

Conditions commerciales générales BNI Suisse/Principauté du Liechtenstein

La société PDR Network AG, Maihofstrasse 85, CH-6006 Lucerne exploite BNI Suisse/Principauté du Liechtenstein (dénommée ci-après « BNI Suisse/FL »), pour le compte de la société PDR Management Services AG, Maihofstrasse 85, CH-6006 Lucerne et BNI Worldwide Development Ltd., Ballinrobe Road, Castlebar, Co. Mayo, F23 FT28, Irlande ainsi que BNI Global, LLC, 11525 N Community House Road, Suite 475, Charlotte, NC 28277, USA.

I. Règles générales BNI

1. Une seule personne par spécialité d'affaire BNI peut rejoindre un chapter BNI. Un membre ne peut occuper qu'une seule spécialité d'affaire BNI au sein d'un chapter BNI.
2. Les membres BNI devraient représenter leur orientation professionnelle principale.
3. Les membres BNI sont tenus d'être ponctuels et de rester jusqu'à la fin de la réunion, tel que communiqué.
4. Une personne ne peut être membre que d'un seul chapter BNI. Un membre ne peut participer à un autre programme dans le cadre duquel les membres sont responsables de la transmission de recommandations.
5. Un membre BNI a le droit de s'absenter trois fois au maximum durant une période continue de six mois. Si un membre ne peut pas participer à une réunion, il doit envoyer un représentant. Il ne s'agira alors pas d'une absence.
6. Il est attendu des membres qu'ils s'engagent au sein du chapter BNI en apportant des recommandations qualifiées et/ou en se faisant accompagner de visiteurs.
7. Les visiteurs peuvent participer au maximum à deux réunions d'un chapter BNI. Si la spécialité d'affaire d'un candidat est en conflit avec la spécialité d'affaire d'un membre, il incombe au membre d'en informer le comité des membres avant que le visiteur ne soit admis en tant que membre.
8. Seuls les membres BNI, qui ont suivi la formation pour la réussite des membres et les directeurs BNI, peuvent faire des présentations principales lors des réunions BNI.
9. C'est au comité des membres de décider de libérer un membre de l'obligation de présence pour huit semaines au plus sur la base du statut « Medical » (p. ex. si le membre ne peut effectuer son travail pour des raisons médicales ou à cause du service militaire ou civil). L'affiliation est maintenue durant cette période.
10. Les membres, souhaitant changer de spécialité d'affaire BNI, doivent soumettre une demande au comité des membres pour la changer.
11. Les listes de membres BNI ont un seul objectif : transmettre des recommandations. Avant d'envoyer des communications de marketing ou de nouer des relations commerciales avec des membres BNI qui ne font pas partie du propre chapter ou pour lesquels leur directeur n'est pas compétent, le destinataire doit donner son consentement.
12. Les visiteurs, les candidats et les membres ne doivent pas être discriminés en raison de leur race, de leur couleur de peau, de leur religion, de leur origine, de leur orientation sexuelle, de leur handicap, de leur sexe, de leur situation familiale, de leur âge, etc. Les candidats ne doivent être jugés que sur la base de leurs qualifications professionnelles. BNI ne soutiendra aucune action de membres ou d'un chapter enfreignant le principe d'égalité au regard de la loi.
13. Le comité des membres peut placer un membre BNI sous probation ou libérer sa spécialité d'affaire pour manquement aux CCG, au code de déontologie, aux valeurs fondamentales BNI ou pour réclamation soumise par écrit. Le directeur compétent BNI et/ou la Direction de BNI Suisse/FL sont autorisés à décider à la place du comité des membres ou à modifier les décisions de ce dernier.

II. Code de déontologie BNI

1. Je fournirai des produits et services répondant aux critères de qualité et de prix que j'aurai précédemment annoncés.
2. Je serai sincère envers les membres et envers les personnes auprès desquelles ils m'auront recommandé.
3. J'encouragerai confiance et bonne volonté dans mes relations avec mes co-membres BNI et avec les personnes auprès desquelles ils m'auront recommandé.
4. Je m'engage à prendre contact avec les personnes intéressées qui m'ont été recommandées.
5. J'agirai conformément aux normes éthiques de ma profession. *
6. J'adopterai une attitude positive et constructive envers les membres BNI.

* S'il existe un code de déontologie d'un groupe professionnel, ce dernier vient compléter le point 5.

III. Règles administratives

1. Les nouveaux membres doivent s'acquitter des frais d'inscription. L'adhésion est effective rétroactivement à partir de la date de la candidature. Les candidatures du 1^{er} au 15 d'un mois prennent effet au début du mois, les candidatures ultérieures prennent effet au 1^{er} du mois suivant.
2. L'admission dans un chapter devient effective après acceptation de la candidature par le comité des membres et paiement intégral de la cotisation annuelle. Celle-ci est payée pour un an à l'avance. Les prix seront ajustés chaque année.
3. Pour les nouveaux membres, le délai de paiement est de 10 jours suivant la date de la facturation. Un rappel de paiement est envoyé 31 jours après la date de facturation. Par la suite, la facture est automatiquement annulée et la spécialité d'affaire est libérée 42 jours après la date de la facture.
4. Pour les chapters en construction, la cotisation annuelle est activée au 17^{ème} membre. À partir de cette date, le groupe central se voit attribuer les données de connexion pour BNI Connect, l'appli BNI Connect et le BNI Business Builder.
5. La cotisation annuelle n'inclut pas les frais liés aux réunions hebdomadaires (location des locaux et petit-déjeuner/repas de midi). Ces frais sont facturés par le trésorier du chapter. Le trésorier fournit des informations sur le montant des coûts et le mode de paiement.
6. Le processus de renouvellement démarre 90 jours avant l'expiration de l'adhésion. Le membre peut soumettre une demande de renouvellement. Le comité des membres décide de l'acceptation ou du refus de la demande. Un refus ne doit pas être motivé.
7. En cas de renouvellement, la cotisation annuelle devient exigible 30 jours avant l'expiration de l'adhésion en cours. Si la cotisation n'est pas versée d'ici le 15 du mois suivant l'échéance de la présente adhésion, l'adhésion est automatiquement annulée. En cas de réadmission, le membre doit à nouveau s'acquitter des frais d'inscription, voir III. points 1 à 3.
8. Les cotisations ne sont pas remboursables. Un certificat de crédit sera remis, sur demande, aux membres en règle pour le temps restant non utilisé. Ce certificat de crédit est valable pour une durée de 2 ans à compter de la date d'émission.
9. Les cotisations ne peuvent pas être transférées d'une personne à une autre, sauf si ces personnes sont de la même entreprise ou du même groupe d'entreprises.
10. BNI peut constituer des chapters dans chaque ville ou commune où des entrepreneurs sont intéressés par le développement d'une activité basée sur la recommandation. En outre, BNI se réserve le droit d'ouvrir plus d'un chapter par commune ou ville si les services de BNI sont demandés.

11. BNI est un service de marketing fourni par BNI Global, LLC. BNI ou ses franchisés se réservent le droit d'interrompre la participation d'un membre à ce programme.
12. Un membre qui souhaite passer de son chapter actuel à un autre chapter doit soumettre une nouvelle candidature au comité des membres de l'autre chapter. En outre, si le membre a moins de 6 mois de crédit d'adhésion payés, il doit s'acquitter d'un paiement de renouvellement. Lors de l'admission dans l'autre chapter, le crédit de son ancien chapter sera ajouté à son adhésion à l'autre chapter ainsi que, le cas échéant, imputé sur le temps de renouvellement. Si le membre a plus de 6 mois de crédit d'adhésion payés, il n'y a pas de frais supplémentaires.

IV. Lignes directrices relatives au programme

Les lignes directrices relatives au programme ne sont pas des règles mais des pratiques recommandées qui permettent aux chapters de fonctionner de manière plus harmonieuse et efficace.

Rendre visite à des chapters

- Les membres qui rendent visite à un autre chapter doivent annoncer qu'ils font partie d'un autre chapter.
- Les membres visiteurs ne doivent faire ou dire quoi que ce soit qui fasse concurrence à un membre du chapter auquel ils rendent visite.
- Les membres doivent être prudents lorsqu'ils remettent des recommandations à des personnes qu'ils ne connaissent pas, y compris aux membres qui rendent visite au chapter.
- Les membres qui rendent visite à un chapter doivent respecter les mêmes règles de visite que les autres visiteurs qui ne sont pas membres ; ils ne peuvent pas s'y rendre plus de deux fois.

Absences et retards

- Les absences et les retards signifient moins d'affaires pour les membres. Par conséquent, le comité des membres peut donner des avertissements aux membres qui sont en retard à plusieurs reprises ou qui partent plus tôt. Si le problème persiste, il est possible de fixer une période de probation ou de libérer la spécialité d'affaire du membre.

Règlement pour les représentants

- Les représentants potentiels sont les clients, les amis, la famille, les membres BNI d'autres chapters et/ou les employés.
- Le but premier d'un représentant est de représenter un membre BNI. BNI recommande de recourir le moins possible à un représentant. Toutefois, un membre peut déléguer des représentants jusqu'à trois fois par période de six mois.
- Les membres doivent avertir le chapter de la présence d'un représentant afin que le responsable d'accueil puisse être là pour l'accueillir.
- Si la spécialité d'affaire du représentant n'est pas occupée, le comité directeur peut autoriser le représentant à présenter sa propre activité à la réunion du chapter.

Représentation d'entreprises

- Les membres s'engagent à ne représenter que la spécialité d'affaire que le comité des membres a approuvée.
- Les membres BNI qui représentent des organisations de marketing multi-niveaux devraient présenter leurs produits et services au sein de BNI, mais pas l'élément d'opportunité commerciale de leur entreprise.

IV. Protection des données

1. Toutes les données à caractère personnel saisies dans la candidature ou portées à la connaissance de l'équipe d'entrepreneurs, des directeurs BNI et de la société BNI proprement dite au fil de l'affiliation sont également traitées par les entreprises BNI et les sociétés qui lui sont affiliées, tel que mentionné au premier paragraphe de la page 1.
2. Pour que le concept de marketing puisse être utilisé, les données de base saisies de tous les membres BNI sont rendues accessibles pour consultation sur les sites web <https://bni.swiss/>,

<https://www.bniconnectglobal.com/> ainsi que sur toutes les plateformes de BNI. Lors de la mise en ligne de son profil, le membre peut décider que ses données soient publiques ou limitées aux seuls membres BNI. Le profil est validé en standard. Le membre peut gérer ou révoquer la validation en tout temps via les « Paramètres de confidentialité » dans BNI Connect.

3. Via le site <https://bni.swiss>, les membres autorisent BNI à traiter leurs données photographiques et vidéo. Ce consentement peut être révoqué.
4. La manière dont BNI Suisse/FL et les entreprises qui lui sont affiliées traitent des données à caractère personnel et les droits revenant aux personnes concernées figurent en détail dans les déclarations de confidentialité suivantes :
 - En premier lieu : PDR Network AG : <https://bni.swiss/fr-CH/declaration-de-confidentialite>
 - PDR Management Services AG : <https://bni.swiss/fr-CH/declaration-de-confidentialite>
 - BNI Worldwide Development Ltd. pour le compte de BNI Global, LLC : <https://bnitos.com/privacy.html>

V. Portrait du membre

1. Le membre est lui-même responsable du contenu de son portrait. BNI Suisse/FL décline toute responsabilité quant à l'exactitude, l'intégralité et la légitimité des contenus et des offres figurant dans les portraits.
2. Par ailleurs, BNI Suisse/FL décline toute responsabilité en lien avec l'utilisation par des tiers d'informations communiquées par le membre, en particulier par le biais d'appels téléphoniques indésirables, de spams, de lettres publicitaires ou autres.
3. BNI Suisse/FL se réserve le droit d'élargir ou de restreindre les fonctionnalités proposées dont peut profiter le membre à la validation de son portrait.
4. BNI Suisse/FL est autorisée à désactiver et à déconnecter le portrait pour des motifs importants, en tout temps et sans annonce préalable. C'est notamment le cas si le contenu du portrait viole des dispositions réglementaires, enfreint les bonnes mœurs, est manifestement incorrect, est dirigé contre des tiers d'une manière commercialement nuisible, est contraire aux dispositions du code de déontologie BNI ou est dirigé contre BNI, un chapter BNI ou différents membres BNI.
5. Le portrait/profil du membre est annulé lorsque l'affiliation à BNI vient à terme, que ce soit régulièrement ou à un stade prématuré.

VI. Dispositions finales

1. BNI Suisse/FL décline toute responsabilité quant au comportement des membres, des comités directeurs, des ambassadeurs et des directeurs adjoints. BNI Suisse/FL n'endosse notamment aucune obligation en matière de dommages-intérêts si les personnes susmentionnées violent intentionnellement ou par négligence des lois en vigueur, des dispositions de la déclaration de confidentialité, le code de déontologie ou les CCG de BNI.
2. Toutes les relations contractuelles sont régies exclusivement par le droit suisse. La juridiction compétente est celle de Lucerne.
3. En cas de divergences entre les Conditions commerciales générales en allemand et les traductions dans d'autres langues, la version allemande des Conditions commerciales générales fait foi.

BNI Suisse/FL se réserve le droit de modifier les Conditions commerciales générales. Les modifications sont contraignantes dès qu'elles ont été acceptées par le membre.

Lucerne, janvier 2023