



Programme des partenaires privilégiés de Cisco Conditions générales mondiales Partenaires Prestige et Élite

1. Introduction et contexte

1.1. Résumé du programme

Le Programme des partenaires privilégiés de Cisco (Cisco Partner Plus - CPP) (ci-après le « Programme » ou « Partenaire privilégié ») offre aux partenaires de distribution de Cisco (les « Partenaires ») faisant affaire avec des PME un traitement préférentiel, une assistance et un investissement en termes de ventes et de mercatique, en contrepartie d'un dévouement, d'un engagement et d'une croissance de l'entreprise. CPP est un programme de croissance à plusieurs niveaux des partenaires destiné à accélérer la croissance de Cisco dans le marché des entreprises de taille moyenne en offrant une valeur commerciale durable et convaincante aux partenaires. Chaque niveau offre des avantages plus importants pour tout engagement supplémentaire du partenaire et lorsque ce dernier développe et accroît son activité Cisco avec les clients de PME. Le programme propose un ensemble d'avantages à tous les partenaires inscrits admissibles. Le programme restera en vigueur pendant 12 mois, du 31 juillet 2016 au 30 juillet 2017 (la « Durée du programme »).

1.2. Présentation du programme

Le programme permet aux partenaires de développer leur activité Cisco dans le marché des entreprises de taille moyenne en proposant ce dont les partenaires de ressources ont besoin pour répondre aux exigences commerciales des clients. Plus la réussite du partenaire est grande, plus il peut recevoir d'avantages.

Le programme comprend trois niveaux auxquels peut participer un partenaire. Ces niveaux sont définis comme suit :

1. **Partenaire privilégié Aspiration** : premier niveau comportant des avantages prévus pour améliorer les bases du marché des entreprises de taille moyenne du partenaire.
2. **Partenaire privilégié Prestige** : niveau intermédiaire comportant des avantages prévus pour développer et stimuler la demande afin de faire évoluer les activités du marché des entreprises de taille moyenne du partenaire.
3. **Partenaire privilégié Élite** : niveau supérieur comportant des avantages prévus pour offrir une plus grande agilité afin de saisir les nouveaux débouchés du marché.

Pour connaître les exigences d'admissibilité du programme, consultez l'alinéa 3.

1.3. Présentation de la politique

Le présent document, tel qu'occasionnellement mis à jour par Cisco et publié à l'adresse <http://www.cisco.com/go/partnerplus> (les « **Conditions générales** »), définit les conditions générales de participation des partenaires au programme.

1.4. Vue d'ensemble du processus

1.4.1. Participation : tous les partenaires répondant aux critères exposés à l'alinéa 3 sont libres de participer au Programme des partenaires privilégiés de Cisco (Cisco Partner Plus - CPP).

1.4.2. Inscription : le programme exige que le partenaire Prestige ou Élite s'inscrive par le biais de l'outil Programme d'inscription des partenaires (PPE) de Cisco (<http://www.cisco.com/go/ppe>).

Pour vous inscrire, suivez les étapes suivantes :

- Choisissez le niveau de programme Partenaire privilégié Prestige ou Partenaire privilégié Élite pendant l'exercice financier 2017 selon le niveau pour lequel vous êtes admissible.
- Sélectionnez le pays pour lequel le partenaire souhaite s'inscrire au programme.
- Confirmez les coordonnées de la personne-ressource du partenaire à l'onglet « Who Is Involved » (Participants).
- Complétez la rubrique des coordonnées (Nom et Adresse de courriel).
- Remplissez le questionnaire.
- Cliquez pour accepter ces conditions générales.
- Vérifiez la demande d'inscription finale et sélectionnez Submit (Soumettre).

1.4.3. Si admissible, le partenaire recevra les objectifs de croissance pour la période du programme avant la fin du premier trimestre de l'exercice financier 2017 de Cisco.

1.4.4. Approbation : à la demande, le partenaire accepte de soumettre un plan d'affaires de partenaire privilégié, sous réserve de l'examen et de l'approbation du gestionnaire de compte virtuel du partenaire ou du gestionnaire de compte du partenaire. Une fois sa candidature approuvée, le partenaire recevra les objectifs de croissance pour la période avant la fin du premier trimestre de l'exercice financier 2017 de Cisco.

1.4.5. Dans le cadre de ce programme, Cisco traitera la récompense en fonction des objectifs trimestriels de commandes atteints par le partenaire.

2. Glossaire

Si un terme commençant par une lettre majuscule n'est pas défini aux présentes, il aura la signification qui lui a été donnée dans l'Accord de revente. En cas de contradiction entre l'Accord de revente et les présentes Conditions générales, ces dernières prévaudront dans la mesure où elles sont liées au contenu des présentes.

2.1. **Commande directe** : une commande passée par le partenaire directement avec Cisco.

2.2. **Client final ou Utilisateur final** : acheteur final ou propriétaire d'une licence qui (i) a fait l'acquisition d'un produit ou d'un service pour son usage interne et non pour la revente, la remise sur le marché ou la distribution, et (ii) est identifié en tant qu'acheteur ou propriétaire de licence par le revendeur. Les partenaires ou revendeurs Cisco ne sont PAS considérés comme des clients finaux ou utilisateurs finaux au titre des présentes conditions générales.

2.3. **Exercice financier 2017** : Cisco définit l'exercice financier 2017 pour la période du 31 juillet 2016 au 29 juillet 2017. L'exercice financier 2017 de Cisco comprend quatre trimestres de l'exercice. Le premier trimestre de l'exercice financier 2017 débute le 31 juillet 2016 au 29 octobre; le deuxième trimestre du 30 octobre au 28 janvier; le troisième trimestre du 29 janvier au 29 avril; et le quatrième trimestre du 30 mai au 29 juillet 2017.

- 2.4. **GPL** : il s'agit de la liste de prix globale Cisco, telle que publiée sur Cisco.com.
- 2.5. **Usage interne** : toute utilisation professionnelle d'un produit aux fins personnelles internes d'un client final ou d'un partenaire; à ne pas confondre avec la définition de Revente fournie plus bas. Afin d'éviter toute ambiguïté, le terme « usage interne » ne désigne pas l'utilisation d'un produit ou service par un partenaire autorisé en vue de fournir des services gérés ou en nuage à un client final.
- 2.6. **Marché des entreprises de taille moyenne** : un client final comptant moins de 1 000 salariés.
- 2.7. **Partenaire** : revendeur enregistré auprès de Cisco qui achète ou acquiert sous licence des produits et services auprès de Cisco ou d'une source ou d'un réseau agréé et revend directement les produits et services concernés aux clients finaux.
- 2.8. **Produits** : produits matériels et logiciels de Cisco et la documentation associée, comme défini dans l'accord de revente du partenaire et indiqué dans la GPL alors en vigueur.
- 2.9. **Services** : services Cisco, comme définis dans l'Accord de revente du partenaire, dans le contrat du programme à l'intention des partenaires de services Cisco et comme indiqués dans la GPL alors en vigueur.
- 2.10. **Accord de revente** : contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA) (Cisco Indirect Channel Partner Agreement - ICPA), contrat à l'intention des intégrateurs de systèmes (Cisco Systems Integrator Agreement - SIA), ou tout autre accord similaire de Cisco autorisant la revente de produits et services de Cisco aux clients finaux.
- 2.11. **Territoire** : les offres varient d'une région à l'autre.

3. **Critères d'admissibilité**

Le partenaire doit répondre aux critères d'admissibilité énoncés ci-dessous pendant la durée du programme. Si, à n'importe quel stade du processus, Cisco constate que les critères ne sont pas satisfaits, le partenaire peut être exclu du programme.

3.1. **Admissibilité des partenaires**

- 3.1.1. Le partenaire doit avoir conclu un Accord de revente valide et non échu, et être en règle avec le programme des Partenaires de distribution Cisco.
- 3.1.2. Le partenaire doit disposer d'un compte d'identification utilisateur CCO (CCO ID) valide afin d'accéder au site Web du Carrefour des partenaires de Cisco.
- 3.1.3. Le partenaire doit posséder toutes les certifications, spécialisations et autorisations de Cisco requises pour la vente et la mise en œuvre de l'ensemble des produits et Services au sein du territoire autorisé du partenaire.
- 3.1.4. Le partenaire accepte de maintenir toutes les certifications, spécialisations et autorisations (les « Certifications ») Cisco requises pendant toute la durée du programme. Dans l'éventualité où lesdites Certifications expirent, le partenaire accepte de les renouveler dans les 90 jours suivant l'expiration. Dans le cas contraire, la participation du partenaire au programme peut être résiliée.

- 3.1.5. Afin d'être admissible aux versements des récompenses associés au présent programme, le partenaire doit collaborer entièrement, s'il y est invité, à la réalisation d'un plan d'affaires avec son gestionnaire de compte partenaire (PAM) ou gestionnaire de compte partenaire virtuel (VPAM), qui le soumettra au système de planification des partenariats. Les partenaires qui ne s'y conforment pas dans le délai imposé risquent de ne pas avoir leurs récompenses créditées et peuvent être retirés du programme pour non-conformité.
- 3.1.6. Si le partenaire satisfait aux exigences décrites dans l'alinéa 3.1, il sera invité à participer au programme à condition de respecter les exigences spécifiques d'admissibilité supplémentaires indiquées dans l'Annexe régionale applicable.
- 3.1.7. Le programme d'investissements commerciaux et le programme des partenaires privilégiés de Cisco s'excluent mutuellement. Le partenaire ne peut pas être simultanément dans les deux programmes Cisco, même s'il est autrement admissible au programme des partenaires privilégiés. Si le partenaire est bénéficiaire d'un investissement commercial actif, il n'est pas admissible au programme des partenaires privilégiés.
- 3.1.8. Les critères supplémentaires d'admissibilité spécifiques au pays ou à la région sont compris dans les Annexes régionales applicables.

3.2. Critères de maintien du niveau du statut Partenaire Plus

Les partenaires admissibles à la participation au programme doivent éventuellement satisfaire les critères de performance pendant toute la durée du programme afin de maintenir le statut au même niveau.

4. Inscription au programme

- 4.1. Les partenaires Prestige et Élite admissibles doivent s'inscrire au programme par le biais du Programme d'inscription des partenaires (PPE) (<http://www.cisco.com/go/PPE>).
- 4.2. Les inscriptions se tiendront du 15 août 2016 au 2 septembre 2016. La date de fin d'inscription peut être prolongée en fonction des exigences régionales. Toute prolongation sera communiquée aux partenaires avant l'ouverture des inscriptions.
- 4.3. Les partenaires doivent fournir tous les renseignements requis et accepter les présentes Conditions générales du programme pour y participer.
- 4.4. Après validation, l'inscription est valable jusqu'à l'échéance du programme, à condition que le partenaire respecte les présentes Conditions générales. Le partenaire sera en droit d'accéder aux avantages basés sur chaque niveau d'admissibilité présenté à l'alinéa 3.
- 4.5. Si un partenaire rencontre des difficultés à s'inscrire, un dossier doit être saisi auprès du centre de service à la clientèle pour étude, avant la date limite des dépôts d'inscriptions. Aucune autre exception relative à l'inscription ne sera faite sans dossier.
 - 4.5.1. Enregistrement d'une demande auprès du centre de service à la clientèle :
 - Rendez-vous à l'espace de travail Mon Cisco à l'adresse <http://www.cisco.com/go/mycisco>.
 - Si c'est la première fois que vous faites appel au centre de service à la clientèle, vous devez ajouter le module à votre espace de travail.
 - Cliquez sur « Open a case » (ouvrir un dossier).

- Sélectionnez <General Inquiries, Products, Services> ou <Programs & Promotions Inquiries, Partner Program Enrollment> (Demandes génériques, Produits, Services ou Demandes sur les programmes et promotions, Programme d'inscription des partenaires).
- Sélectionnez « Partner Plus » (Partenaire privilégié) à partir de la liste déroulante <Program/Promotion> (Programme/Promotion), décrivez le problème et mettez un fichier en pièce jointe au besoin.
- Cliquez sur <Submit> (Soumettre) pour présenter le dossier.

5. Avantages du programme

Les partenaires inscrits auront accès à divers avantages en fonction de leur niveau d'inscription Partenaire privilégié. Ces avantages peuvent être remis directement par Cisco ou par un distributeur agréé de Cisco. Les avantages d'un programme spécifique peuvent varier selon la région, référez-vous à l'Annexe régionale applicable pour les détails.

Cisco peut communiquer par courriel avec toutes les personnes-ressources enregistrées et fournir des mises à jour régulières sur le programme des partenaires privilégiés, notamment les renseignements sur les avantages, sur les offres, sur les incitatifs, sur la commercialisation et sur les tendances du secteur.

6. Exigences liées aux incitatifs basés sur les objectifs des partenaires privilégiés

Les incitatifs basés sur les objectifs des partenaires privilégiés peuvent être disponibles pour récompenser les partenaires ayant développé leurs activités dans le marché des entreprises de taille moyenne au niveau du territoire commercial. Les avantages peuvent varier selon la région; référez-vous à l'Annexe régionale applicable pour les détails.

7. Admissibilité des produits, des services et des clients finaux

- 7.1. L'ensemble des produits et services Cisco présents sur la liste de prix générale (GPL) est admissible aux incitatifs en vertu du programme. Seuls les produits achetés auprès de Cisco ou d'un distributeur autorisé sont admissibles. Les produits non destinés à la revente (NFR) et utilisés ne le sont pas. Les produits achetés par le partenaire pour un usage interne ne seront pas admissibles pour ce programme.
- 7.2. Seuls les produits et services vendus aux clients finaux dans le marché des entreprises de taille moyenne seront admissibles aux incitatifs des partenaires privilégiés.
- 7.3. Pour les commandes passées auprès d'un distributeur agréé de Cisco, Cisco ne reconnaît le point de vente (POS) du distributeur qu'une fois le produit expédié et facturé, quelle que soit la date à laquelle le produit a été commandé auprès du distributeur. Dans le cas des partenaires qui passent par des distributeurs agréés de Cisco, Cisco tient compte de la date d'envoi (la date à laquelle le distributeur agréé de Cisco a envoyé la transaction du POS à Cisco) pour reconnaître la commande. La transaction doit être publiée au plus tard le dernier jour du trimestre d'exercice de Cisco pour pouvoir faire l'objet d'une mesure incitative Partner Plus pour ce trimestre. La commande de revente est convertie en commande directe et traitée en tant que telle si elle est effectuée selon la procédure Neutralité des commandes des distributeurs (Channels Booking Neutrality - CBN) de Cisco ou une procédure équivalente. La commande CBN suivrait alors les mêmes dates butoirs qu'une commande directe.

Dates d'admissibilité des commandes pour les produits et services

	Pour les commandes directes et CBN/DSV		Pour les commandes via distributeur
<i>Pour être admissible au trimestre de l'exercice</i>	<i>Commandes avant le :</i>	<i>Livraison avant le :</i>	<i>Commandes ET livraison avant le :</i>
T1	29 octobre 2016	28 janvier 2017	29 octobre 2016
T2	28 janvier 2017	29 avril 2017	28 janvier 2017
T3	30 avril 2017	29 juillet 2017	30 avril 2017
T4	30 juillet 2017	23 octobre 2017	30 juillet 2017

- 7.4. Le partenaire est libre de fixer unilatéralement ses prix de revente pour les produits et services. Ce programme ne constitue pas un engagement et ne garantit en aucun cas que le partenaire augmente ses marges et améliore sa rentabilité.
- 7.5. Cisco se réserve le droit, à sa seule discrétion, de modifier ou d'annuler le programme sans avis préalable.
- 7.6. Les acquisitions de renouvellement de contrat de service ne sont pas incluses dans les commandes de services admissibles du partenaire.
- 7.7. Il est de la responsabilité du partenaire d'identifier et de signaler à Cisco tout écart entre les commandes publiées par Cisco et leur propre comptabilité. Le délai maximal pour informer Cisco de tout écart sur les commandes est de 30 jours à compter de la date de la commande finale. De plus, le partenaire doit fournir la documentation justificative dans les 30 jours suivant la date d'arrêt des expéditions. Si le partenaire ne respecte pas ce délai, la réclamation du partenaire pour tout écart sera automatiquement refusée.
- 7.8. Les écarts de paiement doivent être signalés dans les 30 jours suivant la réception du premier avis de paiement pour chaque paiement. Si aucune notification de paiement n'est reçue par le partenaire, les écarts de paiement doivent être signalés dans les 90 jours après que les notifications du premier groupe de paiement de la deuxième part sont envoyées aux partenaires.
- 7.9. En cas de problème (écarts de paiement et de commande), nous exigeons l'ouverture d'un dossier dans le module CSC (Customer Service Central) de Mon Cisco : Les écarts signalés par courriel, sans passer par le CSC, ne seront pas considérés.
- 7.9.1. Enregistrement d'une demande auprès du centre de service à la clientèle :
- Rendez-vous à l'espace de travail Mon Cisco à l'adresse <http://www.cisco.com/go/mycisco>.
 - Si c'est la première fois que vous faites appel au centre de service à la clientèle, vous devez ajouter le module à votre espace de travail.
 - Cliquez sur « Open a case » (ouvrir un dossier).
 - Sélectionnez <General Inquiries, Products, Services> ou <Programs & Promotions Inquiries, Partner Program Bookings Claims> (Demandes génériques, Produits, Services ou Demandes sur les programmes et promotions, Réclamations de commande du programme des partenaires).

- Sélectionnez « Partner Plus » (Partenaire privilégié) à partir de la liste déroulante <Program/Promotion> (Programme/Promotion), décrivez le problème et mettez un fichier en pièce jointe au besoin.
- Cliquez sur « Submit » (Soumettre) pour présenter le dossier.

8. Incitatif du Programme pour des activités admissibles

- 8.1. Les partenaires Prestige et Élite ayant atteint ou dépassé leurs objectifs seront admissibles à l'incitatif offert dans le cadre de ce programme.
- 8.2. Les incitatifs du programme seront calculés conformément au système présenté dans l'Annexe régionale applicable.
- 8.3. Octroi des incitatifs du programme des partenaires Prestige et Élite
- 8.3.1. Cet alinéa 8.3 s'applique à toutes les zones géographiques en dehors de la Chine. Les détails concernant la Chine sont inclus dans l'Annexe régionale applicable.
- 8.3.2. Les incitatifs sur les résultats du programme seront versés et suivis dans le Carrefour marketing des partenaires (PMC), dans lequel les partenaires peuvent utiliser leur récompense pour compenser des coûts relatifs à certaines activités approuvées.
- 8.3.3. Les incitatifs sur les résultats du programme seront versés dans l'espace PMC dans un délai d'environ six (6) semaines à compter de la fin de la période de récompense trimestrielle. Les incitatifs relatifs aux expéditions et ajustements CBN/DSV seront versés ultérieurement à cette date.
- 8.3.4. Toutes les activités exigent une approbation préalable. Seules les activités approuvées par Cisco seront admissibles au remboursement des fonds incitatifs. Pour connaître la liste des activités approuvées, consultez la page : http://www.cisco.com/web/CA/channels/programs_promotions/incentive_programs/partner_plus.html.
- 8.3.5. Le recours des partenaires Prestige et Élite aux incitatifs sur les résultats est régi par les lignes directrices du programme concernant les activités et les preuves de réalisation, incorporées à titre de référence dans les présentes conditions générales et disponibles dans le portefeuille virtuel. L'approbation préalable est requise pour l'ensemble des activités.
- 8.3.6. Les demandes d'activités pour tous les fonds engrangés lors de l'exercice financier 2017 de Cisco doivent être soumises et approuvées par Cisco dans le Carrefour marketing des partenaires (PMC) avant la fin du deuxième trimestre (T2) de l'exercice financier 2018 de Cisco et toutes les activités doivent être entièrement exécutées avant la fin du T3 de l'exercice financier 2018 de Cisco.
- 8.3.7. L'approbation d'une activité nécessite l'approbation de la demande d'activité, ainsi que la validation définitive de la preuve adéquate de la réalisation de celle-ci, une fois téléchargée dans l'espace PMC. Cette preuve de réalisation doit être téléchargée dans l'espace PMC dans les 60 jours suivant la date de réalisation de l'activité.
- 8.3.8. Tous les fonds non réclamés à la date susmentionnée seront perdus et restitués à Cisco.

- 8.3.9. Les activités financées par le biais d'autres programmes proposés par Cisco, y compris le programme Fonds JMF, ne seront pas admissibles à un double remboursement. Tout partenaire soumettant délibérément une activité unique avec pour objectif de se faire rembourser deux fois sera privé des fonds restants issus du Programme. Il est susceptible d'être exclu du Programme et de toute participation future à celui-ci.
- 8.4. Pour encaisser les paiements incitatifs en vertu du présent programme, les partenaires doivent être en règle avec le programme des partenaires de distribution de Cisco. En particulier, les paiements incitatifs ne peuvent être versés si et tant qu'un partenaire ou l'un de ses affiliés doit de l'argent à Cisco ou à ses affiliés, en dehors du cadre normal des modalités de paiement standard à 30 jours de Cisco (ou de toute autre modalité de paiement convenue par écrit avec Cisco ou ses affiliés). Le cas échéant, Cisco se réserve le droit de déduire tout montant dû en vertu du Programme de toute facture impayée et de suspendre immédiatement le droit du partenaire ou de ses affiliés de recevoir des paiements incitatifs dans le cadre du Programme jusqu'à ce que les montants en souffrance aient été versés irrévocablement et intégralement par le partenaire ou ses affiliés.
- 8.5. Le partenaire est tenu de respecter entièrement les lignes directrices du programme concernant les activités, les exigences liées aux preuves de réalisation et toute autre approbation nécessaire à l'émission des remboursements. Cisco, les représentants de Cisco et les contractants de Cisco ne sont pas responsables de la non-conformité du partenaire aux exigences de Cisco.

9. Lieu de paiement associé au programme

- 9.1. Une ou plusieurs personnes morales partenaires peuvent signer les présentes conditions générales.
- 9.2. Cisco affecte chaque personne morale exécutant un accord de revente à un groupe de pays¹. Cisco, à sa seule discrétion, conserve les mappages des groupes de pays. Sur certains programmes Cisco, les paiements sont appliqués au niveau du groupe de pays, tandis que sur d'autres, ils sont appliqués au niveau du pays.
- 9.3. Cisco effectue des paiements liés au programme en fonction du pays de l'accord de programme des partenaires (ou des conditions générales du programme, le cas échéant) ou du groupe de pays attribué au partenaire, le cas échéant.
- 9.4. Pour chaque groupe de pays, une des entités juridiques du partenaire qui a signé l'accord doit accepter les modalités générales listées ci-dessous pour ce groupe de pays.
- 9.4.1. Le Partenaire doit sélectionner une personne morale se trouvant dans l'un des territoires autorisés du groupe de pays comme entité et lieu de paiement. Le bénéficiaire du paiement doit être l'entité qu'a précisée le partenaire lorsqu'il accepte ces conditions générales.
- 9.5. En ce qui concerne les récompenses liées au programme et obtenues au niveau du groupe de pays, tous les paiements sont uniquement effectués sur un compte bancaire du pays que le partenaire a choisi en tant que destinataire desdits paiements. Le pays associé au compte bancaire doit faire partie du groupe de pays attribué au partenaire.
- 9.6. En ce qui concerne les récompenses obtenues au niveau du pays, tous les paiements sont uniquement effectués sur le compte bancaire du pays associé à ces conditions générales.

¹ Les groupes de pays peuvent être constitués d'un seul pays ou de multiples pays.

- 9.7. Les partenaires intervenant dans la région CANSAC, en Inde et en Ukraine doivent suivre les restrictions de paiement supplémentaires précisées dans le tableau ci-dessous :

Lieu de ventes lié au paiement effectué dans le cadre du programme	Groupe de pays attribué par Cisco	Lieu où le paiement associé au programme doit être effectué
CANSAC	CANSAC	Toutes les récompenses obtenues dans la région CANSAC sont versées dans le pays du territoire principal (ou un des pays insulaires suivants : République dominicaine, Jamaïque, Porto Rico ou Trinité-et-Tobago) indiqué par le partenaire. Si aucune récompense n'a été obtenue dans les pays du territoire principal, les paiements peuvent être effectués dans un territoire autorisé d'un pays insulaire (Anguilla, Antigua et Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbade, Belize, Bermudes, Îles Caïman, Dominique, Grenade, Guadeloupe, Martinique, Montserrat, Antilles néerlandaises, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, Îles Turks et Caicos, Îles Vierges britanniques, îles Vierges américaines) de la région CANSAC.
Inde	Sous-continent indien	Toutes les récompenses obtenues dans le groupe de pays sous-continent indien sont versées en Inde. Si aucune récompense n'est obtenue en Inde, les paiements sont effectués dans le territoire autorisé du groupe de pays sous-continent indien.
Ukraine	Europe de l'Est	Toutes les récompenses obtenues dans le groupe de pays Europe de l'Est sont versées à l'entité du partenaire en Ukraine si une récompense est obtenue dans ce pays. Si aucune récompense n'est obtenue en Ukraine, les paiements sont effectués dans le territoire autorisé d'Europe de l'Est.

- 9.8. Le bénéficiaire de la récompense doit être l'entité qu'a précisée le partenaire lorsqu'il accepte ces conditions générales.
- 9.9. Le lieu de paiement associé à la récompense doit rester inchangé pendant la durée du programme.

10. **Bénéficiaire, banque et personnes-ressources**

- 10.1. Cisco n'autorise pas la modification du nom ou du lieu de paiement du partenaire pendant la durée du programme.
- 10.2. Le partenaire ne peut pas nommer de tierces parties pour qu'elles reçoivent des paiements directement de Cisco au nom du partenaire.
- 10.3. Les paiements auprès d'un agrégateur de paiements pour le Partenaire ne sont pas autorisés.
- 10.4. Les personnes physiques ne peuvent pas recevoir de paiements. Seules les personnes morales peuvent recevoir des paiements.

11. **Confidentialité**

- 11.1. Tout renseignement partagé entre Cisco et le partenaire dans le cadre du programme est confidentiel, comme le définit l'Accord de revente du partenaire.
- 11.2. Violation de la confidentialité. Si un partenaire enfreint les clauses de confidentialité énoncées dans les présentes Conditions générales ou l'Accord de revente du partenaire, Cisco peut rejeter l'inscription concernée et révoquer son accès à toute participation future au programme.

12. **Outils de la plateforme de recommandation et de suivi des clients potentiels**

- 12.1. En acceptant les conditions générales des partenaires privilégiés, le partenaire accepte d'inscrire l'entreprise partenaire à la plateforme de recommandation et de suivi des clients potentiels de Cisco (outil en ligne de Cisco), au besoin ou à la demande de Cisco.
- 12.2. Le partenaire accepte d'assumer les responsabilités suivantes lorsqu'il utilise la plateforme de collaboration des ventes :
 - 12.2.1. Le partenaire acceptera ou refusera les clients potentiels ciblés, les listes de comptes non couverts et les pistes dans un délai de deux jours ouvrables.
 - 12.2.2. S'il accepte, le partenaire attribuera des clients potentiels ciblés, des listes de comptes non couverts et des pistes à son représentant commercial compétent.
 - 12.2.3. Le partenaire fournira des mises à jour dans le système à propos des activités d'implication du client final.
 - 12.2.4. Le partenaire suivra les actions du représentant commercial afin d'en garantir le succès.
 - 12.2.5. Le partenaire passera en revue les résultats et développera des plans avec le responsable ventes Cisco.

13. **Récompenses Cisco**

Cet alinéa 13 s'applique à toutes les zones géographiques en dehors de l'Asie du Pacifique, du Japon et de la Chine. Pour obtenir de plus amples renseignements, référez-vous aux Annexes régionales.

En acceptant les présentes conditions générales des partenaires privilégiés, le partenaire reconnaît qu'il inscrit également l'entreprise partenaire au programme des récompenses Cisco, dans les régions applicables.

L'entreprise partenaire et son administrateur/commanditaire seront automatiquement inscrits au programme de récompenses Cisco après une inscription au programme des partenaires privilégiés de Cisco.

Les conditions générales pour le programme de récompenses Cisco sont disponibles à l'adresse : http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco_rewards.html.

Les partenaires peuvent choisir de se retirer du programme de récompenses Cisco en sélectionnant « opt-out of Cisco Rewards » (retrait du programme de récompenses Cisco) dans l'outil Programme d'inscription des partenaires (PPE) de Cisco ou en communiquant avec le service à la clientèle de Cisco à l'adresse <http://www.cisco.com/go/cs>.

Les participants individuels doivent s'inscrire indépendamment au programme de récompenses Cisco par le biais de l'outil libre-service de profil des partenaires (PSS) de Cisco.

Annexe régionale du Canada

1. Territoire

Les dispositions fournies dans la présente Annexe s'appliquent uniquement aux commandes au Canada.

Les commandes du secteur public (comptes des autorités provinciales, municipales et scolaires) ne sont pas admissibles aux commandes sur le territoire commercial et ne seront pas totalisées dans les objectifs du programme.

Les intégrateurs directs nationaux et les partenaires Cisco certifiés Or ne sont pas admissibles au programme des partenaires privilégiés pour l'exercice financier 2017 au Canada.

2. Exigences régionales d'admissibilité des partenaires

Le partenaire sera invité à participer au programme à condition de respecter les exigences d'admissibilité énoncées dans le tableau ci-dessous :

	Partenaire privilégié Élite
Niveau de certification minimum	Premier
Commandes minimales sur le territoire commercial du T4, exercice financier 2015 au T3, exercice financier 2016	400 000 CAD
Commandes maximales sur le territoire commercial du T4, exercice financier 2015 au T3, exercice financier 2016	4 000 000 CAD
Pourcentage de mobilisation du marché des entreprises de taille moyenne	20 %
Croissance négative maximum autorisée, annuelle	-15 %
Commandes trimestrielles minimales sur le territoire / Nombre de trimestres	75 000 CAD / 3 trimestres
Autres investissements	Aucun protocole d'entente (MOU) ou contrat de commercialisation en vigueur
Plan commercial	Nécessaire si un vPAM, PAM ou TBM Cisco est attribué au partenaire

3. Critères de maintien du niveau du statut Partenaire Plus

Les partenaires admissibles à la participation au programme doivent satisfaire les critères de performance pendant toute la durée du programme afin de maintenir le statut au même niveau.

- 3.1. Pour maintenir son statut de partenaire privilégié Élite, le partenaire doit atteindre au moins les trois-quarts de ses objectifs d'incitatif de rendement basé sur les objectifs trimestriels durant l'exercice financier 2017 ou son objectif annuel d'incitatif.
- 3.2. De plus, en vue de maintenir un statut de partenaire privilégié Élite, le partenaire doit réaliser, pendant la durée du programme, au moins une activité marketing ou de génération de demande à l'aide des fonds d'incitation Partenaire privilégié disponibles

dans son portefeuille virtuel Partenaire privilégié.

- 3.3. Les partenaires qui n'atteignent pas les objectifs du T1 et du T2 de l'exercice financier 2017 ET ne génèrent pas au moins 15 % de leur objectif annuel de commandes de produits avant la fin du T2 de l'exercice financier 2017 (28 janvier 2017) peuvent être retirés du programme.
- 3.4. Les partenaires qui n'atteignent pas les objectifs de leur plan d'affaires et les produits livrables peuvent être retirés du programme.
- 3.5. Le non-respect de tout critère de maintien du niveau du statut de partenaire privilégié ou de toute autre exigence du programme peut entraîner la réduction du niveau du statut du partenaire dans le cadre de la période de programme ultérieure au niveau le plus bas, le retrait du partenaire du programme, le refus de toute demande inscription du partenaire à tout programme dans les années ultérieures ou l'ensemble de ces trois options.

4. Avantages du programme

- 4.1. Les partenaires inscrits auront accès à divers avantages en fonction de leur niveau d'inscription Partenaire privilégié. Ces avantages peuvent être remis directement par Cisco ou par un distributeur agréé de Cisco.

Avantages des partenaires privilégiés de Cisco	Partenaire privilégié Élite
Habilitation commerciale	
Services d'assistance technique prévente exclusifs	Oui – Cisco Partner Help Plus
Formation en ligne - Serviette Partenaire Plus	Oui
Voyages d'habilitation commerciale Partenaire privilégié	Oui
Mercatique et génération de la demande	
Formation à la mercatique	Oui
Partner Marketing Central (Carrefour marketing des partenaires)	Oui
Ressources de planification et d'exécution de campagnes marketing	Oui (fournies par Cisco)
Campagnes complètes de génération de demande d'architecture de service et campagnes de commercialisation des services	Oui
Accès aux pistes et clients potentiels	Oui
Incitatifs et récompenses	
Récompenses Cisco	Oui
Cercle des vainqueurs de Cisco	Oui
Incitatifs basés sur des objectifs Partenaire privilégié et accès au portefeuille virtuel	Oui

- 4.2. **Habilitation commerciale** : optimiser la productivité commerciale du partenaire grâce à des outils fournis par Cisco ou un distributeur agréé de Cisco.
- 4.2.1. **Services d'assistance technique prévente exclusifs** : accès aux services techniques prévente d'experts par le biais d'Accords de niveau de support (SLA) définis afin d'aider le partenaire à approfondir son expertise technique et de prestation de service pour stimuler la satisfaction du client final.
- 4.2.1.1. **Partner Help Plus** : l'offre Partner Help Plus offre aux partenaires Élite une assistance technique prévente 24 h, 5 jours sur 7 fournie par des techniciens spécialisés Cisco et par des responsables de proposition de service, dans le cadre d'un SLA de six heures.
- 4.2.2. **Formation** : accès à des formations pour accélérer et augmenter la productivité des nouveaux représentants commerciaux du partenaire. Disponible directement auprès de Cisco ou par l'entremise d'un distributeur agréé.
- 4.2.2.1. **Formation en ligne** : serviette commerciale Partenaire privilégié – accès sur demande aux modules de formation dédiée aux compétences générales, aux campagnes régionales sur mesure et aux études de cas des entreprises de taille moyenne qui sont développés exclusivement pour les partenaires privilégiés.
- 4.2.2.2. **Voyages d'habilitation commerciale Partenaire privilégié** : des recommandations d'habilitation fondées sur les rôles et des formations hébergées par Cisco Learning Partners et les distributeurs.
- 4.2.3. **Marketing et génération de demande** : accélérer la demande du client sur le marché des entreprises de taille moyenne.
- 4.2.3.1. **Formation marketing** : accès aux ressources de formation et d'habilitation commerciale de Cisco sur la plateforme Sales Connect.
- 4.2.3.2. **Carrefour marketing des partenaires** : accès au Carrefour marketing des partenaires (PMC), un outil facile d'utilisation pour les partenaires Cisco qui permet de créer des documents de promotion personnalisés co-brandés, des campagnes et d'autres ressources.
- 4.2.3.3. **Ressources de planification et d'exécution de campagnes marketing** : accès à du support régional de comarketing qui soutient le partenaire en matière de planification et d'exécution efficaces d'activités de génération de demande par le biais d'un distributeur agréé de Cisco ou directement auprès d'un responsable marketing partenaire Cisco ou d'un responsable marketing partenaire Cisco virtuel, le cas échéant.
- 4.2.3.4. **Campagnes complètes de génération de demande d'architectures de service** : accès aux Campagnes complètes de génération de demande d'architectures de service Partenaire Plus conçues spécifiquement pour le marché des entreprises de taille moyenne. Ces campagnes sont pensées pour être rapidement et facilement exécutées de sorte que vous puissiez commencer à tirer immédiatement profit des résultats.
- 4.2.3.5. **Campagnes de génération de demande de service** : accès aux campagnes de génération de demande de service conçues pour attirer des clients potentiels pour les services ciblés sur le marché des entreprises de taille moyenne.

4.2.3.6. **Pistes et objectifs générés par Cisco** : accès aux pistes commerciales autorisées et clients potentiels ciblés générés par Cisco, lorsqu'ils existent. Les partenaires Élite sont prioritaires. Dans les régions où des clients potentiels sont identifiés et où il n'y a pas de partenaires Élite, ces clients potentiels sont alors transmis aux partenaires les plus qualifiés.

4.2.4. **Incitations et récompenses** : motiver l'équipe de vente du partenaire et réinvestir les incitations sur le résultat dans l'entreprise du partenaire.

4.2.4.1. **Programme de récompenses Cisco** : accès pour les salariés des partenaires aux incitatifs et à la reconnaissance par le biais de la plateforme du programme de récompenses Cisco. Gagnez des points en vendant des technologies et services vedettes par le biais du programme de récompenses Cisco. Pour de plus amples renseignements sur l'admissibilité et la qualification, consultez les conditions générales du programme de récompenses Cisco. Le programme de récompenses Cisco n'est pas disponible en Chine, au Japon ou en Asie-Pacifique.

4.2.4.2. **Cercle des vainqueurs de Cisco** : récompense le représentant commercial du partenaire ayant le plus vendu sur le marché des entreprises de taille moyenne. Pour de plus amples renseignements sur l'admissibilité et les qualifications, consultez les conditions générales du Cercle des vainqueurs disponibles ici : <http://www.cisco.com/go/winnerscircle>.

4.2.4.3. **Incitatifs basés sur des objectifs et portefeuille virtuel** : offre des récompenses financières à réinvestir dans des activités de développement commercial. Le portefeuille virtuel donne aux partenaires Élite la possibilité de réinvestir des incitatifs dans le développement commercial du marché des entreprises de taille moyenne.

5. Exigences liées aux incitatifs basés sur les objectifs des partenaires privilégiés

Les incitatifs basés sur les objectifs sont un avantage clé conçu pour récompenser les partenaires d'avoir développé leurs activités au niveau du territoire commercial; cela prend la forme d'un financement pouvant être utilisé pour diverses activités comme le marketing, la génération de demande ou l'habilitation. Le programme prévoit une rétribution pour les partenaires qui atteignent les objectifs de croissance du programme au cours des 12 mois du programme. Les partenaires participant au niveau de partenaire privilégié Élite sont admissibles aux incitatifs basés sur les objectifs des partenaires privilégiés.

5.1. **Exigences liées aux incitatifs et récompenses des partenaires Élite**

5.1.1. Les incitatifs Partenaire privilégié récompensent les partenaires Élite qui atteignent les objectifs de commandes de produits Cisco et les objectifs de commandes de services de l'exercice financier 2017. Les objectifs des partenaires Élite basés sur les produits sont calculés en multipliant les commandes admissibles Cisco du partenaire de l'exercice financier 2016 par un pourcentage de croissance cible.

5.1.2. Les objectifs des partenaires Élite basés sur les services seront calculés en multipliant les commandes de services trimestrielles du partenaire pour chaque trimestre de l'exercice financier 2016 de Cisco par un pourcentage de croissance cible.

5.1.3. Les objectifs trimestriels et annuels des partenaires Élite seront publiés dans l'outil TPV (Total Program View) (<http://www.cisco.com/go/tpv>).

5.1.4. Périodes de récompenses incitatives. Les incitatifs sur le résultat des partenaires privilégiés ont une période de récompense trimestrielle basée sur les trimestres de l'exercice de Cisco. Les incitatifs sur le résultat seront versés à condition que les objectifs de croissance aient été atteints pour les deux périodes, comme cela est décrit ci-après.

5.2. **Matrice récapitulative des récompenses incitatives**

Période de récompense	Seuils de commandes	Récompense sur les commandes expédiées (%)	Récompense maximum
Par trimestre	100 % de l'objectif trimestriel	6 % sur les produits 4 % sur les services	40 000 CAD en produits 10 000 CAD en services