

Cisco élargit encore son programme de partenariat pour le marché des PME

Diegem, le 14 juin 2005

Cisco Systems a complété son programme de partenariat SMB Select avec la SMB Select Growth Incentive, qui doit aider les partenaires de canal Cisco à encore mieux servir leurs clients PME et offrir davantage de solutions alignées sur ce segment. Ces partenaires peuvent ainsi suivre des formations pour étoffer leurs aptitudes techniques et leurs connaissances de la technologie Cisco. Dans le même temps, la SMB Select Growth Incentive leur offre des réductions financières, ce qui leur permet d'augmenter leurs marges bénéficiaires.

«Au cours des neuf mois qui ont suivi le lancement de notre programme SMB Select, nous avons introduit une trentaine de nouveaux produits pour petites et moyennes entreprises», déclare Dominique Vanhamme, responsable partenariat de Cisco Belux. «Vu que plus de 85 % de notre activité sont réalisés via le canal de la vente indirecte, ce marché offre un beau potentiel à nos partenaires.»

Le SMB Select Growth Incentive s'adresse à tous les partenaires SMB Select d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique (EMEA). Pour entrer en ligne de compte pour des réductions et les Cisco Learning Credits, ils doivent réaliser un certain chiffre d'affaires annuel avec les produits Cisco et enregistrer une croissance trimestrielle de 10 %. La SMB Select Growth Incentive peut être adoptée en combinaison avec l'Opportunity Incentive Program (OIP) ou d'autres programmes et promotions de Cisco.

C'est en août 2004 que Cisco a lancé le SMB Select Partner Program dans la zone EMEA. Actuellement, plus de 1000 partenaires de canal issus d'une vingtaine de pays y prennent déjà part. Le programme de partenariat a été introduit en Afrique du Sud, en Allemagne, en Autriche, en Belgique, au Danemark, en Espagne, en France, en Grèce, en Hongrie, en Irlande, en Israël, en Italie, au Luxembourg, en Norvège, aux Pays-Bas, en Pologne, au Portugal, au Royaume-Uni, en Russie, en Suède, en Suisse et en Turquie, sans oublier certaines régions du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord et d'Afrique. De nouveaux pays viendront s'ajouter en cours d'année.

Vous trouverez de plus amples détails sur le SMB Select Partner Program et sur les conditions d'adhésion sur:

http://www.cisco.com/global/EMEA/landing/smb_engage/select/partners/index.shtml

Vous trouverez de plus amples informations sur l'Opportunity Incentive Program (OIP) sur:

http://newsroom.cisco.com/dlls/partners/news/2004/pr_prod_09-06.html

A propos de Cisco Systems - "This is the power of the network. Now." - NASDAQ:CSCO

Cisco Systems, chef de file mondial en matière de systèmes réseau destinés à l'Internet, se distingue depuis déjà 20 ans par son innovation technologique, sa position de leader commercial et son engagement social. Les particuliers, aussi bien que les entreprises et les pouvoirs publics, ont recours aux matériels, logiciels et services de Cisco afin d'élaborer des réseaux intelligents basés sur le protocole IP (Internet Protocol). Grâce à la technologie réseau de Cisco, les pouvoirs publics et les entreprises ont la possibilité de renforcer leur potentiel de production et leur compétitivité et d'augmenter la satisfaction des citoyens et clients.

Cisco Systems a été créé en 1984. La société emploie plus de 35.000 personnes dans le monde et a bouclé l'exercice précédent sur un chiffre d'affaires total de 22 milliards de dollars. En Belgique et au Grand-Duché de Luxembourg, Cisco Systems emploie 60 collaborateurs. Parmi ses références locales, citons notamment Accenture, Arinso, Auxifina, l'hôpital universitaire Saint-Luc, BASF, Brico International, le Centre Hospitalier Psychiatrique de Liège, le Ducroire, Eli Lilly, le FEDICT, le Service Public Fédéral des Finances, le Service Public Fédéral Personnel & Organisation, Fortis, Mercator Bank & Verzekeringen, le Ministère de la Communauté flamande, l'OTAN, Novo Nordisk, la

Provinciale Hogeschool Limburg, Rainbow ICT Services, Riga Natie, la RTBF, SD WORX, SAS Institute, Solvay, SWIFT, Thermote & Vanhalst, Toyota TMME, TUI Belgium Distribution, UCB, Volvo, la VRT et Zenitel.
Informations supplémentaires sur <http://www.cisco.be> et <http://cisco.com>

Cisco Systems Belgium
Pascale Jacobs, marcom manager
Boulevard du Régent 43, B-1000 Bruxelles
T: +32 (0)2 778 4662
F: +32 (0)2 778 4300
E: pjacobs@cisco.com

Cisco Systems Luxembourg
461, avenue J-F Kennedy; L-1855 Luxembourg
T: +352 (0)2643 3311

Contact presse:

Quadrant Communications
James De Paepe
Franklin Rooseveltlaan 348, B-9000 Gent
T: +32 (0)9 265 0226
M: +32 (0)477 544 388
E: james@quadrantcommunications.be