



**Boîte à outils
pour les
partenariats**

Boîte à outils des partenariats JCI

Guide pratique à l'intention des organisations nationales et locales

Contenu

1. Introduction
2. Comment utiliser cette boîte à outils
3. Que signifient les partenariats chez JCI (Pourquoi établissons-nous des partenariats ?)
4. Comprendre le cadre de partenariat de la JCI (Avec qui travaillons-nous ?)
 - 4.1 Les trois piliers du partenariat
 - 4.2 Types de relations
 - 4.3. Critères de sélection des partenaires (Comment décidons-nous de devenir partenaires ?)
5. Voies d'activation des partenariats (Que faisons-nous ensemble ?)
6. Le cycle de partenariat en 4 étapes de la JCI (Comment travaillons-nous ensemble ?)
7. Collaborer avec des partenaires mondiaux
 - 7.1 Règles d'engagement
 - 7.2 Accès aux prestations
 - 7.3 Cas où une approbation est requise
8. Comprendre le JCI Club100
 - 8.1 Objectif et structure
 - 8.2 Avantages réservés aux membres
 - 8.3 Niveaux d'adhésion
9. Établir des partenariats aux niveaux national et local
10. Ce qu'il faut faire et ne pas faire en matière de partenariat
11. Quand contacter le siège social de la JCI
12. Modèles et outils
13. Foire aux questions

14. Coordonnées

1. Introduction

La JCI collabore avec des organisations qui soutiennent sa mission de formation des leaders et de promotion du Programme de développement durable à l'horizon 2030. Les partenariats sont essentiels à l'impact, à la pérennité et à la pertinence mondiale de la JCI.

Cette boîte à outils sur les partenariats sert **document de référence officiel** document explique comment fonctionnent les partenariats au sein de la JCI à tous les niveaux. Il fournit des directives claires aux membres, aux organisations locales et à l'organisation nationale sur la manière de collaborer avec les partenaires de façon professionnelle, éthique et cohérente.

Cette boîte à outils vous aide à comprendre :

- Quels sont les partenariats JCI et pourquoi sont-ils importants ?
- Structure du cadre de partenariat de la JCI
- La différence entre les partenariats mondiaux, nationaux et locaux
- Comment accéder aux avantages des partenaires mondiaux
- Comment construire et gérer des partenariats aux niveaux national et local
- Quand et comment impliquer le siège de la JCI

Cette boîte à outils traduit le cadre de partenariats mondiaux de la JCI en conseils simples et concrets, applicables de manière cohérente dans toute l'organisation.

Les organisations nationales et locales ont l'autonomie nécessaire pour développer des partenariats, à condition qu'elles :

- Ne pas contrevenir aux accords internationaux
- Respectez les normes éthiques de la JCI
- Utilisez correctement la marque JCI
- Informer et coordonner avec le siège social en cas de besoin

2. Comment utiliser cette boîte à outils

Cette boîte à outils est conçue pour être pratique et facile à utiliser pour :

- **Membres**

- **Organisations locales**
- **Organisations nationales**

Il n'est pas nécessaire de le lire du début à la fin pour l'utiliser efficacement. En cas de doute, contactez toujours le siège social de la JCI avant de faire appel à un partenaire.

Ce document doit être utilisé comme :

- Une référence avant de contacter un partenaire
- Un guide pour la préparation de propositions de partenariat ou de dossiers de parrainage
- Un outil d'aide à la révision des accords
- Une ressource de formation pour les équipes de partenariat

3. Ce que les partenariats signifient à la JCI

Les partenariats aident la JCI :

- Élargir les opportunités pour les membres
- Accroître sa crédibilité et sa visibilité mondiale
- Renforcer le développement du leadership
- Mettre en œuvre des initiatives percutantes
- Soutenir les événements et les programmes
- Accroître l'innovation et l'accès aux ressources

Les partenariats ne sont pas uniquement financiers. Ils englobent la coopération institutionnelle, le partage des connaissances, les outils, les plateformes, les réseaux et la collaboration stratégique.

Chaque membre de la JCI, chaque organisation locale et chaque organisation nationale a un rôle à jouer pour garantir que les partenariats soient :

- Axé sur la mission
- Gestion professionnelle
- éthiquement irréprochable
- Conformément à la stratégie mondiale de JCI

4. Comprendre le cadre de partenariat de la JCI

Les partenariats de la JCI sont organisés selon deux dimensions complémentaires :

- **Piliers du partenariat**, qui définissent *avec qui nous travaillons*
- **Types de relations**, qui définissent comment nous travaillons avec eux

Comprendre cette distinction est essentiel pour interagir correctement avec les partenaires.

4.1 Les trois piliers du partenariat

4.1.1 Partenaires institutionnels

Les partenaires institutionnels sont des organisations alignées sur la mission qui travaillent avec JCI sur le plaidoyer, la mise en œuvre des objectifs de développement durable (ODD), le leadership éclairé, les écosystèmes d'innovation et l'impact communautaire.

Les partenaires institutionnels sont regroupés en **trois sous-catégories**:

1. **Partenaires en matière de politiques, de plaidoyer et de coopération mondiale**

Organisations qui aident la JCI à s'engager dans les politiques mondiales, les processus multilatéraux et le leadership en matière d'ODD.

- *Exemples* : agences des Nations Unies, organismes intergouvernementaux, coalitions mondiales de jeunes, chambres de commerce.

2. **Partenaires en matière d'innovation et d'écosystème**

Organisations qui soutiennent l'entrepreneuriat, la transformation numérique et les écosystèmes d'innovation pour les jeunes leaders.

- *Exemples* : Écosystèmes de startups, accélérateurs, réseaux d'innovation, plateformes d'entrepreneuriat.

Partenariats 2026

3. **Partenaires d'impact communautaire**

Organisations qui aident JCI à réaliser des projets alignés sur les ODD et à avoir un impact social dans les communautés locales.

- *Exemples* : ONG, fondations, organisations humanitaires, organisations de jeunesse et communautaires.

Partenariats 2026

Ces partenaires n'apportent généralement pas de soutien financier direct. Leur principal atout réside dans l'alignement de leurs missions, leur crédibilité et leur accès aux plateformes, aux outils et aux réseaux.

Télécharger un [guide complet](#) des partenaires et collaborateurs institutionnels actuels.

4.1.2 partenaires corporatifs

Ces partenaires fournissent :

- soutien monétaire
- Parrainage
- Subventions
- Des contributions en nature mesurables qui compensent les coûts

Les entreprises partenaires contribuent au financement des programmes, événements et initiatives stratégiques mondiaux.

Le [Club JCI 100](#) ce programme s'inscrit dans ce pilier en tant que programme phare de partenariat d'entreprise, où les entreprises investissent financièrement dans la JCI et bénéficient d'une visibilité et d'avantages en matière de réseautage.

4.1.3 Partenaires stratégiques

Ces partenaires fournissent **avantages directs aux membres**, tel que:

- Outils
- Technologie
- Entraînement
- mentorat
- Réductions
- Développement de carrière

Téléchargez le guide complet des offres actuelles de nos partenaires stratégiques [réductions et avantages pour les membres](#) Ce guide est disponible en anglais, japonais, français et espagnol.

4.2 Types de relations

JCI collabore avec des organisations externes à travers trois types de relations :

- **Partenariat**

Une relation formelle qui s'inscrit dans au moins l'un des trois piliers de partenariat de la JCI. Les partenariats comprennent des accords, des plans de collaboration et des avantages partagés.

- **Parrainage**

Une contribution financière ou en nature mesurable relevant des partenariats corporatifs. Les commandites servent à financer les événements, les programmes et les coûts opérationnels.

- **Collaboration**

Une collaboration ponctuelle ou de courte durée, axée sur une activité, un événement ou un projet spécifique en lien avec la mission. Les collaborations sont flexibles et constituent souvent une première étape avant un partenariat.

4.3. Critères de sélection des partenaires (Avec qui nous décidons de nous associer)

JCI collabore avec des organisations capables de contribuer significativement au développement du leadership, à la valorisation des membres, à la pérennité organisationnelle et à un impact aligné sur les ODD. La sélection des partenaires repose sur l'adéquation stratégique, la crédibilité et la capacité d'action.

Qui remplit les conditions requises pour être partenaire de la JCI ?

Un partenaire potentiel est convenable lorsqu'il démontre :

- Alignement avec la mission, les valeurs et le leadership de JCI
- Crédibilité et réputation positive dans leur secteur
- Valeur claire pour les membres et/ou impact sur la communauté
- Capacité à s'activer par le biais de programmes, d'événements, de formations ou de projets
- Volonté de collaborer dans le respect des rôles et des responsabilités définis.
- Potentiel d'évolutivité ou de réplication, le cas échéant
- S'aligne sur au moins un des trois piliers des partenariats

Avec qui JCI ne s'associe pas

JCI ne collabore pas avec les organisations qui :

- Conflit avec la mission, les valeurs ou les normes éthiques de la JCI
- Risque politique, juridique ou de réputation actuel
- Sont impliqués dans des pratiques nuisibles ou irresponsables
- Rechercher des soutiens sans apporter de valeur tangible
- Créer un conflit d'intérêts avec les partenariats mondiaux existants

5. Voies d'activation des partenariats

Les partenariats de la JCI sont conçus pour être dynamiques, axés sur les résultats et centrés sur le leadership. Chaque partenariat doit traduire l'alignement stratégique en actions concrètes qui créent de la valeur pour les membres, les communautés et les partenaires.

Tous les partenariats sont activés par le biais d'une ou plusieurs des quatre voies suivantes, alignées sur les principes de la JCI. **4 domaines d'opportunités** et modèle de développement du leadership :

5.1. Programmes (Commerce et entrepreneuriat)

Des partenariats qui renforcent les compétences entrepreneuriales, le leadership d'entreprise et l'autonomisation économique.

Les activations typiques comprennent :

- Outils et plateformes d'entrepreneuriat
- Programmes de mentorat et de coaching
- Accélérateurs de startups et défis d'innovation
- Soutien aux jeunes entrepreneurs créatifs (CYE)
- Accès à l'écosystème des entreprises et opportunités de croissance

Ces partenariats aident les membres à développer des compétences pratiques en leadership par le biais de l'entreprise et de l'innovation.

5.2. Événements (Coopération internationale)

Des partenariats qui renforcent la visibilité internationale, le dialogue mondial et la collaboration transfrontalière.

Les activations typiques comprennent :

- Conférenciers et experts aux événements de la JCI
- Conférences co-organisées ou événements parallèles
- Soutien à la mobilité et à la participation
- Forums mondiaux et dialogues de haut niveau
- Engagement des Dix Jeunes Personnes Exceptionnelles (TOYP)

Ces partenariats renforcent la présence internationale de la JCI et offrent à ses membres des plateformes mondiales pour exercer un leadership.

5.3. Formations (Développement individuel)

Des partenariats qui élargissent l'accès à la formation, au perfectionnement et au développement professionnel.

Les activations typiques comprennent :

- Ateliers et masterclasses
- programmes de certification et d'accréditation
- plateformes d'apprentissage numérique
- Formation en leadership, en gestion et en compétences techniques

Ces partenariats augmentent directement la valeur individuelle de l'adhésion à la JCI.

5.4. Projets (Impact communautaire)

Des partenariats qui génèrent un impact social mesurable, en accord avec les ODD.

Les activations typiques comprennent :

- projets communautaires alignés sur les ODD
- Initiatives et projets JCI RISE
- Recherche, projets pilotes et évaluations d'impact
- interventions communautaires et action humanitaire

Ces partenariats permettent aux membres d'exercer leur leadership dans des contextes réels et de créer un impact durable.

La plupart des partenariats s'activent dans le cadre de **voies multiples**. Des voies d'activation claires garantissent que les partenariats dépassent la simple visibilité et se traduisent par un engagement et des résultats concrets.

6. Le cycle de partenariat en 4 étapes de la JCI

JCI applique un cycle de partenariat simple et pratique pour garantir que les partenariats soient sélectionnés de manière stratégique, gérés de façon professionnelle et mis en œuvre de façon cohérente à tous les niveaux de l'organisation. Ce cycle aide les organisations nationales et locales à passer de l'identification des partenaires à la

construction de relations à long terme, tout en assurant l'alignement, la responsabilisation et l'impact.

Étape 1 : Attirer

Identifier et prioriser les partenaires potentiels qui correspondent à la mission et aux objectifs de la JCI.

- Identifier les partenaires potentiels
- Effectuer une évaluation simple des besoins
- Établissez une liste de partenaires par ordre de priorité
- Créer des supports de communication clairs

Étape 2 : Sécuriser

Formaliser le partenariat par l'alignement, la clarté et l'accord.

- Demander une réunion
- Présentez votre proposition
- Harmoniser les attentes et les livrables
- Signer un accord

Étape 3 : Mise en œuvre

Activer le partenariat par des actions et une mise en œuvre coordonnées.

- Élaborez un plan d'action simple
- Maintenir une communication régulière
- Tenir les promesses
- Mettre en valeur et reconnaître les contributions des partenaires

Étape 4 : Suivi

Évaluer les résultats et renforcer la relation au fil du temps.

- Recueillir les commentaires des partenaires
- Examiner les indicateurs clés de performance convenus
- Partager les résultats et les conclusions
- Renforcer la relation à long terme

7. Collaborer avec des partenaires internationaux

Tous les partenariats mondiaux sont gérés par **Siège social de la JCI par l'intermédiaire du département des partenariats** pour garantir la cohérence, l'intégrité de la marque et l'alignement stratégique.

7.1 Règles d'engagement

Les organisations nationales et locales peuvent collaborer avec des partenaires internationaux de la manière suivante :

- Participer à des programmes menés par des partenaires mondiaux
- Utilisation des outils et ressources approuvés par les partenaires
- Inviter des partenaires internationaux à des événements nationaux ou locaux, lorsque cela est approuvé
- Amplifier les initiatives des partenaires mondiaux par le biais d'activités locales

Organisations nationales et locales **ne doit pas**:

- Négocier ou signer des accords mondiaux
- Promesse de visibilité mondiale
- Utiliser les logos des partenaires internationaux sans autorisation
- Contactez directement le siège social mondial d'un partenaire.

Contact avec **bureaux nationaux ou locaux** La collaboration avec un partenaire mondial est autorisée, à condition qu'elle ne soit pas contraire à un accord mondial.

7.2 Accès aux prestations

Les avantages offerts par les partenaires internationaux sont communiqués par le biais de :

- Partenariats JCI [site web](#)
- Plateformes et outils internes (JVC, [Trello](#))
- Communications officielles du siège (comptes officiels sur les réseaux sociaux, bulletins d'information et sites web)

Les organisations nationales et locales sont encouragées à promouvoir activement ces avantages auprès de leurs membres.

7.3 Quand une approbation est requise

L'approbation du siège social est requise lorsque :

- Un partenaire est une entreprise multinationale
- Une visibilité ou une image de marque mondiale est demandée.
- L'engagement implique des agences des Nations Unies ou des institutions majeures
- Il existe un risque de chevauchement ou de conflit d'intérêts avec un accord mondial existant.

8. Comprendre le JCI Club100

Le JCI Club100 est un réseau exclusif regroupant jusqu'à 100 entreprises qui investissent financièrement dans la mission de la JCI. Il fait partie du pilier « Partenaires corporatifs » et représente l'un des programmes de partenariat mondiaux les plus stratégiques de la JCI.

Club100 est entièrement géré par le siège social de JCI, ce qui garantit la cohérence de l'expérience partenaire, de la visibilité de la marque et de la gestion des investissements.

Contrairement aux partenariats d'entreprises traditionnels, Club100 est conçu autour des membres de la JCI qui sont chefs d'entreprise et professionnels. Seuls les membres de la JCI qui possèdent ou dirigent une entreprise peuvent adhérer à ce programme. Il a été créé pour :

- Unir les entreprises appartenant aux membres de la JCI au niveau mondial
- Soutenir leur croissance entrepreneuriale
- Offrir une plateforme mondiale de visibilité et d'expansion
- Renforcer l'écosystème commercial au sein de la communauté JCI
- Mettez directement les membres en contact avec le réseau mondial de partenaires de la JCI.
- Offrir aux entreprises des opportunités de développement international

Club100 associe l'investissement dans JCI à des opportunités exclusives de développement commercial pour ses membres.

8.1 Ce que reçoivent les membres du Club100

Les membres du Club100 bénéficient d'une visibilité accrue, d'une reconnaissance renforcée et d'un accès privilégié au marché mondial des affaires, notamment :

- Reconnaissance mondiale à travers les canaux JCI

- Visibilité de l'événement au Congrès mondial, aux conférences régionales et aux programmes clés
- Possibilités de prise de parole lors des principaux événements de la JCI (selon le niveau)
- Accès privilégié au réseautage VIP, incluant des réceptions avec des partenaires et des dirigeants internationaux.
- Image de marque dans les publications et les supports de communication de la JCI
- Des opportunités exclusives d'engagement des partenaires, renforçant leur portée commerciale
- Accès au réseau d'affaires mondial de JCI, y compris aux autres entreprises du Club100
- Des opportunités de présenter leurs produits et services au-delà des frontières nationales

8.2 Niveaux d'adhésion

L'adhésion au Club100 est organisée en quatre niveaux de contribution annuelle :

- **Platine**– Visibilité maximale, opportunités de prise de parole, placement de marque premium
- **Or**– Forte reconnaissance et accès prioritaire aux engagements des partenaires
- **Argent**– Avantages et reconnaissance de niveau intermédiaire
- **Bronze**– Avantages liés à la participation et à la notoriété de la marque dès l'entrée en fonction

Flexibilité de l'allocation des investissements

Outre les avantages liés aux différents niveaux de contribution, les investisseurs du Club100 peuvent choisir la répartition de leur contribution annuelle au sein de JCI. Ils peuvent ainsi orienter leur investissement vers le soutien de :

- Un programme spécifique **mondial**(Par exemple, CYE, TOYP, etc.)
- Une stratégie **initiative**(élément du plan d'action annuel)
- Un désigné **comité**(Par exemple, le Comité des affaires de la JCI, le Comité international des devoirs humains, etc.)

Cette flexibilité permet aux membres du Club100 d'aligner leurs investissements sur leurs domaines d'intérêt, tout en contribuant directement à la mission mondiale de la JCI.

(Les avantages sont basés sur les données officielles) [Guide d'adhésion au Club100](#), disponible en espagnol, français, japonais et anglais).

8.3 Pourquoi Club100 est important

Club100 joue un rôle crucial dans le renforcement de la JCI et de l'écosystème entrepreneurial au sein de l'organisation :

- Fournit un financement durable à la mission mondiale de la JCI
- Soutient les principaux programmes, événements et initiatives stratégiques
- Améliore la crédibilité de l'entreprise et sa portée mondiale
- Favorise les relations stratégiques à long terme
- Aide les entreprises appartenant aux membres de la JCI à se développer à l'international.
- Renforce la communauté d'affaires de la JCI grâce à la collaboration et à la visibilité

Club100 est un élément important du modèle de viabilité financière de JCI et une plateforme de reconnaissance unique pour les entrepreneurs membres.

9. Établir des partenariats aux niveaux national et local

Les organisations nationales et locales peuvent :

- ✓ Établir leurs propres partenariats nationaux/locaux
- ✓ Élaborer des accords de parrainage pour les événements
- ✓ Collaborer avec les acteurs communautaires
- ✓ Utilisez le nom national et local de la JCI conformément aux directives de la marque
- ✓ Respecter les normes éthiques de la JCI

Ils ne doivent PAS :

- ✗ Signer des accords avec des entreprises ou des institutions qui entrent en conflit avec les partenaires mondiaux
- ✗ Utiliser la marque mondiale JCI pour les recommandations sans l'approbation du siège social
- ✗ Établir des partenariats avec des secteurs/entreprises à haut risque

10. Ce qu'il faut faire et ne pas faire en matière de partenariat

Faire:

- ✓ Respectez les directives de la marque
- ✓ Maintenez une communication professionnelle
- ✓ Tenir les promesses
- ✓ Confirmer l'absence de conflit avec les partenaires internationaux

Ne le faites pas:

- ✗ Utiliser les logos des partenaires internationaux sans autorisation
- ✗ Promettre une visibilité que vous ne pouvez pas tenir
- ✗ Signer des accords avec des multinationales sans consulter le siège social
- ✗ S'engager auprès de secteurs d'activité politiquement sensibles ou soumis à des restrictions

11. Quand contacter le siège social de la JCI

Les NO/LO doivent contacter le siège social si :

- Un partenaire potentiel est une multinationale
- Un partenaire demande une visibilité mondiale
- Le partenariat concerne les agences des Nations Unies ou les grandes institutions
- Le partenaire est en conflit avec un accord mondial existant
- Vous avez besoin d'aide concernant les contrats ou les modèles.

Contact du service des partenariats : partnerships@jci.cc

12. Modèles et outils

Contenu de la boîte à outils :

- [Modèle de protocole d'entente](#)
- [Modèle de contrat de parrainage](#)
- [Modèle de plan d'action annuel de partenariat](#)
- [Liste de vérification simple pour la diligence raisonnable](#)

Les modèles peuvent être adaptés aux besoins nationaux ou locaux.

13. Foire aux questions (FAQ)

13.1. Les organisations nationales ou locales peuvent-elles créer leurs propres partenariats ?

Oui, ils peuvent établir leurs propres partenariats à condition de respecter les lignes directrices décrites dans cette boîte à outils et de s'assurer qu'il n'existe aucun conflit d'intérêts avec leurs partenaires mondiaux existants.

13.2. Les organisations nationales peuvent-elles approcher les entreprises mondiales ?

Les organisations nationales devraient privilégier les partenariats avec des entreprises opérant à l'échelle nationale dans leur pays.

Les partenariats avec les entreprises multinationales ou mondiales sont gérés par le département des partenariats du siège social, car ces accords visent à garantir des avantages et des opportunités aux membres du monde entier.

Si une organisation nationale souhaite contacter une entreprise présente à l'international, elle doit au préalable consulter le service des partenariats afin de s'assurer qu'aucune discussion n'est en cours et de déterminer si la démarche doit être coordonnée par le siège. Ce processus permet d'éviter les conflits et les doublons et de garantir la cohérence stratégique des négociations internationales.

13.3. Les membres peuvent-ils contacter directement les partenaires mondiaux ?

Oui, mais seulement lorsqu'ils agissent au nom de leur organisation nationale et y compris le département des partenariats (partnerships@jci.cc) dans la communication. Cela permet à l'équipe de soutenir le processus et d'assurer une collaboration adéquate avec le siège social ou les bureaux internationaux.

Si la démarche est adressée à une antenne nationale ou locale d'un partenaire mondial, les organisations nationales peuvent la mener de manière indépendante.

Toutefois, toute communication avec les partenaires au niveau mondial/du siège social doit être coordonnée par le biais du département des partenariats du siège social, qui assurera la présentation et vous mettra en relation avec le contact approprié.

13.4. Les organisations nationales ou locales peuvent-elles utiliser les logos des partenaires mondiaux ?

Uniquement avec l'approbation écrite du département des partenariats du siège.

13.5. Comment puis-je contacter un partenaire mondial ?

Lorsque vous contactez des partenaires par e-mail, mettez toujours en copie le département des partenariats du siège social (partnerships@jci.cc) pour la visibilité et le soutien nécessaires. Veuillez consulter ci-dessous les coordonnées de nos partenaires institutionnels :

- Nations Unies (ONU)

Votre engagement auprès des bureaux des Nations Unies dans votre pays devrait privilégier le partenariat (et non la simple recherche d'un soutien financier). Cela renforce votre crédibilité et positionne la JCI comme un acteur collaboratif au sein de l'écosystème onusien.

Toute communication doit être envoyée sur papier à en-tête de la JCI, avec un bref exposé du contexte institutionnel et une description claire du projet/de la proposition.

- Forum mondial des business angels en investissement (WBAF)

Vous trouverez des informations et des points de connexion sur leur site web [site officiel](#).

- Chambre de commerce internationale (CCI)

Veuillez remplir le formulaire ci-dessous pour toute demande de collaboration. Nous vous mettrons en relation avec le représentant approprié.

[Formulaire d'intérêt pour la collaboration JCI x ICC](#)

Se référer à la [Liste des chambres de commerce internationales de la CCI](#) pour les contacts et les réseaux, et consulter le manuel d'utilisation pour les instructions de configuration.

- AIIESEC

Veuillez remplir le formulaire ci-dessous pour toute demande de collaboration. Nous vous mettrons en relation avec le représentant approprié.

[Formulaire d'intérêt pour une collaboration JCI x AIIESEC](#)

Pour plus d'informations, consultez le site web [site officiel](#).

- [Fondation Ban Ki-moon \(BKMF\)](#)

Veillez nous contacter pour toute demande de collaboration. Nous vous mettrons en relation avec le représentant approprié. Pour plus d'informations, veuillez consulter le site web suivant : [site officiel](#).

- [Réseau d'affaires international \(BNI\)](#)

Pour explorer les possibilités de collaboration, visitez : www.bnipartner.com/jci/ et demandez à être mis en contact avec une section locale de BNI.

Sinon, vous pouvez nous contacter si vous préférez une présentation personnelle. Vous pouvez également consulter la [Liste des chapitres mondiaux de BNI](#).

13.6. Comment les organisations nationales ou locales peuvent-elles rejoindre ou participer à un événement partenaire ?

Les opportunités varient selon l'accord de partenariat et le type d'événement. Les opportunités disponibles sont communiquées par :

- Conseil d'administration de JCI
- Comités JCI
- Bulletin d'information de la JCI
- Réseaux sociaux de la JCI

Si un événement partenaire vous intéresse, veuillez contacter l'équipe Partenariats ou votre équipe Développement et Croissance. Nous mettrons tout en œuvre pour faciliter votre participation.

14. Coordonnées

- **Département des partenariats de la JCI**

E-mail: partnerships@jci.cc

- **Directeur des partenariats de la JCI**

Nathalia Cardenas
ncardenas@jci.cc

- **Responsable des partenariats JCI (stratégiques et corporatifs)**

Diego Muñoz Quiroz

dmunozquiroz@jci.cc

- **Responsable des partenariats JCI (institutionnels)**

Bernice Chin-Langshaw

bclangshaw@jci.cc

- **Site web**

www.jcipartnerships.com