commissaires et les sénateurs du WBAF dans votre pays et que les présidents locaux doivent contacter les sénateurs et partenaires internationaux du WBAF. Contactez la WBAF via son site web : www.wbaforum.org

L'AIIESEC

L'AIIESEC et la JCI ont uni leurs forces en 2015. Le partenariat est axé sur le développement personnel, le leadership et la coopération. Ses membres sont principalement des jeunes âgés de 18 à 25 ans, dont la plupart sont basés dans des universités. Ils jouent le rôle d'incubateur pour les membres qui rejoignent la JCI après leur parcours au sein de l'AIIESEC.

Nous encourageons également la participation mutuelle aux événements.

Pour travailler avec l'AIIESEC, vous devez prendre contact avec la section locale et demander un partenariat local en utilisant le papier à en-tête de la JCI et le protocole d'accord officiel (*Global Memorandum of Understanding*, MOU). Un futur protocole de contact est en cours d'établissement avec l'AIIESEC.

Le Centre Ban Ki-Moon pour les Global Citizens (BKMC)

Le Centre Ban Ki-Moon pour les citoyens du monde est une organisation à but non lucratif qui se concentre sur le leadership, la médiation, la défense des droits et l'éducation, en particulier pour les femmes et les jeunes.

En combinant nos intérêts mutuels en matière de leadership et de développement sociétal, la JCI travaille avec le Centre pour relever les défis mondiaux d'aujourd'hui.

Le Business Network International (BNI)

Avec plus de 275 000 membres dans le monde, le Business Network International (BNI) est le plus grand réseau de mise en relation d'affaires et d'orientation professionnelle au monde. Le partenariat a débuté en 2020 et son principal objectif consiste à favoriser la mise en réseau des entreprises, l'entrepreneuriat, et le développement du leadership. À un stade ultérieur, il s'étendra également au recrutement et à la fidélisation des membres.

Le BNI dispose d'implantations et de sections dans la plupart des régions d'Europe. Pour découvrir les opportunités de collaboration, visitez le site www.bnipartner.com/jci et demandez à être contacté par une section locale proche de chez vous ou envoyez un courriel à ncardenas@jci.cc si vous souhaitez une présentation personnelle.

2.4. Comment les organisations nationales et/ou locales peuvent-elles tirer parti de ces partenariats institutionnels ?

Ce type de partenariat offre aux organisations locales et nationales la possibilité d'entrer en contact avec un nouveau segment, d'échanger des idées, de collaborer sur des projets, d'élargir leur portée et d'attirer de nouveaux membres.

Vous pouvez consulter [ici](#) nos accords de partenariat institutionnel.

3. Partenariats financiers

3.1. Qu'est-ce qu'un partenariat financier ?

Un partenariat financier est un accord mutuellement bénéfique qui implique un engagement financier ou une contribution au nom du partenaire au profit de la JCI, de la Fondation JCI ou de toute organisation nationale ou locale de la JCI. Dans le cadre des partenariats financiers, les entreprises, les PME, les fondations ou les particuliers sont généralement intéressés par l'accès à un réseau mondial, l'amélioration de leur visibilité et de leur portée, l'accès à des clients potentiels ou la contribution au développement du leadership des jeunes. En ce qui nous concerne, nous cherchons à réduire les coûts, à attirer des financements et à parvenir à une viabilité financière.

3.2. Qu'est-ce que le Club 100 de la JCI ?

Le Club 100 JCI est un club exclusif de 100 partenaires engagés à investir dans la JCI, sa mission et sa vision. Les membres du Club 100 bénéficieront d'un accès à un espace VIP où ils pourront rencontrer et échanger avec les PDG et les représentants des partenaires JCI, tous issus de différents secteurs de l'économie mais réunis par une passion commune : améliorer l'avenir.

Le programme JCI Club 100 offre aux partenaires la possibilité de participer à quatre niveaux différents. Chaque niveau donne accès à une sélection d'avantages exceptionnels. Le niveau le plus élevé est le platine, suivi respectivement de l'or, l'argent et le bronze. Pour être membre de chaque niveau, un protocole d'accord (*Global Memorandum of Understanding, MOU*) d'investissement minimum doit être effectué. Assurez-vous d'investir rapidement, car chaque niveau dispose d'un nombre limité de places disponibles.

	BRONZE 1.000 USD	SILVER 3.000 USD	GOLD 5.000 USD	PLATINUM 10.000 USD
<ul style="list-style-type: none"> • Visibility on JCI Virtual Community and presentation on JCI Partnerships page • Business Networking Sessions with JCI Members at JCI World Congress and Area Conferences 	Included	Included	Included	Included
<ul style="list-style-type: none"> • Speaking opportunities at one Area Conference of choice 		Included	Included	Included
<ul style="list-style-type: none"> • One social media post about the Partner • Complimentary VIP Registration for one Area Conference of choice 			Included	Included
<ul style="list-style-type: none"> • Speaking opportunity at JCI World Congress • Complimentary VIP Registration for JCI World Congress 				Included
<i>*All benefits are subject to a calendar year</i>				
	40 openings	30 openings	20 openings	10 openings

Veuillez trouver plus d'informations sur ce programme [ici](#).

3.3. Qu'est-ce qu'une entreprise partenaire de la JCI ?

Une entreprise partenaire de la JCI est une organisation, une société, une fondation ou une entité avec laquelle la JCI a établi un accord financier personnalisé. Dans le cadre de cet accord, la JCI s'engage à respecter certains termes et conditions en échange d'une contribution financière au nom du partenariat. Cela englobe, sans s'y limiter, les sponsors pour tout programme JCI (CYE, TOYP, JCI RISE) ou événement JCI (Conférences de zone ou Congrès

mondial).

3.4. Quelle est la différence entre un membre du Club 100 JCI et une entreprise partenaire de la JCI ?

Les entreprises partenaires sont automatiquement membres du JCI Club 100 en fonction du niveau de leur contribution financière, mais tous les membres du JCI Club 100 ne sont pas des entreprises partenaires de la JCI.

3.5. Quelle est la différence entre un membre du Club 100 JCI et un donateur de la Fondation JCI ?

Le programme JCI Club 100 s'adresse aux entreprises et la Fondation JCI aux particuliers. Cliquez [ici](#) pour en savoir plus sur la Fondation JCI.

3.6. Quels sont les partenariats financiers actuels de la JCI ?

La JCI n'a actuellement aucun partenaire financier. Plusieurs accords potentiels sont en cours de négociation, avec :

BNi

Turkish Airlines

NFTIV

3.7. En quoi consistent ces partenariats ?

En fonction des objectifs de chaque partenaire, l'accord peut inclure :

- Une visibilité sur tous les canaux de communication officiels de la JCI
- Une visibilité lors des événements JCI
- Un accès aux événements et sessions VIP
- Une contribution aux conseils, panels et événements spéciaux
- Une possibilité d'intervention
- Une réunion privée avec des membres JCI, des ambassadeurs, des membres du conseil d'administration ou des anciens membres

Chaque accord de partenariat est conçu sur mesure afin de répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise partenaire. Nous mettons un point d'honneur à offrir des produits et des services pouvant être fournis pour répondre aux attentes et prévenir toute expérience de partenariat insatisfaisante. Nous évitons les accords qui impliquent des objectifs de vente, car nous ne pouvons pas promettre de chiffre d'affaires. Cependant, nous pouvons promettre une exposition, une visibilité et des opportunités marketing au sein de notre réseau. Ce type de partenariat peut également impliquer l'accès à des formations et à des masterclass pour un nombre défini de personnes (employés/cadres d'entreprise) via notre plateforme, des collaborations dans le cadre de projets, et des conférenciers, entre autres. Retrouvez toutes les opportunités de partenariat [ici](#).

3.8. Comment les organisations nationales et/ou locales peuvent-elles tirer parti de ces partenariats financiers ?

Les organisations nationales et locales peuvent tirer parti de ce type de partenariat en collaborant avec nos partenaires lors d'événements et de projets, en élargissant leur portée grâce à leur réseau, en augmentant leur visibilité et en entrant en contact avec un nouveau public.

Elles ont la possibilité de contacter n'importe quelle entreprise partenaire de la JCI (en s'adressant à l'équipe des Partenariats de la JCI) afin de soumettre une proposition de partenariat financier ou institutionnel local ou national.

3.9. Quel est notre argumentaire de vente ? (Principaux arguments de vente)

Notre argumentaire de vente repose sur cinq points principaux :

3.9.1. Les événements (les quatre conférences de zone et le congrès mondial)

Nous offrons des opportunités de marketing permettant de promouvoir un produit ou un service au sein de notre réseau pendant la conférence de zone de votre choix et/ou le congrès mondial. Nous pouvons également proposer des sessions spéciales et des opportunités d'intervention.

De plus, il est possible de concevoir des forfaits sur mesure afin de cibler des objectifs spécifiques qui suscitent l'intérêt du partenaire potentiel. Par exemple : un forfait spécifique comprenant exclusivement la Conférence de zone Asie-Pacifique et la Conférence de zone Europe, avec la possibilité exclusive d'avoir un stand lors de la conférence.

3.9.2. Le Développement de Compétences & Masterclass

Nous offrons la possibilité de créer un contenu personnalisé qui attire un public cible spécifique et ajoute de la valeur à nos produits. Ce type d'offre est généralement destiné aux universités et aux institutions.

L'accès au développement de compétences et aux masterclass peut être un avantage ajouté à toute offre, adapté aux besoins du partenaire potentiel, à un tarif spécial ou réduit qui peut être négocié en fonction du nombre de personnes bénéficiaires.

3.9.3. Le Sommet virtuel (JCI RISE)

Il s'agit d'une excellente occasion d'avoir des partenaires impliqués dans des projets liés aux ODD. La plupart de nos partenaires sont investis dans les objectifs de développement social des Nations Unies et cherchent à s'associer à ce type d'initiative. En offrant des opportunités de soutien, nous favorisons l'expansion du Sommet JCI RISE qui vise à accroître la sensibilisation autour de nos trois principaux piliers :

ODD alignés sur JCI RISE :

- Soutenir et reconstruire les économies
ODD 9 : Industrie, innovation et infrastructure
ODD 11 : Villes et communautés durables
ODD 12 : Consommation et production responsables
- Motivation de la population active
ODD 1 : Pas de pauvreté
ODD 4 : Éducation de qualité
ODD 8 : Travail décent et croissance économique
- Préserver la santé mentale
ODD 3 : Bonne santé et bien-être

Vous pouvez télécharger [ici](#) la présentation du programme.

3.9.4. Le concours CYE

L'un de nos produits phares est le programme des jeunes entrepreneurs créatifs (Creative Young Entrepreneur ou CYE). L'objectif principal de ce dernier est de permettre aux jeunes leaders de présenter leurs entreprises nouvellement créées. Le CYE met les jeunes entrepreneurs au défi de faire preuve d'esprit critique et créatif en leur demandant de présenter un modèle d'entreprise pérenne approfondi. Ce concours encourage et soutient l'innovation, la durabilité et la créativité. De nombreuses marques cherchent à soutenir les jeunes innovateurs. Vous pouvez télécharger la présentation [ici](#).

3.9.5. Les Récompenses (TOYP)

La JCI reconnaît les leaders mondiaux exceptionnels qui sont en première ligne de la création du changement. Grâce au programme « Les Dix Jeunes les Plus Remarquables du Monde (JCI TOYP) », nous identifions les jeunes innovateurs les plus brillants du monde dans tous les domaines. Nous récompensons les chercheurs à l'origine de découvertes médicales, les humanitaires qui réhabilitent les zones de guerre et les innovateurs qui s'attaquent aux problèmes mondiaux complexes tels que le changement climatique ou la sécurité alimentaire. Les lauréats deviennent de solides ambassadeurs de la marque JCI et partagent leur expertise de diverses manières.

Le programme offre aux dirigeants en pleine croissance une motivation continue pour aller de l'avant, en mettant l'accent sur les contributions des jeunes, tout en encourageant l'innovation et la créativité. Les dix premiers lauréats sont récompensés dans différentes catégories, certaines d'entre elles sont ouvertes au parrainage et au soutien d'entreprises, selon l'intérêt des partenaires en question.

- Réalisations commerciales, économiques et/ou entrepreneuriales
- Affaires politiques, juridiques et/ou gouvernementales
- Leadership et/ou réalisation académique
- Réalisations culturelles
- Leadership moral et/ou environnemental
- Aide aux enfants, à la paix dans le monde et/ou aux droits de l'homme
- Leadership humanitaire et/ou bénévole
- Développement scientifique et/ou technologique
- Développement et/ou réalisation personnelle
- Innovation médicale

3.10. Quelles offres proposons-nous ?

Nos offres sont divisées en 3 catégories :

1. Bronze
2. Argent
3. Or

PARTNERSHIPS OPPORTUNITIES

	BRONZE	SILVER	GOLD
2.800 USD <small>*Participation only</small> <ul style="list-style-type: none"> • One free pass to the European Conference, accommodation included for the event (4 days - 3 nights) • Access to our Partnerships Networking sessions 			
10.000 USD <ul style="list-style-type: none"> • Sponsor mentioned in JCI Social Media posts article (5 posts per year on all social media platforms) • Partner message included in JCI Newsletter • Partner Networking Meetings • Promotional materials included in Area Conference complimentary welcome bags 	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
20.000 USD <ul style="list-style-type: none"> • Posts/articles about the sponsor on the JVC platform, JCI website, and printed program • Sponsor Logo on JVC platform, Splash page • Guest Speaker • Banner ad on the JVC platform • 1 Complimentary pass to an Area Conference of your choice • One booth at Area Conference • Promotional materials included in the World Congress complimentary welcome bags 		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
75.000 USD <ul style="list-style-type: none"> • Guest Speaker in 4 Area Conference • 1 Complimentary pass to 4 Area Conferences • One booth at 4 Area Conferences • 1 Complimentary pass to the World Congress 			<input checked="" type="checkbox"/>

Veillez trouver la présentation et les différentes offres [ici](#). Vous pouvez également télécharger les modèles modifiables [ici](#).

3.11. Quelle est la différence entre le parrainage et les partenariats nominatifs ?

Les partenaires nominatifs sont mentionnés dans toutes les communications relatives au programme qu'ils ont choisi de soutenir. Un partenaire nominatif bénéficie également de l'exclusivité de la catégorie (aucune autre entreprise concurrente ne peut devenir partenaire ou sponsor de ce programme JCI). Un parrainage, quant à lui, peut se référer à un type particulier de visibilité et d'implication.

3.12. Comment accroître les partenariats financiers ?

La JCI accorde une importance primordiale à la viabilité financière et à la réduction de sa dépendance vis-à-vis des contributions des membres, tant actuellement que dans le futur. Nous nous engageons à présenter les programmes, les événements et le réseau de la JCI à un large éventail de partenaires financiers potentiels. Ces partenaires et sponsors potentiels sont considérés comme des prospects.

Les stratégies visant à générer un maximum de prospects et à maximiser le potentiel de vente sont les suivantes :

1. Profiter des partenariats institutionnels pour accéder aux fondations, aux entreprises, aux particuliers et aux PME susceptibles d'être intéressés par les opportunités de partenariat offertes par la JCI
2. Participer à des événements organisés par des partenaires afin de renforcer notre réseau et d'atteindre des partenaires financiers potentiels
3. Informer tous les membres du réseau JCI sur les opportunités de partenariats JCI
4. Utiliser le réseau des anciens membres et des ambassadeurs JCI afin d'obtenir des prospects
5. Concevoir un parcours dédié aux partenaires lors des événements JCI
6. Convier les partenaires financiers potentiels à prendre part aux panels, aux événements et aux programmes de la JCI afin qu'ils puissent découvrir la qualité et l'étendue du réseau JCI
7. Assurer la clarté et l'accessibilité des documents de partenariat en les mettant en ligne

- et en automatisant les processus.
8. Assister à des événements pertinents pour accroître la visibilité de la JCI au sein de l'écosystème de l'entreprise

4. Prospects qualifiés

4.1. Qu'est-ce qu'un prospect qualifié ?

Un prospect qualifié est un contact identifié comme un client potentiel, qui a manifesté un intérêt pour nos produits et services, et qui est susceptible de devenir un partenaire. Il s'agit d'une personne qui possède un pouvoir décisionnel au sein d'une organisation.

4.2. Comment pouvez-vous partager un prospect qualifié avec l'équipe des partenariats du siège mondial ?

Vous pouvez envoyer un courriel d'introduction, qui présente le contact (prospect qualifié) et sollicite une réunion formelle avec l'équipe de partenariat. Vous pouvez également partager leur intérêt ainsi que toute autre information que vous estimez utile pour le processus de négociation. Si vous avez un prospect qualifié, faites-le-nous savoir en remplissant le [formulaire](#) suivant.

4.3. Que fait la JCI avec les prospects partagés ?

Nous prendrons contact avec eux et planifierons une réunion durant laquelle nous présenterons en détail les possibilités de partenariat qui s'offrent à eux. Nous effectuerons des recherches préliminaires sur l'entreprise et le parcours de la personne, et nous préparerons des documents à partager lors de la réunion.

4.4. Comment pouvez-vous participer au processus d'acquisition d'un nouveau partenariat ?

Nous vous invitons à assister à la réunion avec l'équipe de partenariat du siège mondial. L'objectif de la première réunion est de comprendre en détail l'activité, les intérêts et les besoins du partenaire potentiel afin d'élaborer une proposition adaptée à ses besoins et à ses attentes.

5. Interlocuteurs

5.1. Comment contacter un partenaire mondial ?

Lorsque vous contactez nos partenaires par courrier électronique, assurez-vous de mettre en copie le Responsable des Partenariats du siège mondial ainsi que le gestionnaire des partenariats du siège mondial afin de les aider et les assister en cas de besoin.

Les Nations Unies (ONU)

Contacteur les Nations Unies dans votre pays au nom de la JCI doit être fait avec une approche locale, uniquement pour un projet de partenariat, et non une demande de subvention du système des Nations Unies. Cela contribue à renforcer la crédibilité et la confiance dans nos relations, permettant ainsi à la JCI de devenir un acteur clé au sein du système de l'ONU.

Veillez noter qu'il est nécessaire d'utiliser du papier à en-tête JCI, des références historiques, et une proposition de projet ou d'initiative lorsque vous contactez une agence de l'ONU.

Le World Business Angels Investment Forum (WBAF)

Vous pouvez consulter le site web officiel de la WBAF [ici](#).

Retrouvez les derniers protocoles d'accord signés [ici](#).

La Chambre de Commerce Internationale (ICC)

Pour vous connecter et en apprendre davantage sur les réseaux ICC les plus proches de vous, la première étape recommandée consiste à créer un profil pour votre jeune chambre locale sur leur plateforme : [Chambers connect](#). Une fois approuvé, vous pourrez vous connecter et accéder à la plateforme afin de créer une page dédiée à votre organisation nationale sur laquelle vous pourrez partager des événements, des activités, des projets, et bien d'autres encore, favorisant ainsi la collaboration avec les autres chambres. Pour obtenir les instructions nécessaires, lisez le [manuel](#) suivant.

Vous pouvez consulter [ici](#) la liste des Chambres mondiales de la CCI.

Retrouvez [ici](#) les derniers protocoles d'accord signés.

L'AIESEC

Pour travailler avec l'AIESEC, vous devez prendre contact avec la section locale et demander un partenariat local en utilisant le papier à en-tête de la JCI et le protocole d'accord officiel (Global Memorandum of Understanding, MOU). Un futur protocole de contact est en cours d'établissement avec l'AIESEC.

Retrouvez les derniers protocoles d'accord signés [ici](#).

Le Centre Ban Ki-Moon pour les Global Citizens (BKMC)

Si vous souhaitez collaborer avec eux, veuillez nous contacter directement et nous vous mettrons en relation avec les représentants concernés.

Le Business Network International (BNI)

Pour prendre contact avec les sections BNI et explorer les opportunités de collaboration, visitez le site www.bnipartner.com/jci/ et demandez à être contacté par une section locale proche de chez vous ou envoyez un courriel à ncardenas@jci.cc si vous souhaitez une présentation

personnelle.

Veillez trouver la liste des chapitres mondiaux de BNI [ici](#).

6. Participer à l'événement d'un partenaire

6.1. Comment participer à un événement partenaire ? (dans quelles circonstances ?)

Selon le type d'événement et l'accord de partenariat, nous communiquerons les opportunités par le biais des canaux suivants :

- Le Comité directeur de la JCI
- Les Commissions JCI
- La Newsletter JCI
- Les réseaux sociaux de la JCI

Si vous êtes intéressé par un événement spécifique, n'hésitez pas à contacter l'équipe chargée des partenariats ou l'équipe chargée de la croissance et du développement régional, et nous ferons de notre mieux pour rendre votre participation possible.

Consultez notre [Page Partenariats](#) pour plus d'informations, et téléchargez [ici](#) nos Partenariats Mondiaux JCI.