



Guide Partenaires

Mai 2016

CETTE VERSION N'EST PEUT-ÊTRE PLUS À JOUR,
[CLIQUEZ ICI](#) POUR DES MISES À JOUR RÉGULIÈRES



Bienvenue dans le guide du partenaire

Cher Partenaire,

Le guide du partenaire est une source d'informations pour notre communauté de partenaires ; il a été créé pour faciliter l'accès aux informations clés relatives aux programmes, outils et ressources, ces informations dont vous avez besoin.

Avec des liens directs vers les sites adéquats, vous gagnerez du temps au lieu d'en perdre à chercher les informations et mises à jour dont vous avez besoin.

Pour faciliter votre recherche, le guide est disponible au format PDF sur le site www.cisco.com/go/guidepartenaires_emear_fr pour ceux d'entre vous qui êtes en déplacement et qui n'avez pas toujours accès à Internet mais qui avez besoin d'accéder au moment opportun aux informations.

Le guide pour les partenaires EMEAR est actualisé tous les trois mois et distribué la première semaine de chaque trimestre. Ainsi, vous disposez toujours des dernières informations utiles. **Cliquez** sur le lien fourni en bas de la page de couverture ou sur le lien qui permet de vérifier s'il existe une version plus récente.

Le guide du partenaire est désormais disponible en anglais, espagnol et allemand. Choisissez la langue qui vous intéresse.

Version anglaise : www.cisco.com/go/partnerguide_emear_en

Version espagnole : www.cisco.com/go/guiaparapartners_emear_es

Version allemande : www.cisco.com/go/partnerleitfaden_emear_de

Nous sommes impatients de recevoir vos commentaires et suggestions. Si vous souhaitez émettre des commentaires sur le format ou le contenu du guide, ou si vous souhaitez proposer un sujet pour la prochaine version du guide du partenaire, n'hésitez pas à utiliser le lien **Soumettre des commentaires** disponible sur chaque page.

Cordialement,

Équipe Marketing et Exploitation

Les données relatives aux incentives, notamment les remises ou les pourcentages sur les paiements, mentionnés dans le présent document sont une capture instantanée des règles des programmes à une date donnée. Veuillez vous référer aux conditions générales de vente des programmes pour les dernières mises à jour. Les conditions générales prévalent sur le contenu de ce document.

Sommaire

Collaborez avec Cisco

Préparation des partenaires et gestion des talents	Programme pour la préparation des partenaires	5
	Programme de développement des bonnes pratiques pour la gestion des talents	8
Programmes partenaires	Programme Resale Channel	11
	Le programme Partenaires de solutions (SPP)	15
	Programme Authorized Partner (APP)	16
	Authorized Technology Provider (ATP)	17
	Programme CMSP (Cloud and Managed Services Program)	19
	Global Partner Network (GPN)	22
	Protection de la marque Cisco	24
Services pour les partenaires	Cisco Services Partner Program	25
	Services Promotions Mis à jour	27
	Formation aux services	30
	Smart Services	31
	Outils de services	33
	Ventes et assistance	34

Commercialiser et vendre les produits Cisco

Partner Marketing Central	Partner Marketing Central (PMC)	35
Programmes de collaboration	Collaborer aujourd'hui	36
Programmes Data Center	UCS Advantage, promotion sur les reprises	38
	UCS Partner Pricing	39
	Promotion New Account Breakaway : serveurs UCS et commutateurs Nexus	41
	Catalogue d'aide à la vente Mis à jour	42
Incitations pour l'enregistrement des transactions	Gamme d'incentives pour les partenaires	45
	Programmes promotionnels Cisco	46
	Prospection (anciennement OIP)	47
	Collaboration (anciennement TIP)	50
	Tarifcation du programme PSPP	52
	Vente axée sur les solutions (anciennement SIP)	54
	Not For Resale Program (NFR) Mis à jour	56
	Programme Technology Migration (TMP)	59
	Vente axée sur l'évaluation (anciennement AIP)	62
Programmes de rentabilisation	Value Incentive Program (VIP)	64
Association de programmes	Association de programmes	66

**Financement Cisco Capital**

Présentation de Cisco Capital	67
Ventes : financement EasyLease	68
Moyennes entreprises, grandes entreprises et secteur public	70

Outils Cisco

My Cisco	71
Outils quotidiens	
Pour le salarié permanent du partenaire	72
Pour l'administrateur partenaire	73
SalesConnect	75
Outil Partner Registration (PREG)	76
Partner Self Service (PSS)	77
Demande de certification et de spécialisation (CSApp)	78
Satisfaction des clients (CSAT)	79
Outil Partner Program Enrollment (PPE)	80
Cisco Commerce Workspace (CCW)	82
Total Program View (TPV)	84
Catalogue de modèles Cisco en libre-service	85
Newsletter Outils et programmes	86
Global EasyPay (GEP)	87

Bénéficiez de l'assistance de partenaires

Partner Business Consulting	88
CPE (Customer & Partner Experience)	89
Cisco Technical Assistance Center (TAC)	90
Contacts Cisco internationaux	91

Acronymes

Glossaire du guide partenaire	92
-------------------------------	----

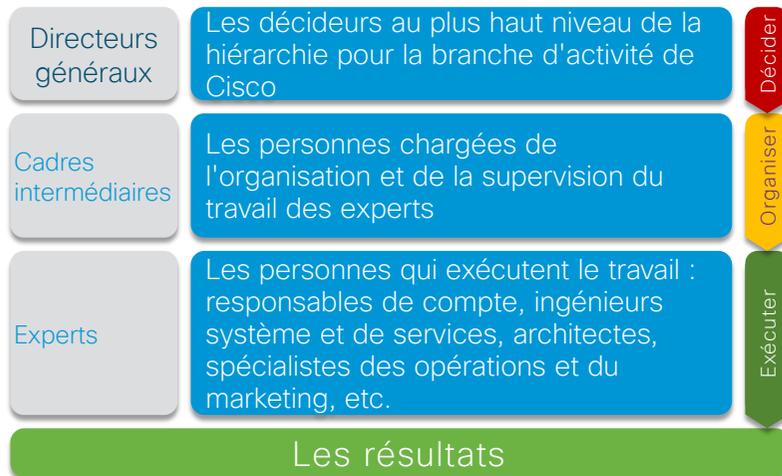
Programme pour la préparation des partenaires

Notre proposition de valeur, un élément clé du système de **rentabilisation Cisco**, établit clairement le développement des bonnes pratiques comme l'un de ses trois piliers. Cela comprend les formations, l'accompagnement et des outils conçus pour dynamiser l'activité des partenaires et apporter de la valeur ajoutée aux clients.

Ce programme est axé sur la préparation des entreprises partenaires. Il regroupe toutes les formes possibles de supports de formation et des réunions d'information dans une structure simple, personnalisée, pertinente et efficace.

Présentation

Nous vous aidons à jouer pleinement votre rôle de conseiller de confiance auprès de vos clients en vous donnant les dernières informations, au bon moment, sur nos architectures, nos solutions, nos campagnes, nos processus, nos outils et nos initiatives. Offrez-vous la meilleure préparation grâce à notre programme de développement des bonnes pratiques conçu spécialement à cet effet.



Regardez la vidéo de présentation.

Associez le texte ci-dessus au lien <https://www.youtube.com/watch?v=78xg4Hd5Hz0>

Cible

Que vous soyez directeur général, cadre intermédiaire ou expert spécialisé, le programme pour la préparation des partenaires est fait pour vous. Il propose des supports ciblés de formation et des réunions d'information sous la forme d'un forum spécialisé.

Zones d'intérêt

Les différentes sessions vous aident à optimiser votre retour sur investissement Cisco et à accélérer la réussite de vos clients. Elles couvrent tous les aspects du partenariat : technologie, vente, marketing et opérations.

Plates-formes

Les horaires, le lieu et le mode de mise à disposition des sessions, de même que les profils des participants, sont adaptés pour assurer une gestion optimale du temps, une certaine cohérence dans la région EMEAR et les meilleurs délais. Les plates-formes sont organisées par public ciblé : directeurs généraux (CXO), cadres intermédiaires (MM) et experts spécialisés (SME).

Les plates-formes CXO

Les plates-formes CXO sont des forums qui s'adressent aux directeurs généraux et à leurs équivalents, autrement dit au plus haut niveau de la hiérarchie, pour les décisions concernant le partenariat de leur entreprise avec Cisco.

- Différents comités consultatifs (CPEE, POAB et PTAB, par exemple) axés sur la plupart des questions prioritaires tiennent un forum annuel. L'objectif est de recueillir les premières réactions sur les orientations de Cisco et de débattre de sujets qui concernent les décideurs situés au plus haut rang de la hiérarchie, comme la conquête de nouveaux marchés ou les changements stratégiques pour stimuler la croissance, la rentabilité ou l'innovation technologique.

Les plates-formes MM

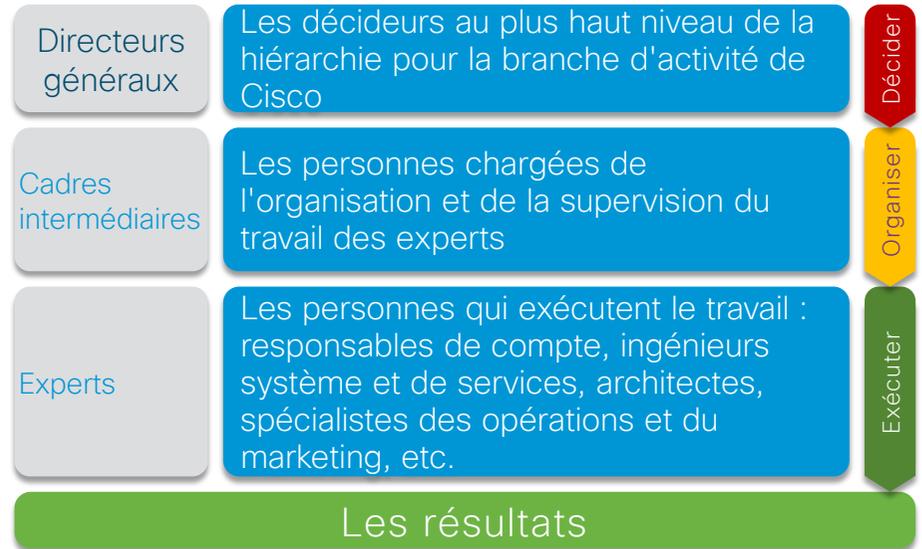
Les plates-formes MM sont des forums qui s'adressent aux cadres intermédiaires ou aux responsables de l'organisation et de la supervision des équipes.

- Le programme PMX (Partner Management eXchange) peut s'appliquer à tous les domaines prioritaires. Les discussions portent sur des sujets présentant un intérêt pratique, tels que la présentation d'une solution, d'un service ou d'un processus et les changements à entreprendre pour stimuler la croissance, la rentabilité ou l'innovation technologique.

Les plates-formes SME

Les plates-formes SME sont des forums conçus pour des experts ayant une excellente connaissance pratique dans un domaine particulier.

- PBTF, le forum sur la transformation des activités, est axé sur la vente et les technologies. Les experts abordent différents sujets et font part des bonnes pratiques concernant les transformations rendues possibles et accélérées par les architectures Cisco.
- Partner Virtual Team s'applique au domaine des technologies et propose des conceptions, des solutions et des produits validés par Cisco, y compris des exercices pratiques.
- Les ateliers couvrent toutes les activités essentielles de Cisco. Un instructeur présente en direct et en détail les programmes, les techniques d'excellence à la vente, les produits et les outils.
- Les webinaires interactifs (PIW) couvrent également l'ensemble des principales activités de Cisco. Les sujets ayant un intérêt immédiat font l'objet d'une brève présentation en ligne. Celle-ci est toujours disponible dans le catalogue des formations ou via l'application Mobile Partner Education Connection (mPEC) pour les personnes qui auraient manqué la session en ligne.



Titre – Le catalogue des formations (TTL)

La plupart des sessions sont accessibles à tout moment en ligne et hors ligne, sur un poste de travail ou un appareil mobile.

Le catalogue des formations propose des enregistrements des sessions du programme pour la préparation dans plus de 10 langues de la région EMEAR.

Ces enregistrements font partie du catalogue PEC (Partner Education Connection). De ce fait, ils peuvent également être consultés hors ligne avec l'application mPEC pour iOS et Android.

Titre – Plus d'infos

Calendrier des sessions de formation et des réunions d'information pour la région EMEAR : <http://cisco.cvent.com/EMEARPartnerEvents>

Catalogue des formations : <http://www.cisco.com/go/theatretraininglibrary/>

Partner Education Connection : <http://www.cisco.com/go/pec>

Application mPEC :

- Pour iPad (<https://itunes.apple.com/us/app/cisco-partner-education-connection/id518023822?mt=8&ls=1>)
- Pour iPhone (<https://itunes.apple.com/us/app/cisco-partner-education-connection/id615039028?mt=8>)
- Pour Android (<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.cisco.pec.android.phone>)
- **Sales Connect** – Tirez parti des kits de vente globaux associés à ce programme, notamment de leurs ressources et supports de formation.
<https://salesconnect.cisco.com/c/r/salesconnect/index.html#/>

Informations de contact

Pour toute question sur le programme de développement des bonnes pratiques pour les partenaires EMEAR : emear-partner-practice-enablement@cisco.com

Programme de développement des bonnes pratiques pour la gestion des talents

Présentation

Le programme pour la gestion de talents propose des conseils, des outils et des ressources pour vous aider à recruter, à faire progresser et à retenir les personnes compétentes au moment opportun.

En développant des stratégies qui permettent d'optimiser le potentiel des employés, les partenaires sont plus à même d'anticiper la croissance, d'améliorer la productivité et d'augmenter la rentabilité.

Regardez la vidéo de présentation.

Cible

Partenaires : DG, DRH et équipes dirigeantes.

Candidats : cadres informatiques, directeurs, experts agréés Cisco, débutants dans le métier, membres de la Networking Academy, apprentis et employés ayant des connaissances informatiques.

Programme pour la gestion des talents	Type de candidat		Origine		Implication			
	Nouvel employé	Employé	Networking Academy	En début de carrière	Directeurs généraux	Cadres intermédiaires	Ressources humaines	Cisco
Programmes de développement								
Conscious Leadership		●			●	●		
Formation intensive	●	●	●	●	●			●
SNAP - Accélération de l'intégration des nouveaux commerciaux	●	●	●	●		●	●	●
Junior Challenger		●		●		●	●	●
Programme d'apprentissage	●	●		●		●	●	
Éléments								
Talent Connection	●		●	●		●	●	●
Outils								
Fit4 Talent							●	

Programmes de développement

Programme SNAP

- le programme Sales New-Hire Acceleration Program est conçu pour accompagner vos nouveaux commerciaux chez Cisco. Les modules de formation SNAP en ligne leur permettront de se familiariser rapidement avec nos technologies et nos solutions.

Description

Programme SNAP

Bienvenue !

SNAP : ce programme de formation s'adresse aux responsables de compte et aux ingénieurs système. Il permet de développer vos connaissances sur toutes les architectures Cisco et vous aide à positionner et à vendre nos solutions, produits et services.

Il comporte trois volets :

- Le module de formation virtuelle est axé sur les produits et les solutions, avec des informations essentielles sur le positionnement commercial.
- La série Paroles de pro représente l'occasion d'échanger avec nos dirigeants et ceux de nos partenaires au sujet des stratégies, de la vision et de réussites des uns et des autres.
- Les conseillers en développement sont des spécialistes Cisco expérimentés qui vous apportent assistance et accompagnement.

Junior Challenger

Service de formation géré conçu pour les responsables de comptes qui débutent dans la vente IT

Le programme Junior Challenger® a pour objectif d'accélérer le développement des compétences et l'acquisition des connaissances des responsables de compte qui ne sont pas encore familiarisés avec la vente des produits et services IT. Il les aide à atteindre leurs objectifs.

Dans l'environnement compétitif actuel, il est essentiel pour ces vendeurs débutants de se former rapidement pour réaliser des ventes. Pour réussir, ils doivent savoir déceler les perspectives commerciales, positionner efficacement la proposition de valeur de leur entreprise avec celle de leurs partenaires technologiques comme Cisco et convaincre différents décideurs. Cela nécessite une certaine expertise commerciale et implique de comprendre les solutions proposées aux clients.

Le programme Junior Challenger, disponible en Allemagne, en Suisse, en Autriche ou au Royaume-Uni, est constitué de sept modules de deux jours chacun. Les participants ont un an pour les suivre. En fonction de la demande, d'autres pays EMEAR pourront être ajoutés à cette liste.

Programme d'apprentissage

Disponible uniquement au Royaume-Uni pour l'instant

Le programme d'apprentissage Cisco BTEC est reconnu et financé par le gouvernement britannique.

- Qualification BTEC
- Programme co-brandé Cisco
- Programme d'un an avec expérience pratique dans l'entreprise partenaire
- Formation financée à 100 % pour les 16-18 ans
- Formation financée à 55 % pour les 19-24 ans
- Formation financée à 10 % pour les plus de 25 ans

L'Union européenne s'est engagée en 2013 à mettre en place un programme similaire. Des informations détaillées seront disponibles une fois le programme établi.

Programme Conscious Leadership

Vous êtes partenaire et vous voulez que certains de vos responsables deviennent des leaders dans l'entreprise ? Si la réponse est oui, cette formation devrait contribuer à changer leurs mentalités, et à favoriser la connaissance de soi et l'introspection chez ces personnes.

Ce programme consiste en 6 modules de 2 ou 3 jours chacun. Il faut environ 9 mois pour arriver au bout de la formation.

C'est la première fois que Cisco propose ce type de formation à ses partenaires. Elle sera dispensée par notre prestataire externe Red Hat. Les sessions Conscious Leadership, d'ores et déjà ouvertes, accueilleront en même temps des employés et des partenaires Cisco.

Discovery (2 jours)	Comprendre quel type de leader on est. Établir le point à partir duquel on va progresser dans le programme.
W1 – The Leader Within (2 jours)	Les capacités de leader naissent en soi. Comprendre le concept d'intelligence émotionnelle (QE) est d'une importance capitale pour être un bon leader.
W2 – You- The Co-Creative Leader (2 jours)	Sur la base des acquis de la première session (QE), nous allons au niveau suivant, celui de l'intelligence interpersonnelle (QS, social intelligence). Pour développer la conscience de soi, la conscience des autres et comprendre notre influence sur eux. Ces deux journées sont axées sur le développement de la collaboration et de la cocréation.
W3 – We- The Global Leader (2 jours)	À partir des quotients émotionnel et interpersonnel, c'est un concept de pointe qui émerge : le quotient des systèmes relationnels (RSI). Appréhender une équipe ou l'entreprise dans sa globalité et comprendre comment un leader peut apporter un réel changement dans un contexte plus général.
Mastery – The Conscious Leader (2 jours)	Intégration et approfondissement du concept de « conscious leader ». Fête, bilan, remise de diplôme.
Integration – The Applied Leader (1 jour)	Journée de mise en pratique des connaissances. Les participants apprendront à concevoir et à collaborer sur des interventions pragmatiques grâce aux outils et aux principes acquis tout au long du programme.
Encadrement	Huit sessions de 45 minutes pour approfondir les connaissances et favoriser l'enrichissement personnel.
Perfectionnement des compétences	Activités de perfectionnement des compétences adaptées à chaque groupe. Durée : 4 à 9 heures. Les thèmes varient : gestion des conflits, pleine conscience, etc. Le choix des compétences à travailler pourra se faire selon les besoins des différents groupes.



Événements concernant les talents

Événement de mise en relation avec les talents

Adéquation entre les étudiants de la Networking Academy et nos partenaires

Nous organisons des événements qui sont pour vous des occasions uniques de rencontrer de jeunes talents en formation à la Networking Academy et sur le point d'obtenir une certification CCNA ou CCNP. Ces salons se tiennent dans nos locaux, dans tous les pays de la région EMEAR où nos partenaires ont besoin de recruter des débutants.

- Journées de rencontre dans les bureaux Cisco de la région EMEAR
- Mise en relation des jeunes talents et des partenaires
- Présentation des opportunités de carrière au sein des entreprises partenaires
- Entretiens immédiats sur place
- Réduction des temps et des coûts de recrutement
- Possibilité pour les partenaires de promouvoir leur marque
- Attirer la bonne personne avec les bonnes compétences, dans un lieu unique
- Développement d'un réseau avec de jeunes talents en prévision des futurs postes à pourvoir

Recrutement et développement des talents

Fit4Talent

Système de gestion du cycle de vie des talents

Fit4Talent est le référentiel d'une suite complète de ressources, de programmes, de livres blancs et d'outils conçus pour vous accompagner tout au long du cycle de vie de la gestion de vos employés.

La gestion du cycle de vie des talents englobe tous les aspects de la recherche, de l'embauche, de l'engagement et de la fidélisation du personnel, en mettant l'accent sur l'adéquation avec l'entreprise.

Fit4Talent aide les partenaires à améliorer la qualité de leur recrutement, à accompagner et à former le personnel pour qu'il s'investisse davantage et soit plus productif, tout en anticipant convenablement la croissance.

Titre – Coordonnées

Pour plus d'informations, envoyez un e-mail à l'adresse emear-partner-practice-enablement@cisco.com.

En savoir plus

<https://www.youtube.com/watch?v=4O7nMnREyMI>

<https://www.youtube.com/watch?v=zui-p82-vJ4>

URL et outils associés

Partner Sales Academy et SNAP – <http://tools.cisco.com/pecx/login?URL=psa>

Programme Conscious Leadership –

<https://www.youtube.com/watch?v=L50hUixoO34&list=UU2FHK36v1MIQZ4yg7VVC8Ag>

Contact pour assistance ou questions

ksilvert@cisco.com



Programme Resale Channel

Présentation

Le programme RCP (Resale Channel Program) permet aux partenaires de générer de la croissance et de différencier leurs activités en développant leurs capacités à répondre aux besoins des clients. Les spécialisations et certifications de ce programme témoignent de la reconnaissance, par Cisco, de votre expertise en technologie et en architecture. Ceci vous permet de stimuler la demande de technologies et de services Cisco avancés. Le programme vous offre également un moyen de valider la satisfaction de vos clients ainsi que vos capacités d'assistance prévente et après-vente qui représentent des éléments de différenciation clés sur les marchés concurrentiels actuels.

Fonctionnalités

11 septembre 2015	Brochure du nouveau programme partenaire et demande de certificat (PDF - 394KB)
28 août 2015	Spécialisation Master Cloud Builder axée sur les résultats d'entreprise (PDF - 193 KB)
1er août 2015	Mise à jour : cours obligatoire pour la vente axée sur les résultats (PDF - 387 KB)
25 juin 2015	Spécialisation Master Security adaptée aux nouvelles exigences de sécurité (PDF - 301 KB)
2 juin 2015	Actualisation du programme de spécialisation Express Collaboration (ECS) (PDF - 333 KB)
12 mai 2015	Actualisation des cours et des examens de la spécialisation Advanced Collaboration Architecture (ACAS) (PDF - 296 KB)
10 avril 2015	Changements des critères d'admissibilité à la spécialisation Express Security - Pare-feu de nouvelle génération (NGFW) (PDF - 127 KB)
10 avril 2015	Demande de certification et de spécialisation Hybrid IT et conditions d'audit détaillées

Description

La participation au programme Resale Channel requiert que les partenaires satisfassent aux conditions requises du programme tout au long de l'année afin de conserver les qualifications acquises.

Quelle est la corrélation entre les certifications et les spécialisations ?

Les certifications du programme CPP (Channel Partner Program) sont similaires aux diplômes universitaires. Certaines spécialisations sont nécessaires pour obtenir la certification, tandis que d'autres apportent des connaissances spécialisées sur certaines technologies. Les niveaux de certification reflètent l'étendue des compétences technologiques d'un partenaire. Plus votre niveau de certification est élevé, et plus les expériences pertinentes et ressources nécessaires pour satisfaire aux conditions requises sont nombreuses.

De quelle façon les partenaires deviennent-ils spécialisés et certifiés ?

Les conditions requises varient en fonction de la certification et de la spécialisation. Accédez à la page www.cisco.com/go/resale pour en savoir plus sur les conditions dernièrement modifiées. N'oubliez pas que la première étape du processus consiste à devenir partenaire agréé Cisco (Registered).

Certification Cisco

Les certifications Cisco reflètent l'étendue des compétences dans certaines technologies/architectures ; elles reposent sur la capacité de votre entreprise à fournir un service d'assistance aux clients d'un pays ou d'un **groupe de pays**.

Les certifications par pays sont les suivantes, par ordre croissant : **Select, Premier, Silver** (sera retirée) et **Gold**.

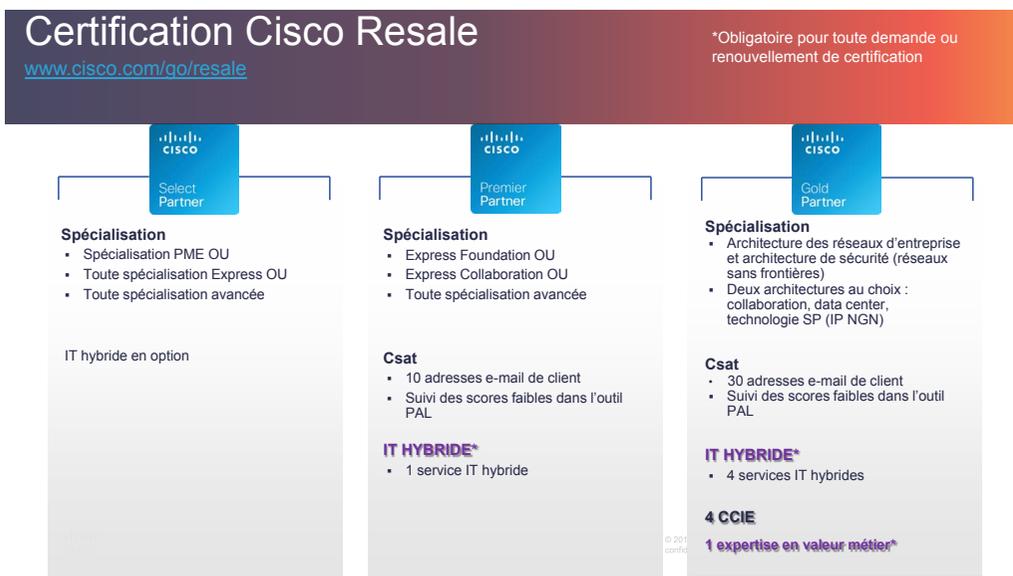
Remarque : la certification Silver sera retirée le 1er avril 2016. Pour découvrir les nouveaux critères des certifications Select, Premier et Gold, visitez le site web de [l'évolution du programme des partenaires Cisco](#).

À chaque niveau de certification correspondent des critères spécifiques dans les domaines suivants :

1. Spécialisations en formation aux services de vente, techniques et de cycle de vie.
2. Nombre de personnes détenant une certification professionnelle
3. Capacités de service et d'assistance relatives à chaque niveau de certification.
4. Évaluations de la satisfaction des clients telles que requises par le niveau de certification.
5. Nombre de services IT hybrides nécessaires pour le niveau de certification

Les partenaires bénéficient, avec chaque certification, d'un niveau accru d'assistance, de stratégie de marque, d'incitations financières de la part de Cisco, y compris l'accès aux meilleures prestations qui soient : produits et services, assistance technique, outils de productivité, formation en ligne, ressources marketing et promotions commerciales.

Fig. 1. Gamme de certifications



Certification Multinational – Reconnaît les compétences pour la vente et le déploiement de solutions intégrées Cisco, ainsi que la qualité des services d'assistance, **dans plusieurs pays au sein de la zone établie par Cisco**. Les partenaires qui obtiennent le nombre nécessaire de certifications Premier et Gold dans une sous-région auront le titre de partenaire certifié multinational pour cette sous-région. Pour participer, les partenaires doivent détenir un contrat de revente multinational dans le domaine concerné.

Certification Global – Reconnaît les partenaires possédant l'expertise et les ressources pour planifier, concevoir, mettre en œuvre et exploiter les solutions de mise en réseau Cisco **à l'échelle mondiale**. Les partenaires dotés de la certification Global doivent détenir un contrat de revente mondial et satisfaire aux **critères de certification** dans trois continents.

Spécialisation Cisco

Les spécialisations Cisco reflètent l'étendue des compétences d'un partenaire dans une technologie ou une architecture spécifique. Il existe trois niveaux de spécialisation : **Express, Advanced, et Master**, chacun représentant des compétences avancées dans les services de vente, techniques et relatifs au cycle de vie. Les spécialisations se concentrent sur des domaines technologiques ou d'architecture spécifiques et offrent une différenciation clé sur le marché.

En obtenant des spécialisations, les partenaires prouvent qu'ils ont acquis, pour une technologie ou architecture, les compétences relatives à la vente, à la technique et au cycle de vie. Ils démontrent également leur capacité à planifier, concevoir, implémenter et faire fonctionner des solutions d'entreprise dans l'environnement des clients. Les spécialisations sont acquises en satisfaisant aux conditions de deux domaines clés : formation et examen d'une part, et rôle au sein de la société d'autre part. Étudiez avec attention les conditions requises spécifiques de chaque spécialisation.

Fig. 2. Portfolio des spécialisations

Spécialisation Cisco Resale
www.cisco.com/go/specializations

La spécialisation Cisco Resale et le programme ATP (Authorized Technology Provider) vous permettent de démarrer et d'approfondir vos connaissances en IT. Choisissez votre parcours en fonction de vos objectifs professionnels pour faire reconnaître votre expertise en solutions Cisco sur le marché et recevoir des bénéfices financiers.

Choisissez l'architecture	Express	Technologie avancée	Architecture avancée	Master	ATP (Sur invitation)
Réseaux d'entreprise	Spécialisation PME Express Foundation	Unified Access Core et Wan	Réseaux d'entreprise Englobe l'accès unifié et Core/Wan	s/o	s/o
Sécurité	Express IPS Express Web Express Mail Express NGFW	s/o	Sécurité Englobe toutes les spécialisations Express Security	Sécurité Englobe l'architecture de sécurité avancée	Identity Service Engine (ISE)
Data center	s/o	Unified Computing Unified Fabric	Data center Englobe Unified Computing et Unified Fabric	Cloud Builder Englobe la spécialisation avancée Data Center Architecture	ACI
Collaboration	Vidéo Collaboration Englobe Express Vidéo	Vidéo Englobe Express et Advanced Vidéo	Collaboration Englobe Express Vidéo, Express Collaboration et Advanced Vidéo	Collaboration Englobe l'architecture avancée Collaboration Architecture	Master Telepresence UCCE WebEx SaaS IPICS
Technologie SP	s/o	Optique Mobilité Routage	Architecture SP Reconnaît les spécialisations de l'Express/Mobilité (combinaison choisie par le partenaire)	s/o	s/o
Connaissance des solutions	s/o	IoT : expert IoT : connexion sans risques et sécurité IoT : production industrielle	s/o	s/o	s/o



Tableau des conditions requises pour les rôles de spécialisation

Le tableau de comparaison des conditions requises pour les rôles de spécialisation présente les examens requis et leur association à des rôles de spécialisation Cisco. Le tableau a été amélioré afin d'inclure des fonctionnalités supplémentaires, comme suit :

- Vue unique des conditions requises de l'examen de spécialisation.
- Vue intégrée du tableau des spécialisations depuis l'outil CSApp.
- Possibilité pour les partenaires de télécharger le contenu au format Excel et de l'enregistrer sous la forme d'une copie de travail afin d'effectuer le suivi de la formation d'une personne spécifique*.

Le [tableau des conditions requises pour les rôles de spécialisation](#) est disponible sur chaque page Web des conditions requises de spécialisation de [l'espace Partenaires et revendeurs Cisco](#).

*Les partenaires doivent consulter le site fréquemment pour ne pas manquer des mises à jour ponctuelles des informations relatives aux examens.

Primes du programme

Nous avons à cœur de récompenser nos partenaires pour leur fidélité et la valeur ajoutée qu'ils apportent aux clients. Dans cette optique, nous offrons des incitations financières, de nouvelles façons de capitaliser sur la marque Cisco, un accès exclusif à notre équipe de vente, des opportunités de co-marketing, des financements et un grand choix de programmes de développement des services.

Alors que vous continuez à investir dans des certifications et des spécialisations, des incitations financières telles que le programme VIP (Value Incentive Program), le démarchage (anciennement OIP), la vente axée sur les solutions (anciennement SIP), la collaboration (anciennement TIP) et le programme TMP (Technology Migration Program) deviennent des outils essentiels pour stimuler la croissance et la rentabilité.

Avantages pour les partenaires

Le développement de compétences plus étendues et intégrées en matière de technologie et d'architecture permet aux partenaires de fournir les solutions de mise en réseau intégrées que demandent les clients, d'étendre leurs rôles auprès des clients et de pénétrer de nouveaux marchés. Le développement de compétences plus approfondies en technologie et en architecture permet aux partenaires de se différencier encore plus en offrant des solutions technologiques plus avancées et pointues. Enfin, l'utilisation de l'approche Cisco Lifecycle Services permet aux partenaires de définir les activités dont ils ont besoin pour déployer et faire fonctionner des solutions Cisco. En implémentant et en intégrant ces processus reproductibles dans leur activité de services, les partenaires peuvent renforcer les relations avec leurs clients et améliorer leur rentabilité.

Conseils pour réussir

Afin de faciliter la gestion des conditions requises du programme, Cisco offre désormais aux partenaires les outils suivants :

- **L'espace Partner Central Announcements** : toutes les modifications du programme Resale Channel sont publiées ici. Ce site Web inclut un flux RSS qui vous informe des mises à jour disponibles.
- **My Cisco Event Calendar** : My Cisco Events Calendar vous présente les événements correspondant à votre profil personnel, dans votre région et à la date que vous souhaitez. Vous pouvez personnaliser votre affichage, utiliser l'outil pour vous inscrire aux événements et gérer votre calendrier en ligne.
- Le rapport Partner Compliance : ce nouveau rapport disponible dans **l'outil Demande de certification et de spécialisation (CSApp)** vous permet de surveiller proactivement tous les rôles de spécialisation qui ne sont pas attribués à des personnes. Il vous fournit également les détails nécessaires pour créer des plans de formation pour les personnes exécutant des rôles de spécialisation afin de garantir que votre société respecte les conditions requises du programme tout au long de l'année.

URL et outils associés

- [Programme CPP \(Channel Partner Program\)](#)
- [Hybrid IT Practice Builder](#)
- [Critères d'admissibilité pour la certification Hybrid IT](#)
- [Conditions requises pour les rôles de spécialisation](#)
- [Annonces](#)

Partner Learning and Training

- [Bibliothèque des formations EMEAR \(sur le PEC\)](#)
- [Cisco Global Learning Partner Locator](#)
- [Ressources de formation Cisco](#)
- [Support en ligne pour les certifications](#)
- [Certification Tracking System \(Cisco Career Certifications Tracking System\) est un outil permettant l'enregistrement de l'historique des examens et des certifications](#)
- [Sales Connect - Tirez parti des kits de vente globaux associés à ce programme, notamment de leurs ressources et supports de formation.](#)

Tous les outils dédiés aux partenaires sont accessibles uniquement aux individus enregistrés et rattachés à des partenaires agréés Cisco (Registered).

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Consultez le site <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Le programme Partenaires de solutions (SPP)

Présentation

Notre programme Cisco® **SPP (Solution Partner Program, ou programme Partenaires de solutions)** vous aidera à intégrer vos solutions avec nos architectures et technologies haut de gamme et à mieux appréhender l'univers de plus en plus complexe de la vente et de la fourniture de solutions intégrées.

Ce programme réunit les fournisseurs de logiciels indépendants et les partenaires technologiques, et les met en relation avec les intégrateurs de systèmes et les partenaires de distribution. Ce partenariat permet de concevoir et de fournir des solutions de bout en bout reposant sur les produits et services Cisco.

Nous vous proposons des ressources techniques, marketing et commerciales, notamment de précieux supports axés sur la marque et la distribution. Vous avez toutes les cartes en main pour vous différencier. Grâce à notre programme, vous êtes aux commandes, aussi bien pour tirer profit du potentiel du marché que pour aider vos clients à atteindre leurs objectifs. L'intégralité du cycle de vie de votre solution est prise en compte, de la création à la commercialisation.

Nouvelles fonctionnalités

- Nouveau nom : programme Partenaires de solutions (anciennement Réseau de développeurs Cisco)
- Niveau Partenaires de solutions stratégiques en plus
- Regroupement des niveaux Développeurs de solutions privilégiés et Développeurs de solutions sous l'appellation unique « Partenaires de solutions privilégiés »
- Le niveau Développeurs agréés s'appelle maintenant Partenaires de solutions
- L'accès à une sélection de bacs à sable partagés et dédiés est désormais possible via **DevNet** (disponibilité prévue : janvier 2015)
- Encore plus de bénéfices grâce à la mention Compatibilité Cisco
- Simplification de la progression par niveau du fait de l'élimination du système des points

- Changement de nom pour Cisco Developer Network Marketplace, qui devient **Cisco Marketplace**

Description

Vous souhaitez développer vos activités ? Notre programme Partenaires de solutions offre aux fournisseurs de logiciels indépendants et aux partenaires technologiques des ressources techniques, marketing et commerciales. Il donne également accès à de précieux supports axés sur la marque et la distribution. Ces ressources, ainsi que les technologies Cisco, vous permettront d'améliorer vos solutions.

Au final, vous apporterez des résultats tangibles à vos clients et vous élargirez votre champ d'action. Adhère au programme dès aujourd'hui et faites partie d'un des plus vastes réseaux de partenaires du secteur. Puis regardez votre activité se développer. Pour cela, mettez-vous en relation avec les autres partenaires et proposez des solutions intégrées qui vous permettront de vous démarquer sur un marché très concurrentiel.

En savoir plus

- [Présentation du programme Partenaires de solutions](#)
- [Questions et réponses sur le programme Partenaires de solutions](#)
- [Présentation de Cisco Marketplace](#)

URL et outils associés

- www.cisco.com/go/solutionpartner
- <https://developer.cisco.com>
- <https://marketplace.cisco.com/catalog>
- www.cisco.com/go/partnerecosystem

Contact pour assistance ou questions

solutionpartnerprogram-support@cisco.com

Programme Authorized Partner (APP)

Présentation

Le programme Cisco Authorized Partner (APP) relie deux piliers majeurs de la gamme de programmes destinée aux partenaires : le programme Authorized Technology Provider (ATP) et le programme des spécialisations.

Remarque : le programme APP (Authorized Partner Program) n'est pas une spécialisation et n'est pas pris en compte pour obtenir une certification Cisco (Select, Premier, Silver ou Gold).

Nouvelles fonctionnalités

Annonce : suppression du programme Cisco Authorized Service Provider Video

Date de l'annonce : 17 avril 2015

Dernier jour d'inscription pour les nouveaux partenaires : 17 juillet 2015

Date de fin du programme : 1er mai 2016

Description

Authorized Connected Grid

Le programme Cisco Authorized Connected Grid Partner est destiné aux partenaires dotés d'une activité de conception et de déploiement de réseau dynamique qui cherchent à développer une activité commerciale Cisco Smart Grid. Les partenaires idéaux ont fait leurs preuves dans la vente et la prise en charge de solutions réseau pour le marché de l'énergie et des utilitaires.

Les avantages du programme incluent :

- Différentiation sur le marché en tant que partenaire Cisco Authorized Connected Grid
- Accès au service d'assistance pour la planification, la conception et l'implémentation de Cisco Smart Grid
- Accès au centre Cisco Emerging Technology Partner Resource Center
- Kit de laboratoire Cisco Connected Grid à prix spécial

URL et outils associés

- [Programme des partenaires Cisco](#)
- [Hybrid IT Practice Builder](#)
- [Critères d'admissibilité pour la certification Hybrid IT](#)
- [Conditions requises pour les rôles de spécialisation](#)
- [Annonces](#)

Le détail de tous les programmes de partenaires agréés Cisco se trouve sur le site Web : http://www.cisco.com/web/partners/pr11/authorized_partner_program/index.html

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Consultez le site <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Authorized Technology Provider (ATP)

Présentation

Le programme ATP permet à Cisco de définir les connaissances et les compétences de base requises pour déployer une technologie avancée/émergente pendant que l'opportunité commerciale est en cours de définition et de développement. Lorsqu'une technologie spécifique évolue dans le cycle de vie d'un produit et que la formation et l'assistance Cisco deviennent définies et évolutives, une offre ATP peut se transformer en spécialisation ou autre programme de distribution. Parfois, une offre ATP peut être retirée.

Catégories de produits disponibles dans le cadre du programme de revente ATP :

Programme ATP Cisco Resale

www.cisco.com/go/atp

La spécialisation Cisco Resale et le programme ATP (Authorized Technology Provider) vous permettent de démarrer et d'approfondir vos connaissances en IT. Choisissez votre parcours en fonction de vos objectifs professionnels pour faire reconnaître votre expertise en solutions Cisco sur le marché et recevoir des bénéfices financiers.

Choisissez l'architecture	Express	Technologie avancée	Architecture avancée	Master	ATP (Sur invitation)
Réseaux d'entreprise	Spécialisation PME Express Foundation	Unified Access Core et Wan	Réseaux d'entreprise <small>Englobe l'accès unifié et Core/Wan</small>	s/o	s/o
Sécurité	Express IPS Express Web Express Mail Express NGFW	s/o	Sécurité <small>Englobe toutes les spécialisations Express Security</small>	Sécurité <small>Englobe l'architecture de sécurité avancée</small>	Identity Service Engine (ISE)
Data center	s/o	Unified Computing Unified Fabric	Data center <small>Englobe Unified Computing et Unified Fabric</small>	Cloud Builder <small>Englobe la spécialisation Advanced Data Center Architecture</small>	ACI
Collaboration	Vidéo Collaboration <small>Englobe Express Video</small>	Vidéo <small>Englobe Express et Advanced Video</small>	Collaboration <small>Englobe Express Video, Express Collaboration et Advanced Video</small>	Collaboration <small>Englobe Advanced Collaboration Architecture</small>	Master Telepresence UCCE WebEx SaaS IPICS
Technologie SP	s/o	Optique Mobilité Routage	Architecture SP <small>Reservez un service de l'Optique/Mobilité (combinaison choisie par le partenaire)</small>	s/o	s/o
Connaissance des solutions	s/o	IoT : expert IoT : connexion sans risques et sécurité IoT : production industrielle	s/o	s/o	s/o

Programmes ATP liés aux services :

- Collaborative Knowledge Integrator
- Data Virtualization Integrator
- EnergyManagement Suite (intégrateur, prestataire)

- ServiceGrid (intégrateur, prestataire)
- Télésanté (intégrateur et revendeur)
- Plate-forme de services de mobilité d'entreprise (intégrateur, prestataire)
- IP Interoperability and Collaboration System

Partenaires admissibles

Le programme ATP est sur invitation uniquement. Pour participer au programme ATP, les partenaires doivent déjà posséder une expérience pertinente en termes de poste/industrie/marché dans la technologie ciblée par le programme ATP.

Nouvelles fonctionnalités

- 10 août 2015 **Actualisation de l'examen ATP pour Unified Contact Center Enterprise (UCCE) (PDF - 287 KB)** 
- 25 juillet 2015 Annonce de suppression du programme ATP (Authorized Technology Provider) pour Cisco UCS Invicta. Lisez les annonces relatives aux **partenaires agréés** et aux **partenaires invités**.
- 27 mai 2015 **Conditions de participation mises à jour du programme ATP pour Cisco ISE (PDF - 399 KB)** 
- 25 mai 2015 **Programme Cisco TelePresence Video Master ATP, nouvelles mises à jour des cours, des examens et des démos (PDF - 202 KB)** 

Description

Le programme ATP est un programme de revente destiné aux partenaires de distribution qui possèdent une expérience pertinente en termes de poste/industrie/marché dans le domaine de la technologie et sont en mesure d'offrir les services suivants aux clients :

- Planification
- Conception
- Implémentation
- Mise en service
- Optimisation
- Services d'entreprise
- Assistance après-vente

Participation au programme

Le programme ATP est sur invitation uniquement. Pour participer au programme ATP, les partenaires doivent déjà posséder une expérience pertinente en termes de poste/industrie/marché dans la technologie ciblée par le programme ATP.

La participation au programme Cisco ATP permet aux partenaires de distribution Cisco de développer et démontrer leur expertise dans des technologies avancées ou émergentes par le biais d'une formation spécialisée. Les partenaires pouvant participer au programme ATP (ceux respectant toutes les conditions requises du programme) sont reconnus dans Cisco Partner Locator, ce qui leur permet de se différencier des concurrents et leur offre la possibilité d'entrer sur de nouveaux marchés.

Mise en œuvre du programme

Le programme ATP est un programme mondial destiné aux distributeurs mais il reconnaît que chaque région possède ses propres caractéristiques de marché qui influencent le calendrier et l'implémentation de ces technologies avancées/émergentes. La mise en œuvre locale des programmes ATP est facultative. Le programme ATP est distinct des programmes de certification et de spécialisation des partenaires de distribution. Les programmes ATP sont entièrement régis par leur PDR (Program Requirement Document, document des conditions requises du programme) disponible sur la page Web du programme ATP spécifique.

URL et outils associés

Partner locator :

<http://tools.cisco.com/WWChannels/LOCATR/openBasicSearch.do>

Détails du programme ATP :

<http://www.cisco.com/go/atp>

Lien vers Partner Navigator :

http://www.cisco.com/web/partners/pr11/atp/atp_navigator.html

Page de navigation ATP pour les partenaires Cisco

Accès unique facile pour garantir votre succès avec les programmes ATP

Une page Internet de **navigateur ATP** est désormais disponible pour vous aider à naviguer facilement dans le programme Cisco® Authorized Technology Provider (ATP). Vous y trouverez des ressources importantes et des guides utiles pour des tâches essentielles, notamment :

- L'enregistrement auprès de Cisco
- La soumission d'une candidature
- La vérification de l'état d'une candidature
- La réalisation de tâches administratives
- L'utilisation de Partner Education Connection (PEC)
- L'obtention de réponses aux questions fréquemment posées (FAQ)

Un lien vers la page de navigateur ATP se trouve sur la [page principale du programme Cisco ATP](#) et dans la zone des ressources de chaque page du programme ATP.

Consultez le site www.cisco.com/go/atp-navigator dès aujourd'hui.

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

- Dans le module Customer Service Central, cliquez sur l'onglet Open a Case (Faire une demande).
- À l'étape 1, indiquez le type de demande :
- Sous Program & Tool Support (Assistance pour les programmes et les outils), cliquez sur View All (Tout afficher).
- Cliquez sur Cert & Spec Status and Audit Guidance (Statut de certification/spécialisation et conseils pour les audits).
- À l'étape 2, indiquez l'objet de la demande et ajoutez une description, puis cliquez sur Next (Suivant).
- À l'étape 3, spécifiez le nom de votre entreprise et la zone géographique, sélectionnez l'outil (CSApp pour ATP), puis cliquez sur Next (Suivant).
- À l'étape 4, vous avez la possibilité d'ajouter un autre contact ou des destinataires supplémentaires pour les e-mails. Cliquez sur Submit Case (Envoyer la demande) lorsque vous avez terminé.

Programme CMSP (Cloud and Managed Services Program)

Présentation

Le programme Cisco® CMSP (Cloud and Managed Services Program) a été conçu pour accroître votre agilité de manière à ce que vous puissiez rapidement et convenablement saisir les nouvelles opportunités du marché. Ce programme vous aide à offrir des services Cisco Powered innovants et approuvés par Cisco afin de répondre aux besoins de vos clients tout en augmentant votre retour sur investissement.

Les partenaires certifiés CMSP peuvent acheter des produits Cisco pour les offres de services gérés et de cloud à des tarifs spéciaux dans le monde entier. Le programme CMSP englobe un large éventail de services gérés et de cloud Cisco Powered proposés par des partenaires Cisco. Ce programme est disponible pour les partenaires certifiés CMSP (Master, Advanced, Express).

Nouveautés

Depuis le 27 janvier 2013, les partenaires CMSP peuvent choisir entre des paiements VIP ou une tarification simplifiée pour leur activité de services gérés et de cloud. Ce choix est disponible uniquement pour les partenaires CMSP de niveau Master et Advanced. Il doit être effectué avant la fin de la période d'inscription au programme VIP. Les partenaires peuvent utiliser leurs remises pour certification globales, des programmes d'incitation tels que OIP/TIP/SIP/TMP, et ont la possibilité de gagner des remises VIP en s'inscrivant à la piste CMS (Cloud and Managed Services) dans l'outil PPE (Partner Program Enrollment). Ils peuvent également profiter d'une tarification simplifiée pour bénéficier de remises équivalentes directes, simples, prévisibles et uniformes à la place de paiements Cisco Powered pour leur activité de services gérés et de cloud en s'inscrivant à la tarification simplifiée CMSP dans l'outil PPE. La tarification simplifiée inclut à la fois l'activité de services gérés et de cloud avec conservation ou transfert de propriété. La nouvelle tarification permet d'établir des devis plus facilement et d'accélérer les ventes.

Description

Niveaux de certification

Master

Reposant sur vos investissements réalisés dans les services Cisco Powered, le nouveau badge exclusif Master Service Provider (Prestataire de services) reconnaît et récompense les partenaires de distribution possédant le plus haut niveau de réussite.

Un partenaire prestataire de services Cisco a passé une certification en matière de services Cisco Powered et d'infrastructure tierce. Ces partenaires représentent également les partenaires de référence pour les solutions commerciales de services gérés et de cloud les plus complexes et les plus déterminantes.

Conditions requises pour le Master-Level

- Au moins 2 désignations Services Cisco Powered
- Au moins 1 certification Cisco CCIE®
- Au moins 1 certification Cisco ITIL®

Advanced

La certification Cisco Advanced Cloud and Managed Services est conçue pour les partenaires qui proposent au moins un service Cisco Powered à des clients finaux.

Ces partenaires doivent également passer chaque année un audit en matière de services Cisco Powered et d'architecture tierce, et justifier d'expériences réussies avec des clients.

Conditions requises pour l'Advanced-Level

- Au moins 1 service Cisco Powered
- Au moins 1 certification Cisco CCDP®, CCIP®, CCNP®, CCSP® ou CCVP®
- Au moins 1 certification ITIL

Express

La certification Cisco Express Cloud and Managed Services est une certification de base pour les partenaires qui proposent au moins deux services reposant sur la technologie Cisco.



Conditions requises pour l'Express-Level

- Au moins 2 services gérés ou de cloud reposant sur la technologie Cisco
- Au moins 1 certification Cisco CCNA®
- Au moins 1 certification ITIL

Services Reseller

En plus des certifications Cloud and Managed Services, le rôle Services Reseller (Revendeur de services) est un autre itinéraire de commercialisation pour les partenaires. Ce rôle est conçu pour promouvoir la collaboration entre partenaires. Son obtention est soumise à la validation de votre capacité à fournir des services, à commercialiser et à gérer la relation client.

Un partenaire Cisco avec un accord de partenaire en cours peut prétendre à devenir un Services Reseller sous réserve qu'il justifie d'un accord avec un partenaire certifié Cisco CMS (Cloud and Managed Services) Master ou Advanced.

Services Cisco Powered

Dans le cadre de l'engagement de Cisco à travailler avec nos partenaires afin de vendre des services gérés et de cloud, la désignation de services Cisco Powered aide les clients à identifier les services qui leur permettent de se connecter en toute confiance.

Pour demander une désignation de services gérés et de cloud Cisco Powered, le partenaire doit répondre aux conditions requises publiées.

Récompenses financières

Les partenaires Cisco CMS reçoivent plusieurs récompenses financières telles que :

- des remises globales (harmonisées avec la revente),
- des paiements par piste CMS VIP (qui remplacent les paiements Cisco Powered) ou une tarification simplifiée,
- des règles d'admissibilité de la piste CMS VIP pour une dimension mondiale,
- un cumul avec les programmes d'incitation pour les partenaires de distribution (OIP, TIP, SIP, TMP),
- des rapports sur les paiements visibles par les partenaires.

Bénéfices Go-to-Market

Les bénéfices de l'accélération de l'activité représentent une nouvelle offre unique Go-to-Market pour les partenaires certifiés CMS. Ils permettent à ces derniers de sécuriser leurs ressources de génération de la demande et de ventes afin d'améliorer la réussite client et de créer des pratiques durables en matière de services gérés et de cloud. Ces bénéfices contribuent à stimuler la compétitivité, la pénétration rapide de nouveaux marchés, ainsi que la flexibilité et l'accélération commerciale à l'échelle mondiale.

Fonds de développement du marché du cloud (MDF, Market Development Funds)

Les partenaires certifiés Cisco CMS qui proposent des services cloud Cisco Powered sont admissibles aux fonds de développement du marché du cloud. Ces fonds s'accumulent sous forme de pourcentage, sur la base des réservations nettes de gammes de produits Cisco admissibles déployées dans un service cloud Cisco Powered avec un montant maximal annuel global. Les fonds peuvent être utilisés par des partenaires certifiés CMS dans le cadre d'activités de génération de la demande admissibles.

Potentiel commercial avec Cisco Sales Cloud Compensation

Le programme Cisco Sales Cloud Compensation développe votre potentiel commercial en récompensant les responsables de compte Cisco lors de la vente de services Cisco Powered par des partenaires certifiés CMS. Les partenaires proposant des services Cisco Powered bénéficient de la valeur ajoutée du support des équipes de vente Cisco du monde entier, afin d'accélérer la vente de services cloud et de permettre aux partenaires de conserver leurs parts de marché.

Pour plus d'informations sur le programme Cisco Sales Cloud Compensation, contactez votre responsable des comptes des partenaires.

Admissibilité aux services Cisco

Les partenaires CMS peuvent prétendre à des offres de services de collaboration dans le cadre du programme Cisco Services Partner Program, en fonction de leur niveau de certification CMS et des désignations de services Cisco Powered. Pour plus d'informations sur les offres du programme Cisco Services Partner et la manière d'y participer, visitez « Créez votre gamme de services », ou lisez le document « Gamme de services gérés et de cloud : conditions requises ».

Cisco Cloud Partner Marketplace

Cisco Cloud Partner Marketplace est un nouvel outil en ligne qui offre aux partenaires certifiés CMS proposant des désignations de services cloud Cisco Powered l'opportunité de commercialiser et de promouvoir leurs services cloud. Les clients et les équipes de vente Cisco auront la possibilité d'accéder à des microsites leur permettant de comprendre les fonctionnalités et les services cloud qui reposent sur la technologie Cisco.

Conseils pour réussir

Pour devenir membre certifié dans le cadre du programme CMSP (Cloud and Managed Services Program) :

Consultez le document Politiques et audits du programme Cisco Cloud and Managed Services Program (PDF - 1,5 Mo)  et le document Gamme de services gérés et de cloud Cisco Powered : conditions requises (PDF - 1,98 Mo) 

Envoyez votre demande en utilisant CSApp (Certification and Specialization).

Afin de devenir un revendeur de services cloud ou un revendeur de services gérés, inscrivez-vous en utilisant l'outil PPE.

Pour en savoir plus

Webcast pour les partenaires :

<https://cisco.webex.com/ciscosales/lshr.php?AT=pb&SP=EC&rID=65837397&rKey=2f55dbede3706f07>

URL et outils associés

www.cisco.com/go/cmssp

www.cisco.com/go/simplifiedpricing

www.cisco.com/go/vip

<https://marketplace.cisco.com/cloud>

www.cisco.com/go/csapp

www.cisco.com/go/audit

<https://salesconnect.cisco.com/c/r/salesconnect/index.html#/>

Personne à contacter si vous avez besoin d'aide ou si vous avez des questions

Pour plus d'informations, contactez votre responsable des comptes des partenaires Cisco

Global Partner Network (GPN)

Présentation

Grâce à l'intégration de Cisco® Global Partner Network (GPN), les clients travaillent plus facilement avec leur partenaire privilégié, notamment pour la gestion des livraisons de produits et services à l'échelle mondiale.

Description

Global Partner Network permet aux partenaires de distribution Cisco d'agir comme partenaire hôte au siège social du client et de devenir l'agent des autres partenaires et distributeurs Cisco qualifiés afin de prendre en charge la distribution des transactions sur les sites des clients lorsque l'hôte ne possède pas d'investissement local. L'hôte mène la relation avec le client, conçoit l'architecture pour tous les sites et assume la responsabilité de l'ensemble de la transaction.

Le programme pilote :

- fait partie d'un écosystème de collaboration entre partenaires qui répond aux besoins des clients du monde entier ;
- permet aux partenaires de prendre en charge les 2600 comptes les plus importants de Cisco – notamment les comptes 3.0, Global, Multinational et Emerging Multinationals – pour lesquels une politique de compensation des ventes Cisco est en place ;
- regroupe des programmes autrefois indépendants, tels que Global Resale Agent (GRA) et Global Ordering Local Fulfillment (GOLF), en un seul programme afin de répondre aux besoins des clients dans le monde entier.

En collaborant dans le cadre d'une relation hôte-agent, les partenaires peuvent améliorer leurs revenus tout en promouvant la fidélité de l'utilisateur final.

Le programme offre :

- des stratégies Cisco visant à créer une relation de transaction entre l'hôte et le ou les agents pour les transactions approuvées ;
- un transfert de la remise et de la nomenclature de l'hôte à l'agent ;
- l'acquisition, la fourniture et l'installation de produits sur chaque marché distant par l'agent sur la base des conditions ci-dessus ;
- des stratégies de service pour la prise en charge de ces transactions.

Admissibilité

Les conditions requises pour le partenaire hôte et les agents varient selon le type d'offre :

Partenaires admissibles			
	Revente	MSCP	OSCP
Partenaires hôte	Certifications GOLD, SILVER et PREMIER Certified ou spécialisation MASTER	Certifié MASTER	Inscrit
Agent certifié	Certifié PREMIER ou supérieur dans le pays de destination		
Agent de la filiale	Au minimum AGRÉÉ CISCO dans le pays de destination (ne peut agir en tant qu'agent que pour son partenaire « parent »)		
Agent distributeur	Distributeurs mondiaux agréés Cisco		

Admissibilité du client

- Les comptes client Cisco admissibles sont définis par la [liste mise à jour régulièrement se trouvant ici](#)
- Les transactions sont gérées selon le type d'offre

Admissibilité des partenaires au programme hôte-agent par type d'offre :

Le partenaire hôte est doté de trois options d'agent différentes qu'il peut utiliser pour le déploiement de solutions dans des pays distants. Les options d'agent varient par transaction, selon les besoins de chaque client. Dans tous les cas, la relation entre l'hôte et l'agent est gérée par le partenaire hôte.

Trois options d'agent (à distance)

Filiale locale possédée par l'hôte*	Partenaire certifié indépendant	Distributeur mondial agréé
<ul style="list-style-type: none"> Le partenaire du siège social possède l'entité filiale (>50,1 %) sur un ou des sites de livraison distants Les entités locales doivent être des partenaires agréés Cisco localement (minimum) L'hôte sur le site du siège social doit respecter les conditions requises de la spécialisation/du programme ATP pour accéder aux produits réservés 	<ul style="list-style-type: none"> Le partenaire du siège social choisit des partenaires certifiés Cisco sur le ou les sites de livraison distants Les partenaires distants sont certifiés Premier localement (minimum) L'hôte et l'agent doivent respecter les conditions requises de la spécialisation/du programme ATP pour accéder aux produits réservés 	<ul style="list-style-type: none"> Le partenaire du siège social choisit le distributeur mondial avec le ou les sites de livraison distants agréés Le distributeur livre directement au client final sur le site distant Pas de produits complexes ou réservés autorisés pour la livraison distante

*a) Le partenaire utilise des ressources du pays du siège social ou ;

b) Cisco Advanced Services utilisé dans le pays de destination ;

c) Partenaire avec qualifications ATP utilisées dans le pays de destination.

Enregistrement de la transaction

Cisco Commerce Workspace

Cisco Commerce Workspace permet au partenaire hôte d'enregistrer la transaction mondiale, de sécuriser les approbations Cisco et de sélectionner les agents par pays. CCW permet également au partenaire hôte de router la partie distante de la transaction enregistrée (nomenclature et remise) vers le ou les agents respectifs indiqués par le partenaire hôte.

Transaction mondiale

Cisco Commerce Workspace permet à un partenaire de créer une transaction internationale pour une opportunité client spécifique et de transférer le devis, la certification et les remises promotionnelles aux partenaires agents d'autres pays. Seuls les partenaires inscrits dans Global Partner Network ont accès à la fonctionnalité permettant des transactions internationales.

Comment puis-je participer ?

1. **Contactez-nous** afin que l'équipe GPN soit impliquée le plus tôt possible.
2. Lisez les **conditions générales de Global Partner Network**.
3. Les partenaires européens doivent étudier **l'addendum des conditions générales Global Partner Network**.
4. **Inscrivez-vous à GPN**
5. **Enregistrez votre opportunité Client international**

URL et outils associés

Visitez www.cisco.com/go/gpn pour les conditions d'admissibilité et des informations supplémentaires.

Contact pour assistance ou questions

Pour vérifier si votre opportunité est appropriée pour ce programme, contactez go-gpn@cisco.com

Protection de la marque Cisco

Présentation

L'équipe chargée de la protection de la marque Cisco intervient sur plusieurs fronts. Elle dirige de manière proactive les initiatives visant à réduire l'impact que peuvent avoir sur les clients les ventes réalisées par le biais de toute source autre que les points de vente autorisés, ainsi que la fabrication et la distribution de contrefaçons.

Notre mission consiste à protéger nos clients et nos partenaires. Nous mettons donc tout en œuvre pour :

- Préserver l'intégrité du programme ACP (Authorized Channel Program)
- Identifier et intercepter les contrefaçons
- Protéger l'intégrité des réseaux de nos clients

Description

Protection de votre entreprise

Apprenez à différencier les réseaux de distribution agréés et la vente non autorisée, les composants tiers et les contrefaçons, et découvrez comment ces différences peuvent vous léser.

Licence logicielle, garantie et assistance

Découvrez comment signaler à Cisco toute activité non autorisée ou illicite. Consultez en détail les directives concernant les licences logicielles, les garanties et les services d'assistance fournis par Cisco pour les équipements vendus sur le marché secondaire.

Assistance supplémentaire

Pour toute question sur un achat par un réseau de distribution non agréé ou présumé être une contrefaçon, contactez Cisco. Cisco peut également aider les équipes de vente en ce qui concerne des produits semblant être d'occasion ou de contrefaçon.

URL et outils associés

www.cisco.com/go/brandprotection

Bibliothèque marketing avec des informations sur les marques, logos, ressources audio, photos etc. http://www.cisco.com/web/about/ac50/ac47/about_cisco_brand_center.html

Contact pour assistance ou questions

Contactez directement votre responsable de la protection de la marque ou envoyez un e-mail à l'adresse brandprotection@cisco.com.



Cisco Services Partner Program

Présentation

Le programme de partenariat pour les services Cisco (CSPP) établit le cadre de nos relations avec nos partenaires et définit notamment les critères d'éligibilité, la rémunération, la gestion des performances, ainsi que les conditions et le cadre juridique applicables à l'accès, et à la vente et la prestation de services à valeur ajoutée en collaboration avec nos équipes. Le CSPP est étroitement lié au programme des partenaires Cisco, ce qui permet de tirer encore plus de bénéfices des certifications, spécialisations et statuts Cisco. Ce programme axé sur la valeur intègre des mesures de performance visant à :

- Améliorer votre rentabilité
- Récompenser vos performances par la rémunération
- Mesurer et récompenser la vente et la mise en place des services quels que soient les types de service

Nous améliorons continuellement notre programme et le complétons avec les produits des dernières sociétés acquises. Nous devons donc vous faire part des nouvelles possibilités de développement et des nouveaux bénéfices qui vous attendent.

Description



Le programme CSPP englobe deux gammes de services distinctes. Le schéma indique celle à laquelle votre entreprise a accès dans le cadre du programme, selon votre éligibilité.

Tous les partenaires inscrits au CSPP peuvent revendre des services labellisés Cisco (TS, AS ou EMS). Des conditions d'éligibilité particulières et des restrictions ATP peuvent s'appliquer. Pour chaque offre, les partenaires doivent se conformer aux **Conditions générales liées à la revente des services Cisco** pour chaque service figurant dans la liste des descriptions de notre espace juridique : **Services techniques** | **Services avancés**. Le service de configuration de la gestion de la conformité se trouve actuellement dans l'onglet Services techniques, alors qu'il devrait figurer dans l'onglet Services avancés pour la gestion.

Bénéfices du programme

Le programme pour les partenaires Services de Cisco vous offre l'occasion de :

- Participer à un programme cohérent tenant compte de tous les aspects de votre relation avec nous
- Bénéficier plus souvent de récompenses axées sur la valeur grâce aux commissions que nous versons trimestriellement
- Optimiser le retour sur investissement des équipements Cisco déjà achetés
- Vous démarquer davantage de la concurrence et conquérir de nouveaux marchés
- Tirer profit d'un partenariat simplifié, qui prévoit un seul contrat et un seul programme, pour gérer plus facilement votre relation avec nous
- Choisir les offres de service qui correspondent le mieux à vos modèles commerciaux et à vos stratégies d'investissement tout en vous distinguant davantage de vos concurrents
- Continuer de répondre aux critères d'admissibilité par votre implication dans les certifications, spécialisations et statuts du programme des partenaires Cisco et du programme CMSP (Cloud and Managed Services Program)

Téléchargez le **guide des services Cisco** pour en savoir plus ou rendez-vous sur www.cisco.com/go/CSPP.

Le partenaire
revend

Le partenaire achète
le capital intellectuel
et l'infrastructure de
services de Cisco.



Cisco labellise
et fournit

Le partenaire
labellise, vend et
fournit

Guide des opérations du programme

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Services techniques

http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/index.html#%7E1

Services avancés

http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/index.html#%7E2

Contact pour assistance ou questions

Customer Service Central

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Pour en savoir plus

Sales Connect - Kit de vente global

<https://salesconnect.cisco.com/#/>

Partner Education Connection

<http://cisco.partnererelearning.com/Saba/Web/Main>

URL et outils associés

Autres ressources pour le programme

www.cisco.com/go/cspp

Conditions d'admissibilité

http://www.cisco.com/web/about/doing_business/legal/service_descriptions/docs/Resale_of_Cisco_Services.pdf

Guide du programme

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Guide des réservations éligibles

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>

Annexe relative à la gestion des performances

<http://www.cisco.com/web/partners/services/cspp/services-partner.html>



Services Promotions

Promotion Cisco SWSS Align and Renew

Présentation

Valable du 22 septembre 2014 jusqu'au 25 juillet 2016.

Grâce à cette promotion, vos clients évitent de payer deux fois pour des services et peuvent renouveler leur contrat SWSS.

Description

Elle s'applique uniquement aux clients dont les contrats UCCS et ESW sont toujours en vigueur pour des durées différentes. La promotion Align and Renew permet aux clients de bénéficier d'une remise sur la reconduction des services SWSS dès que leur contrat UCSS ou ESW prend fin (selon la première échéance).

Pour en savoir plus

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco-software-support-service-promotion.html

Programme de vente axé sur l'évaluation

Présentation

Valable pendant une période limitée, du 4 avril 2016 au 30 juillet 2016.

Bénéficiez d'une remise progressive supplémentaire de 2 % en procédant à une évaluation du réseau avec les services Smart de Cisco.

Description

En devenant « encore plus intelligent », c'est-à-dire en migrant sa base de clients existante et en enregistrant les opportunités qui résultent directement d'une évaluation du réseau menée par un service Smart de Cisco [Smart Net Total Care (SNTC), Smart Care & Partner Support Service (PSS)], tout partenaire peut bénéficier d'une remise progressive supplémentaire de 2 % sur ce programme.

Pour en savoir plus

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/assessment-led-selling-aip.html>

Offre de commission pour la vente de services Smart

Présentation

Valable du 23 janvier au 30 juillet 2016. Seules les demandes effectuées d'ici le 30 août 2016 seront prises en considération.

Gagnez plus et maintenez la sécurité des réseaux de vos clients grâce aux services Smart. Utilisez vos collecteurs Smart pour identifier les terminaux non couverts par un contrat de service et faites souscrire un contrat de service pour bénéficier du paiement progressif d'une prime de 10 %.

Description

Cette offre permet aux partenaires de bénéficier du paiement progressif d'une prime de 10 % pour la vente de services Cisco Smart Care, Smart Net Total Care (SNTC) et Partner Support Service (PSS) pour des équipements non encore identifiés, pendant la période de validité de l'offre.

Pour en savoir plus

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/smart-acceleration-promotion.html

Offre sur les contrats de service pluriannuels en EMEAR

Présentation

Valable du 3 août 2015 au 30 juillet 2016.

Grâce à cette promotion, les partenaires Tier-1 et Tier-2 bénéficient d'une remise intéressante lorsqu'ils commandent des contrats de service de 3 ans ou de 5 ans.

Pour cela, ils **doivent** passer commande auprès d'un distributeur agréé, via le centre des contrats de service Cisco (CSCC) ou Cisco Commerce Workspace (CCW).

Description

Remises exceptionnelles sur les contrats de service de 3 et 5 ans :

- Smart Care Net Total Care (SNTC)
- SNTC pour Cisco Unified Computing System (UCS)
Assistance Cisco UCS Mini
- *Services Essential Operate (CBS) pour les solutions de téléprésence
- *À l'exception du service d'assistance logicielle Cisco (SWSS), SKU ECMU

Veuillez noter que l'offre sur les contrats de service de 5 ans n'est pas disponible en Russie ou CEI.

Pour en savoir plus

Contrats de service de 3 ans : <http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/3-year-multi-year-services-emear.html>

Contrats de service de 5 ans : <http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/5-year-multi-year-services.html>

Promotion sur le renouvellement du service d'assistance logicielle Cisco (SWSS) de 3 ans payés 1

Présentation

Valable du 23 novembre 2015 au 30 juillet 2016.

Renouvelez le contrat du service d'assistance logicielle Cisco de vos clients pour 3 ans et bénéficiez d'une remise. Ils bénéficieront d'un tarif similaire à celui qui était en vigueur avant le 1er novembre 2015.

Description

Cette promotion, proposée partout dans le monde, ne peut être utilisée que dans le cadre du renouvellement d'un contrat de service de 3 ans. Elle s'applique à nos produits UCL (User Connect Licensing), UCM (Unified Communication Manager) et UWL (Unified Workspace License) (niveaux de service ECMU).

Recevez jusqu'à 18 % de remise.

Pour en savoir plus

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/software-support-service-3year-renewal-promotion.html>



Promotion pour l'adoption des services Smart Net Total Care (SNTC) en EMEAR

Présentation

Valable du 9 décembre 2015 au 22 octobre 2016

Cette promotion inclut l'accès au service Smart Assist de Cisco lorsque les partenaires Tier 1 en EMEAR revendent le service d'accélération de la souscription à Smart Net Total Care (SNTC).

C'est l'occasion idéale pour trouver de nouvelles possibilités de revente de services et augmenter encore votre chiffre d'affaires avec cette activité.

Description

Lorsque vos clients souscrivent les services Smart Net Total Care (SNTC) en EMEAR, ils peuvent obtenir jusqu'à 34 % de remise sur le service d'accélération de la souscription et le service Smart Assist pour SNTC.

Pour en savoir plus

<http://www.cisco.com/c/en/us/partners/sell-integrate-consult/incentives-promotions/smart-net-total-care-adoption-emear.html>

Programme d'accélération pour Cisco One Enterprise Cloud Suite (ECS)

Présentation

Ce programme est valable uniquement en zone EMEAR du 25 janvier 2016 au 30 juillet 2016 et il y sera mis fin dès le seuil de 100 licences atteint

Ce programme vous permet d'introduire jusqu'à 25 licences Cisco ONE Enterprise Cloud Suite (ECS) avec 1 an d'assistance logicielle (SWSS).

Description

Ce programme a pour objectif de stimuler les ventes de Cisco ONE Enterprise Cloud Suite (ECS).

L'accent sera mis sur les clients qui achètent une infrastructure UCS/Nexus ou actualisent celle qu'ils possèdent.

Bénéficiez d'une remise progressive de 10 % sur les contrats de service pour toute souscription d'une assistance logicielle Cisco (SWSS) d'un an.

Pour en savoir plus

<https://communities.cisco.com/docs/DOC-64750>

Formation aux services

Présentation

Le portail de formation aux services inclut les programmes Cisco Services Accelerate et Cisco Service Expert. Le détail de ces programmes se trouve ci-dessous :

Description

Notre programme Services Accelerate est maintenant inclus dans Partner Education Connection

Accelerate, la **plate-forme** de formation sur les services Cisco, fait désormais partie du programme **Partner Education Connection**.

Accelerate est une plate-forme mondiale de formation en ligne dédiée aux services Cisco. Elle donne accès à plus de 80 supports et ressources pour les activités commerciales et marketing, et le développement des bonnes pratiques. Elle permet d'acquérir les connaissances nécessaires à la compréhension des services, des solutions et des architectures Cisco.

Les nouveautés

- **Nous avons repensé le programme Cisco Services Expert (CSEP)**. Il propose maintenant des formations à jour et de nouveaux modules, avec une navigation intuitive. Lorsque vous aurez terminé, vous recevrez un badge personnalisé et un certificat.
- **Smart Services Pro Academy pour les partenaires**. Cette nouvelle série de modules vous fera découvrir les bénéfices de la gamme de services Smart. Lorsque vous aurez terminé, vous recevrez un badge personnalisé et un certificat.

Les **formations sur les services Cisco** sont conçues pour vous aider à vendre plus efficacement ces services et à stimuler le développement de cette activité année après année. Par ailleurs, nous vous récompensons pour le temps que vous consacrez à vous former :

- Formations en ligne gratuites, faciles à suivre à votre propre rythme
- Programme de formation complet

- Aide pour vendre efficacement les services aux entreprises de toute taille
- Aide pour positionner et vendre efficacement les services Cisco
- Aide pour augmenter les commandes de services

Programme Cisco Services Accelerate

Le programme Cisco Services Accelerate est un programme de formation et d'incitation général pour les partenaires Cisco admissibles de niveaux 1 et 2. Le programme est conçu pour vous aider à vendre des services Cisco plus efficacement et à améliorer votre croissance année après année tout en vous récompensant pour le temps investi en formation.

Le programme Cisco Services Accelerate :

- offre une formation conviviale en ligne personnalisée gratuite ;
- fournit un cursus complet ;
- vous aide à vendre des services efficacement aux PME ainsi qu'aux grandes entreprises ;
- vous aide à positionner et vendre efficacement des services Cisco ;
- vous aide à accroître les réservations de service.

Programme Cisco Service Expert

Le programme Cisco Service Expert est un programme de qualification par auto-évaluation conçu pour aider nos partenaires à mieux comprendre les services Cisco et les faire bénéficier de remises par le biais du plan Cisco Pay for Performance. Le format du programme Cisco Service Expert actuel est en cours de modification.

Les partenaires devront passer par dix modules de formation pour lesquels ils devront obtenir un score supérieur à 80%, pour être admissibles à l'évaluation CSEP et bénéficier des remises Pay for Performance.

Les points attribués après l'étude des dix modules de formation de l'évaluation CSEP viennent s'ajouter aux points du programme Cisco Services Accelerate.

URL et outils associés

[Site Web de formation aux services](#)
[Programme Cisco Services Accelerate](#)

Smart Services

Smart Care

Élaborez de puissants services personnalisés grâce à Smart Care

Mettez en place de puissants services personnalisés grâce aux fonctions proactives et intelligentes du service Cisco Smart Care. Combinez la propriété intellectuelle, l'infrastructure de distribution et les outils de Cisco à vos propres fonctions à valeur ajoutée dans une offre unique adaptée aux besoins de vos clients.

Proposez un programme complet de maintenance et d'amélioration réseau en offrant à vos clients des services techniques à l'échelle du réseau, une surveillance réseau proactive, des évaluations et des réparations logicielles à distance, ainsi que des services de planification technologique avancés.

Smart Care est accessible aux partenaires admissibles dans de nombreux pays. [Découvrez où le programme est proposé.](#) Le service Smart Care est-il adapté à votre entreprise ? En savoir plus :

-  Les partenaires Smart Care en quelques mots ([en anglais](#)) (PDF - 148 Ko)
-  Fiche technique du programme mondial Smart Care ([en anglais](#)) (PDF - 31,53 Mo)
-  [Démo Smart Care](#) (présentation Flash sur Smart Care pour les partenaires. Visualisez-la en intégralité ou sélectionnez des modules de présentation, de formation ou de démonstration.)
- Pour obtenir plus d'informations sur le service Smart Care, cliquez [ici](#)

SMARTnet

Fiez-vous à SMARTnet pour le support technique et la couverture matérielle

Grâce au service SMARTnet, vous bénéficiez d'un accès direct permanent aux ingénieurs de Cisco, le Centre d'assistance technique (TAC) de Cisco, ainsi que d'un large éventail de ressources en ligne. Vous bénéficiez d'un support technique rapide et spécialisé, d'une couverture matérielle flexible et de fonctions intelligentes personnalisées qui vous aideront à résoudre vos problèmes de réseau les plus graves.

Cisco SMARTnet offre les fonctions suivantes :

- Accès mondial 24 heures sur 24 au Centre d'assistance technique (TAC) de Cisco
- Accès à la base de connaissances, aux communautés et aux outils en ligne
- Options de remplacement du matériel, en 2 heures, en 4 heures ou le jour ouvrable suivant
- Mises à jour des logiciels du système d'exploitation
- Diagnostics proactifs intelligents et alertes en temps réel sur certains périphériques avec Smart Call Home

Le service SMARTnet est-il adapté à votre entreprise ?

En savoir plus :

-  [SMARTnet en quelques mots \(en anglais\)](#) (PDF - 130 Ko)
-  [Fiche technique de SMARTnet \(en anglais\)](#) (PDF - 1 Mo)
-  [Questions et réponses sur SMARTnet \(en anglais\)](#) (PDF - 2 Mo)
- Pour plus d'informations sur le service SMARTnet, cliquez [ici](#)

Service Smart Net Total Care

Efficacité accrue, gestion des risques optimisée

Le service Cisco Smart Net Total Care est un service de soutien technique du réseau qui simplifie et transforme votre utilisation du service au moyen de fonctions intelligentes. Cette offre de service associe l'expertise de gestion de réseau mondiale de Cisco à une visibilité sécurisée des ressources réseau. Elle propose un soutien technique interactif intelligent et proactif afin d'accroître l'efficacité opérationnelle et de réduire les risques.

Cette offre de soutien intégré fournit une analyse et une gestion extensive des stocks, des alertes de sécurité personnalisées, des diagnostics proactifs, des ressources opérationnelles désignées de Cisco, ainsi que des contrats de niveau de service et des services d'optimisation en option qui permettent de réduire les frais de gestion de service, au moyen d'une distribution cohérente et coordonnée. Le service Smart Net Total Care s'adapte à vos initiatives professionnelles et de développement pour une efficacité opérationnelle accrue et une gestion des risques optimisée.

Avantages de Cisco Smart Net Total Care

- Efficacité opérationnelle accrue et réduction des coûts de soutien technique au moyen d'une approche intelligente pour l'ensemble du réseau et de recommandations personnalisées qui permettent de réduire le temps, les efforts et les frais de gestion de réseau
- Efficacité accrue de vos opérations de réseau grâce à des données précises et détaillées qui permettent des décisions mieux informées et prises au bon moment
- Restauration accélérée des services et disponibilité accrue grâce à une assistance par paliers pour vos opérations de réseau
- Identification des problèmes systémiques de votre réseau et résolution plus rapide de ces problèmes au moyen de communications régulières avec Cisco
- Efficacité accrue du personnel grâce à une formation personnalisée et à des recommandations de soutien technique en fonction de mesures clés

Le service Smart Net Total Care est-il adapté à votre entreprise ?

En savoir plus :

-  [Livre blanc détaillé sur le service Smart Net Total Care \(en anglais\)](#) (PDF - 2,5 Mo)
-  [Optimisation de l'utilisation des services en injectant l'intelligence du réseau dans le modèle \(en anglais\)](#) (PDF - 81 Ko)
-  [Présentation Flash de Smart Net Total Care](#) (Vidéo - 5:44 mn)
- Pour obtenir plus d'informations sur le service Smart Net Total Care, cliquez [ici](#)

Service Smart Foundation

Maintenez la fiabilité de votre réseau

Le service Cisco Smart Foundation offre aux petites entreprises l'assistance nécessaire pour maintenir la fiabilité du réseau et limiter les interruptions de l'activité.

Le service Cisco Smart Foundation offre les avantages suivants :

- Envoi de matériel de remplacement sous 24 heures (jours ouvrables)
- Accès au centre d'assistance technique pour PME pendant les heures de bureau (entre 8 h et 17 h) ; les niveaux d'accès varient selon la région
- Base de connaissances Cisco.com pour PME
- Outils en ligne pour la résolution de problèmes réseau destinés aux PME
- Mises à jour des logiciels du système d'exploitation pour la correction des bogues

Le service Smart Foundation est-il adapté à votre entreprise ? En savoir plus :

-  [Cisco Smart Foundation en quelques mots \(en anglais\)](#)
- Pour obtenir plus d'informations sur le service Smart Foundation, cliquez [ici](#)

Service d'assistance aux partenaires

Ce service est réservé aux partenaires Cisco qui ont investi énormément dans leur activité de services. Il vous permet de bénéficier de l'ensemble des services d'assistance de Cisco et d'outils d'aide à la vente pour diversifier votre offre. Développez et proposez une assistance technique de grande qualité et proactive tout en capitalisant sur les compétences de Cisco, sur ses fonctionnalités intelligentes et sur l'automatisation des services.

Le service PSS est-il adapté à vos besoins ? En savoir plus :

- Service PSS pour les partenaires : [En quelques mots](#) (PDF - 979 Ko)
- Service PSS pour les partenaires : [FAQ](#) (PDF - 392 Ko)
- Service PSS pour les partenaires : [Fiche technique](#) (PDF - 245 Ko)

Pour plus d'informations sur le service PSS, cliquez [ici](#).

Services professionnels de collaboration (CPS)

Évaluez, créez et accélérez votre activité de services professionnels grâce aux outils intelligents, au talent et aux meilleures pratiques reproductibles de Cisco. Améliorez votre expertise dans le domaine technique et architectural afin de proposer des services haut de gamme destinés à la planification, à la conception et à l'optimisation des technologies Cisco.

- **Partez à la conquête de nouveaux marchés et de nouvelles régions** en développant des technologies et des services innovants
- **Offrez des services plus rapides et plus efficaces** avec une expertise technique, des évaluations et des meilleures pratiques reproductibles
- **Emparez-vous du créneau de la transition** en aidant vos clients à adopter en douceur les nouvelles technologies

Présentation des services CPS : [Aide-mémoire](#) (PDF - 285 Ko)

Pour plus d'informations sur les services professionnels collaboratifs, cliquez [ici](#)

Outils de services

Outil de service	Fonctionnalité	URL
Outil SVO	Envoyer une demande de remplacement de matériel	Outils de service RMA
Outil de demande de service TAC	Créer une demande de service	Outil de demande de service TAC
SAMT	Mettre à jour les contrats en fonction des profils utilisateur CCO pour permettre l'accès aux services, par exemple en émettant des requêtes TAC et des autorisations de retour d'article (RMA)	Outil de gestion des accès aux services
PMC	Mesurer et gérer vos performances en ligne en fonction des conditions requises par le programme	PMC2.0
CSCC	Consulter, mettre à jour et gérer vos contrats Cisco Services	CSCC
Garantie limitée à vie améliorée	Fournir aux partenaires des informations relatives aux produits LLW	Cisco Enhanced LLW
E-Consulting	Cisco E-Consulting for Partners est un consultant électronique automatisé qui effectue une inspection approfondie de vos activités pour fournir un instantané de vos performances.	E-Consulting
Site Web de formation aux services	Apprendre à vendre des services Cisco	Portail de la formation
Services pour les partenaires	Utilisez ce site pour construire et développer votre offre de services, en savoir plus sur les services que vous pouvez vendre et apporter à vos clients et trouver les outils et ressources qui vous permettront de développer de nouvelles capacités ainsi que l'expertise nécessaire pour répondre au mieux aux besoins de vos clients.	Services pour les partenaires
Liste de prix générale pour les services	Une manière simple pour les partenaires d'accéder aux informations relatives à la tarification des services Cisco	Liste générale des prix des services de la région EMEA



Ventes et assistance

Assistance à la vente de services Cisco

Pays alpins	+44 (0)1223 582204
Allemagne	+44 (0)1223 582205
Benelux	+44 (0)1223 582206
Pays nordiques	+44 (0)1223 582207
Méditerranée	+44 (0)1223 582208
Italie	+44 (0)1223 582209
France	+44 (0)1223 582210
RU & I	+44 (0)1223 582211

Cisco Smart Services Bureau

Cisco Smart Services Bureau offre une assistance dédiée à Smart Services et « incube » les offres Smart Services afin d'accélérer les opportunités pour vous. Les agents Smart Services Bureau sont formés pour identifier les problèmes et vous orienter vers le contact de l'assistance approprié ou vers les ressources en libre-service. Smart Services Bureau fournit une assistance par téléphone et par e-mail aux partenaires Smart Care.

Contact pour une assistance ou des questions

Téléphone : +31-20-485-4321

Le Bureau répondra aux appels internes entre 8 h 00 et 2 h 00, heure de l'Europe centrale.

Contact : ask-smart-services@cisco.com

Centre d'assistance pour les services

Le centre d'assistance pour les services fournit des mises à jour et une assistance pour les partenaires engagés dans la gestion et l'établissement de devis/commande de contrats de service Cisco et garantit l'accès aux informations récentes relatives à la résolution des problèmes que vous rencontrez.

Partner Marketing Central (PMC)

Partner Marketing Central offre une gamme de services qui permettent aux partenaires de développer leur notoriété, de générer de la demande et d'alimenter leur base de données. En vous connectant au portail PMC, vous accédez à de nombreuses campagnes et ressources marketing personnalisables selon vos besoins. PMC vous aide à planifier, créer et mettre en œuvre vos activités marketing, qu'il s'agisse de l'organisation d'un événement, de la préparation de mailing direct ou de la réservation de journées de télémarketing.

PMC vous permet également de mesurer les résultats des campagnes que vous concevez et de créer des rapports. À l'aide d'un outil simple d'utilisation, vous pouvez suivre toute une série de résultats (notamment les taux de retours, d'ouvertures et de clics) sur vos campagnes. PMC est en réalité votre gestionnaire virtuel de campagnes pour toutes vos exigences en matière de marketing.

Pour accéder au PMC, rendez-vous sur www.cisco.com/go/partnermarketing.

Pour démarrer

Utilisez les modules de formation ci-dessous pour apprendre à utiliser Partner Marketing Central.

- **Get Ready** : apprenez à personnaliser votre expérience à l'aide de Partner Marketing Central.
- **Campaign Center** : apprenez à créer des ressources marketing personnalisées.
- **Event Center** : apprenez à planifier, exécuter et gérer vos événements clients.
- **Guide de référence rapide** : guide de référence rapide sur l'utilisation du centre de campagnes et du centre d'événements.

Assistance partenaire - Laissez-nous vous aider.

Votre réussite avec Partner Marketing Central est importante pour nous. Si vous avez besoin d'aide sur l'utilisation de l'outil, la recherche d'une campagne ou la création d'un événement, nous pouvons vous aider. Contactez Virtual Marketing Organization en appelant le 888-627-8775 ou par e-mail à l'adresse [Partner Marketing Central Help](#)

Collaborer aujourd'hui

Présentation

Cisco Collaborate Now est la principale promotion qui permet de vendre les solutions de collaboration Cisco. Elle offre des remises attractives sur toute la gamme de produits de collaboration pour de nombreuses opportunités.

- Les clients qui souhaitent passer au niveau supérieur peuvent opter pour notre dernière solution sur site ou pour nos services de collaboration dans le cloud.
- Les prix avantageux encouragent les clients à remplacer leurs anciens systèmes fournis par la concurrence.
- Les clients actuels et futurs peuvent tirer parti de nos produits vidéo innovants.
- Les partenaires qui privilégient les PME bénéficient de tarifs compétitifs sur nos technologies de pointe pour ce segment de marché à forte croissance.

Offre valable jusqu'au samedi 30 juillet 2016.

Programme complet destiné à permettre à Cisco et à ses partenaires de supplanter leurs concurrents en matière de collaboration et de renouveler les solutions auprès de la base installée.

Dorénavant, vous pouvez vendre l'ensemble du portefeuille Cisco Collaboration, dont la voix, la vidéo et les applications de collaboration dans chaque transaction, et stimuler la demande des clients.

Description

Collaboration Now récompense les partenaires qui ont réussi à faire passer des clients nouveaux et existants des plates-formes concurrentes aux solutions Cisco de collaboration et de vidéo.

Le partenaire bénéficie d'une belle réduction sur le prix du produit, mais reçoit aussi une offre de services, de financement Cisco Capital et des ressources pour la génération de demande.

Un processus opérationnel simplifié

La participation au programme Collaboration Now a été simplifiée.

Fonctionnalités

Quatre critères de participation

1. Supplanter la concurrence – Supplanter les concurrents admissibles, notamment sur les segments : autocommutateur privé, téléprésence, réunions en ligne contact avec les clients (centre de contacts)
2. Faire adopter des solutions cloud ou sur site – Mettre à niveau les fonctionnalités de contrôle d'appels des clients en leur faisant adopter les versions actuelles ou une solution HCS
3. Augmenter le chiffre d'affaires auprès des PME – Vendre la solution BE6000 ou BE7000 aux PME (< 1 000 utilisateurs)
4. Video Everywhere – Vendre la solution vidéo au prix GPL de 50 000 \$ (ou 25 000 \$ si des salles de réunion pour la collaboration cloud font partie de la vente) parmi les produits admissibles

Concurrents admissibles

Pour les communications unifiées	Avaya, Microsoft, Alcatel, Aastra/Ericsson, Mitel, Siemens, Tadiran, Panasonic, Genesys, Citrix
Pour les produits de téléprésence	Polycom, Lifesize, Teliris, HP, Sony, Huawei, Aethra

Calendrier :

Vous avez jusqu'au 26 janvier 2013 pour enregistrer des transactions Collaboration Breakaway PLUS et jusqu'au 27 avril 2013 pour réserver.

Possibilités d'associations :

Le programme Collaboration Now peut être associé aux programmes VIP, OIP et TIP

Cette promotion ne peut pas être utilisée avec :

- Programme Cisco Technology Migration (TMP)



URL et outils associés

En savoir plus ici :

<http://www.cisco.com/go/collaboratenow>

Contact pour assistance ou questions

Si vous avez des questions, contactez-nous à l'adresse collaboratenow@cisco.com.

UCS Advantage, promotion sur les reprises

Présentation de la promotion

- Offrez de nombreux crédits de reprise pour inciter vos clients à abandonner leurs anciens serveurs HP et leurs infrastructures lames obsolètes au profit de nouveaux serveurs lames UCS et d'infrastructures plus modernes.
- Encouragez les clients qui possèdent des serveurs UCS M1 ou M2 à passer aux nouveaux serveurs UCS B200/B420 M3 et aux nouvelles solutions d'infrastructure.

Détails

- Les produits repris sont notamment les serveurs rack et lames de marque HP ou Cisco, les châssis lames HP, les modules E/S de la gamme Cisco UCS Série 2100, ainsi que les interconnexions de fabric de la gamme Cisco UCS Série 6100.
- Produits de remplacement
 - Lames M3 des gammes Cisco B200 et B420, châssis lames UCS, module E/S de la gamme UCS Série 2200 et interconnexions de fabric de la gamme UCS Série 6200 pour système configurable à lames UCS
- Pour connaître la liste complète des SKU admissibles, consultez la rubrique des produits de remplacement dans le moteur TMP.

Conditions

- Tous les partenaires inscrits et certifiés peuvent bénéficier du programme Cisco TMP
- *Le partenaire doit avoir une des deux spécialisations suivantes, 1) Architecture Cisco Data Center ou 2) Cisco Unified Computing pour utiliser son crédit de reprise afin de proposer et de revendre les infrastructures et serveurs lames de la gamme UCS Série B*
- L'inscription annuelle au programme TMP est obligatoire
- Il faut retourner l'ancien matériel Cisco ou HP à Cisco (sous 180 jours) après l'expédition finale

URL et outils associés

www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/ucs_tradein.html

UCS Partner Pricing

Présentation

Tarifcation Partner Pricing pour les produits Unified Computing Systems (UCS).

UCS Partner Pricing

Les partenaires agréés* Cisco peuvent recevoir automatiquement une remise allant **jusqu'à 61 %** du prix lorsqu'ils utilisent le processus standard de devis rapide de Cisco Commerce Workspace.

Les partenaires situés en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique bénéficient d'une remise de 61 % sur le tarif.

Les partenaires situés en Russie bénéficient d'une remise tarifaire de 57 %.

Remises OIP, SIP et TIP sur les produits UCS

Cisco offre également aux partenaires agréés* jusqu'à 65 % de remise tarifaire sur les produits UCS dans le cadre des offres OIP, SIP et TIP approuvées.

Association avec le programme VIP : les produits UCS sont éligibles à la sous-piste Data Center Unified Computing du programme VIP.

Les partenaires agréés* Cisco peuvent bénéficier de marges arrière VIP sur les produits UCS éligibles. Consultez la liste des produits éligibles sur www.cisco.com/go/skus

Combinaison avec les offres Smart Play

Les offres promotionnelles Smart Play NE sont PAS cumulables avec les offres OIP, SIP ni TIP. Toutefois, la remise tarifaire réservée aux partenaires sur les produits UCS (61 %) s'applique.

En revanche, les packs de solutions et d'extensions Smart Play sont cumulables avec les remises OIP, SIP et TIP.

Aucune des offres Smart Play (promotions, packs de solutions et d'extensions) n'est cumulable avec le programme VIP.

* La gamme UCS Série C est disponible pour les partenaires Cisco enregistrés (et niveaux de partenariat supérieurs). La gamme UCS Série B est réservée aux partenaires détenteurs d'une spécialisation DCA ou UCT.

Partenaires admissibles

La gamme UCS Série C est disponible pour tous les partenaires Registered (1er niveau pour les partenaires agréés Cisco) et de qualification supérieure.

La gamme UCS Série B est réservée aux partenaires détenteurs des spécialisations DCA et UCT.

Description

Période de validité : offre valable jusqu'au 28 juillet 2013

UCS Partner Pricing

Les partenaires agréés* Cisco peuvent recevoir automatiquement une remise allant **jusqu'à 61 %** du prix lorsqu'ils utilisent le processus standard de devis rapide de Cisco Commerce Workspace. La remise pouvant atteindre jusqu'à 61 % s'applique uniquement aux produits UCS.

- La tarification de l'exécution par le distributeur/niveau 2 doit être négociée par les revendeurs à valeur ajoutée avec leur distributeur Cisco agréé.
- Aucune étape supplémentaire n'est requise - l'approbation d'un PAM, AM ou responsable de programme n'est pas requise.
- Aucune autre remise promotionnelle supplémentaire ne s'applique, y compris le programme TMP.



Remises OIP, SIP et TIP sur les produits UCS

Cisco offre aux partenaires agréés* jusqu'à 65 % de remise sur le tarif des produits UCS dans le cadre des offres OIP, SIP et TIP approuvées.

- En Europe, au Moyen-Orient et en Afrique, les programmes OIP, SIP et TIP donnent droit à une remise progressive supplémentaire de 4 %. Au final, la remise accordée pour les produits UCS est donc de 61 % + 4 % = 65 %.
- En Russie, les programmes OIP, SIP et TIP donnent droit à une remise incrémentielle supplémentaire de 8 %. La remise totale pour les produits UCS est donc de 57 % + 8 % = 65 %.
- Toutes les transactions relatives aux programmes OIP, SIP et TIP doivent être conformes aux conditions générales standard.
- Les enregistrements relatifs aux programmes OIP, SIP et TIP doivent être vérifiés et approuvés par l'AM, le PAM et l'équipe de gestion du programme Cisco.

* La gamme UCS Série C est disponible pour les partenaires Cisco enregistrés (et niveaux de partenariat supérieurs). La gamme UCS Série B est réservée aux partenaires détenteurs d'une spécialisation DCA ou UCT.

URL et outils associés

Site Web des offres Smart Play DCV :

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco_smartplay_promo.html

Cisco Commerce Workspace :

http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce_workspace.html

Liste de références :

www.cisco.com/go/skus



Promotion New Account Breakaway : serveurs UCS et commutateurs Nexus

Présentation

Axée sur les produits de commutation pour data center Cisco Unified Computing System (UCS) et Nexus, notre promotion Advanced New Account Breakaway récompense l'identification de nouvelles opportunités et la vente de solutions UCS ou Nexus à des nouveaux clients.

Description

Cette promotion s'applique uniquement aux comptes ou aux clients n'ayant jamais acheté de produits Cisco UCS ou Nexus auparavant. Il s'agit de favoriser les premières acquisitions de solutions UCS ou Nexus. Le partenaire est incité à rechercher de telles opportunités (il doit être le seul à l'avoir créée et développée).

Un « compte » désigne une société fonctionnellement distincte qui exerce un pouvoir décisionnaire indépendant sur l'IT et les systèmes réseau, ainsi que sur les opérations, la gestion du budget et les achats.

Cisco se réserve le droit de trancher au cas par cas.

Conseils pour réussir

- Période d'enregistrement des transactions : jusqu'au 29 juillet 2016 Période de commande : 6 mois à compter de la date d'approbation de la transaction enregistrée ou jusqu'au vendredi 27 janvier 2017 (selon la première échéance)
- Enregistrez d'abord vos transactions les plus avancées

Toutes les infos

Cette promotion est conçue pour atteindre les objectifs suivants : récompenser et protéger les partenaires qui prospectent, trouvent de nouvelles opportunités et vendent des solutions UCS ou Nexus à des nouveaux comptes ;

- récompensez les partenaires qui investissent dès le début des cycles de vente et de conception ;
- augmenter sensiblement les marges des partenaires ;
- améliorer la compétitivité de Cisco et de nos partenaires.
- encourager les partenaires à proposer les solutions de data center Cisco à leur clientèle.

URL et outils associés

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/ucs_breakaway_promotion.html

Personne à contacter si vous avez besoin d'aide ou si vous avez des questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Assistance ANAB EMEA : emear-help@external.cisco.com (indiquez « Advanced-New-Account-Breakaway » dans la ligne d'objet)



Catalogue d'aide à la vente

Présentation

Ce catalogue présente une sélection des meilleures activités et des nouveaux cours proposés par notre communauté de partenaires de formation. Les formations disponibles sont exposées clairement, tout en proposant un choix suffisamment étoffé pour vous démarquer et développer votre activité comme vous le souhaitez.

Intel, l'un de nos principaux partenaires technologiques, s'associe à nous pour vous offrir un **nombre limité d'activités bénéficiant d'une remise de 50 % chaque trimestre**. Les premiers arrivés seront les premiers servis. Pour vous inscrire à une activité, renseignez le formulaire en ligne ([cliquez ici](#)).

Développement des compétences de vente

Cette section présente un grand choix d'activités de développement commercial. Le public ciblé comprend les commerciaux, les responsables de compte et les ingénieurs avant-vente. Le portefeuille des formations de vente de solutions UCS couvre tous les niveaux, du plus élémentaire au plus avancé. Il s'adresse notamment aux commerciaux au contact des décideurs et des cadres dirigeants de leurs clients.

Développement des compétences techniques

Il est essentiel de posséder des connaissances techniques suffisantes pour éveiller l'intérêt du client. Ces activités ciblent les ingénieurs novices et expérimentés responsables de la conception et de l'installation n'ayant jamais travaillé avec l'architecture UCS. Nous recommandons aux novices de suivre le module de cinq jours. La formation accélérée sur deux jours devrait suffire aux ingénieurs experts en serveurs X86.



*Des frais de déplacement supplémentaires sont envisageables

Type	Description	Public ciblé (nbre de places assises max.)	Durée en jours	Coût pour le partenaire (en dollars)	Prestataire	Pour en savoir plus
ACI						
Développement des compétences de vente	Formation des responsables de compte ACI	Force de vente du partenaire (20)	1	3 000*	Fastlane	Cliquez ici
Développement des compétences techniques	Initiatives ACI ayant abouti (ACI-Win-SE)	Ingénieurs système du partenaire (16)	2	7 000*	Firefly	Cliquez ici
Informatique						
Développement des compétences de vente	Atelier de découverte des opportunités pour les serveurs UCS	Force de vente du partenaire (20)	1	2 750*	Fastlane	Cliquez ici
	Opportunités dérivées des applications pour les responsables de compte	Force de vente du partenaire (20)	1	5 250*	Firefly	Cliquez ici
	Infrastructures convergentes pour les responsables de compte	Force de vente du partenaire (20)	1	2 750*	Fastlane	Cliquez ici
	Vente de Flexpod	Force de vente du partenaire (20)	1	2 500*	Cluster Learning	Cliquez ici
	VersaStack intégré à l'ACI pour les responsables de compte	Force de vente du partenaire (20)	1	3 000*	Fastlane	Cliquez ici
	Atelier UCS Mini pour les partenaires	Force de vente du partenaire (20)	1	2 500*	Fastlane	Cliquez ici
	Atelier sur les solutions concurrentes d'UCS (notamment les solutions hyperconvergentes)	Force de vente du partenaire (20)	1	2 500*	Global Knowledge	Cliquez ici
	Vendre la proposition Cisco pour l'IT hybride (vente au responsable de la ligne de produits)	Force de vente du partenaire (20)	1	3 075*	Cluster Learning	Cliquez ici
	Vente de solutions UCS et IaaS (Infrastructure as a Service) aux dirigeants	Force de vente du partenaire (20)	1	3 075*	Cluster Learning	Cliquez ici
Développement des compétences techniques	Spécialisations UCT et UCS combinées pour ingénieurs système et de terrain	Ingénieurs système et terrain du partenaire (16)	5	12 275*	Firefly	Cliquez ici
	Atelier de conception UCS	Ingénieurs système du partenaire (16)	2	6 775*	Fastlane	Cliquez ici
	Accélérateur UCS - Installation	Ingénieurs système du partenaire (16)	2	7 765*	NIL	Cliquez ici
	HyperFlex pour les ingénieurs système	Ingénieurs système du partenaire	1	4950*	NIL	Cliquez ici
	HyperFlex pour les ingénieurs de terrain	Ingénieurs de terrain du partenaire	2	7950*	NIL	Cliquez ici
	Infrastructures convergentes pour les ingénieurs système	Ingénieurs système du partenaire (16)	1	2 500*	Fastlane	Cliquez ici
	Architecture, conception et déploiement de FlexPod	Ingénieurs système du partenaire (16)	2	4 500*	Cluster Learning	Cliquez ici
	Administration de Versastack pour les ingénieurs système	Ingénieurs système du partenaire (16)	2	6 500*	Fastlane	Cliquez ici
	Déploiement de la plate-forme Red Hat Enterprise Linux OpenStack sur Cisco UCS	Ingénieurs système du partenaire (16)	2	7 000*	Firefly	Cliquez ici



Solution						
Big Data						
Développement des compétences de vente	Notions fondamentales sur le Big Data : le Big Data et l'analytique (formation virtuelle)	Force de vente du partenaire	90 min	Gratuit	Cisco - PEC	Cliquez ici
	Notions intermédiaires sur le Big Data : le Big Data et l'analytique (formation virtuelle)	Force de vente du partenaire	90 min	Gratuit	Cisco - PEC	Cliquez ici
	Notions avancées sur le Big Data : le Big Data et l'analytique (formation virtuelle)	Force de vente du partenaire	90 min	Gratuit	Cisco - PEC	Cliquez ici
	Comment augmenter les ventes avec le Big Data	Force de vente du partenaire (20)	1	4 125*	Innovise	Cliquez ici
Virtualisation du poste de travail						
Développement des compétences de vente	Solutions pour l'espace de travail mobile de Cisco et Citrix (CCMWS)	Force de vente du partenaire (20)	1	3 250*	Innovise	Cliquez ici
Développement des compétences commerciales / techniques	Vente de solutions Desktop-as-a-Service Cisco avec Citrix	Force de vente du partenaire (16)	1	3 250*	Innovise	Cliquez ici
Logiciels						
Développement des compétences de vente	Cisco ONE pour le data center	Responsable du compte partenaire	1	3395*	NIL	Cliquez ici
Développement des compétences techniques	Principes fondamentaux de UCS Director (TP inclus)	Ingénieurs système et terrain du partenaire (16)	3	9 250*	VZURE	Cliquez ici
	Orchestration de UCS Director (TP inclus)	Ingénieurs système et terrain du partenaire (16)	2	7 000*	VZURE	Cliquez ici
	Principes fondamentaux d'Enterprise Cloud Suite (TP inclus)	Ingénieurs système et terrain du partenaire (16)	3	9 250*	VZURE	Cliquez ici



Gamme d'incentives pour les partenaires



Les programmes d'incentives et les promotions témoignent de l'engagement de Cisco au niveau de la rentabilité des partenaires

Ce plan d'incentives est conçu pour aider les partenaires Cisco à comprendre quelles sont les incentives les plus pertinentes dans les segments de marché ou architectures ciblées. Cette sélection de remises en frontal et de marges arrière essentielles fournit une vue simple du portefeuille dans des segments de marché ou architectures spécifiques. Ce plan comprend également des scénarios de vente qui montrent comment différentes incentives peuvent être combinées pour optimiser la rentabilité des partenaires.

www.cisco.com/go/portfolio

Ce portefeuille est disponible en anglais uniquement.

Programmes promotionnels Cisco



- Cette liste présente les programmes et promotions en cours, une description de la promotion, la date de fin, ainsi que les possibilités de combinaison de programme/ promotion.
- La liste est actualisée tous les mois et organisée comme suit :
 1. les incitations disponibles auprès des distributeurs et lors de commandes directement auprès de Cisco ;
 2. les incitations disponibles uniquement auprès des distributeurs ;
 3. les incitations disponibles uniquement lors de commandes directes auprès de Cisco.

Vous pouvez télécharger le document de présentation des incitations depuis l'adresse <http://www.cisco.com/web/UK/programpromotions>



Prospection (anciennement OIP)

Présentation

Notre programme d'incitation au démarchage est conçu pour aider nos partenaires de distribution à mieux réussir et à améliorer leur rentabilité. Il récompense ceux qui participent activement à l'identification, au développement et à l'acquisition de nouveaux marchés sur les segments ciblés. L'enregistrement des transactions est inclus, ce qui permet de protéger vos investissements dans la phase d'avant-vente et de vous concentrer sur la création de valeur afin de concrétiser l'opportunité.

Fonctionnalités

- Les clients du secteur public peuvent bénéficier du programme d'incitation au démarchage.
- C'est maintenant le seul programme d'incitation au démarchage de la région EMEAR. Il incorpore le démarchage PSPP et s'inspire des programmes de vente axée sur l'évaluation, Collaborate Now et Advanced New Account Breakaway.

Description

Objectif du programme

Contribuer à la rentabilité des revendeurs Cisco en récompensant les revendeurs Cisco admissibles pour la prospection, la recherche proactive et l'acquisition d'opportunités incrémentielles. Notre objectif est de récompenser le partenaire qui a dépensé davantage pour rechercher de nouvelles opportunités.

Admissibilité de l'utilisateur final

Ces opportunités, auprès des utilisateurs finaux, permettent de bénéficier du programme d'incitation :

1. Les comptes **Entreprise nommée**/opportunités autres que des prévisions. Un compte Entreprise nommée fait référence à un utilisateur final de type société commerciale ou organisation légale qui figure dans la liste des comptes Entreprise nommée de Cisco. La liste inclut les filiales des comptes nommés. Dans le cadre du programme d'incitation, un compte Entreprise nommée est une entreprise/société employant généralement plus de 1 000 personnes. Remarque 1 : les comptes GET (Global Enterprise Theatre (GET) ne peuvent pas bénéficier des opportunités du programme d'incitation au démarchage. Les transactions transmises pour les comptes GET, y compris leurs filiales, sont rejetées.
2. Les comptes **Entreprise commerciale nommée**/opportunités autres que des prévisions. Un compte Entreprise commerciale nommée est un utilisateur final de type entreprise commerciale ou organisation légale qui apparaît dans la liste des comptes Entreprise commerciale attribuée de Cisco. Cette liste inclut les filiales des comptes nommés. Dans le cadre du programme d'incitation, un compte Entreprise commerciale nommée est une entreprise/société employant généralement entre 100 et 1 000 personnes.
3. Les comptes **PME non nommée**. Dans le cadre du programme d'incitation, un compte PME non nommée fait référence à tout utilisateur final légitime situé dans un pays participant, mais ne figurant pas dans la liste des comptes nommés de Cisco. En cas d'incertitude quant à l'existence d'un utilisateur final légitime (= compte non nommé), il est de la responsabilité du revendeur de prouver que l'utilisateur final est légitime. Un compte PME non nommée fait référence à une entreprise/société employant généralement moins de 100 personnes.
4. Les comptes **Prestataire de services nommé**/opportunités autres que des prévisions. Un compte Fournisseur de services nommé est un utilisateur final de type entreprise commerciale ou organisation légale répertorié sur la liste des comptes Fournisseur de services nommé de Cisco. La liste inclut les filiales des comptes nommés. Dans le cadre du programme d'incitation, un compte Prestataire de services nommé fait référence à une entreprise/société qui propose des services ICT sur le marché.



- Les comptes **Prestataire de services non nommé**. Dans le cadre du programme d'incitation, un compte Prestataire de services non nommé fait référence à un utilisateur final légitime situé dans un pays participant, mais ne figurant pas dans la liste des comptes nommés de Cisco. En cas d'incertitude quant à l'existence d'un utilisateur final légitime (= compte non nommé), il est de la responsabilité du revendeur de prouver que l'utilisateur final est légitime. Dans le cadre du programme d'incitation, un compte Prestataire de services non nommé fait référence à une entreprise/société qui propose des services ICT sur le marché.
- Les comptes du **secteur public nommés et non nommés**, une fois la simplification mise en place lors du lancement de l'outil GDR. Nous avons intégré le démarchage PSPP dans le programme de démarchage, le seul désormais à couvrir la région EMEAR. Nous avons réparti les clients du secteur public dans 5 marchés verticaux secondaires : éducation, administrations locales, administrations nationales, santé, défense et sécurité nationale.

Dans le secteur public, les opportunités suivantes permettent de bénéficier du programme d'incitation.

Les comptes du secteur public gérés par Cisco : un compte nommé fait référence à un utilisateur final de type société commerciale ou organisation légale qui figure dans la liste Cisco des comptes nommés de ce marché vertical dans un pays participant. Les filiales des comptes nommés du secteur public donnent également droit à ce programme. Si l'utilisateur final est nommé et classé comme compte d'entreprise Cisco, il n'est pas éligible.

Les comptes commerciaux du secteur public non nommés : dans le cadre du programme, une entreprise commerciale non nommée du secteur public fait référence à un utilisateur final légitime situé dans un pays éligible, mais ne figurant pas dans la liste des comptes nommés du secteur public de Cisco, tout en étant lié aux définitions du secteur public qui suivent. En cas de désaccord, c'est au partenaire de prouver que l'utilisateur final est un client légitime appartenant au secteur public. Par exemple, toutes les écoles ne sont peut-être pas incluses dans les comptes nommés de Cisco. Mais, selon les définitions ci-dessous, elles doivent être classées comme des comptes non nommés du secteur public dans le marché vertical des PME.

Dans le secteur public, l'éligibilité dépend de la définition de Cisco ci-dessous :
Administrations nationales : administrations fédérales et d'État incluant les ministères (intérieur, affaires étrangères, ambassades, finances, justice, transports, sécurité sociale, retraites, etc.) et organismes dépendant de l'État.

Administrations locales : institutions locales et régionales incluant les régions, les villes et les municipalités (dont les ONG, associations caritatives et organisations religieuses).

Défense et sécurité nationale : institutions nationales ayant l'autorité et les ressources nécessaires pour défendre un pays contre les menaces intérieures ou extérieures.

Santé : organismes publics et privés, autorités sanitaires centrales et régionales, centres hospitaliers universitaires, hôpitaux, cliniques, médecins généralistes. Associations et organismes de santé publics ou à but non lucratif.

Éducation : organismes publics et privés, réseaux de recherche et d'enseignement nationaux, réseaux d'enseignement régionaux, universités, instituts de recherches scientifiques et universitaires, facultés, écoles, systèmes d'éducation.

Remarque :

Pour pouvoir bénéficier de la récompense du programme d'incitation, ces comptes ne doivent pas inclure les opportunités commerciales identifiées par un autre revendeur ou un responsable de compte Cisco dans les prévisions des ventes internes de Cisco. Cela sera validé par un responsable ou un directeur des ventes ou un directeur pour ce segment de clientèle.

Tout employé de Cisco de connivence avec un partenaire dans le but d'émettre de fausses demandes, d'obtenir un gain personnel ou d'abuser du programme enfreint le code de conduite des affaires de Cisco.

Le programme d'incitation ne peut pas être utilisé pour les achats des partenaires lorsque ceux-ci sont les utilisateurs finaux. Dans ce cas, utilisez plutôt le programme Not For Resale (sous réserve de disponibilité) ou d'autres programmes applicables.

Partenaires Cisco admissibles

Partenaires certifiés Select, Premier, Silver ou Gold, certifiés Master, Advanced ou Express pour les services cloud/gérés, certifiés Global, certifiés Multinational et titulaires de la spécialisation Unified Computing Technology en Europe uniquement.

Volume des transactions admissibles au programme OIP

Les transactions relevant du programme d'incitation au démarchage sont approuvées pour 180 jours (6 mois).



Le volume minimal de transaction pour toutes les transactions Prospection admissibles est de 5 000 \$ selon la liste des prix générale pour les PME, les grandes entreprises et les fournisseurs de services. Au Royaume-Uni, en Irlande et en Russie, le montant minimal de la transaction est de 50 000 \$, prix GPL. Pour tous les clients du secteur public de la zone EMEA, il est de 100 000 \$, prix GPL.

Toute transaction inférieure au volume minimal au moment de la clôture de cette dernière n'est pas admissible pour recevoir la prime.

Produits Cisco admissibles

Les produits Cisco répertoriés dans la liste GPL entrent dans le cadre du programme d'incitation au démarchage. Toutefois, le revendeur doit être titulaire de la spécialisation appropriée pour commander certains produits.

Les produits Cisco Small Business sont admissibles pour ce programme (à l'exception de la Russie). Les produits destinés aux petites entreprises peuvent uniquement être achetés auprès d'un distributeur 2 Tier.

Le cumul avec les produits éligibles au programme Fast Track permet d'obtenir une remise incrémentielle de 4 % sur les SKU bénéficiant de la promotion Fast Track habituelle. En Russie, les produits Fast Track ne donnent droit à aucune récompense liée au démarchage.

Les services Cisco SmartNet et les contrats d'assistance associés répertoriés dans la liste des prix générale sont admissibles pour une remise OIP.

D'autres services et produits Cisco Customer Advocacy sont exclus de ce programme.

Récompense

Pour les transactions approuvées dans le cadre du programme d'incitation au démarchage, une remise incrémentielle de 8 % (huit pour cent) sur le prix GPL sera consentie au moment de la commande. En Russie, les transactions approuvées pour les partenaires Tier-1 donneront droit à une remise incrémentielle de 20 % (vingt pour cent) sur le prix GPL et à une remise incrémentielle de 12 % (douze pour cent) sur le prix WPL pour les partenaires Tier-2. En Russie, les produits SBTG ne permettent pas de bénéficier du programme d'incitation au démarchage.

Cette remise est disponible sur les produits Cisco réservés, expédiés et rapportés par le partenaire agréé pour les transactions de niveau 1 et par le partenaire de distribution Cisco/partenaire agréé Cisco pour les transactions de niveau 2. Dans ce dernier cas, le distributeur procède au paiement de la remise au revendeur.

Tableau des remises liées au démarchage :

Gammes de produits	
Liste des prix générale (GPL)	8 %
SBTG, auprès du 2 Tier uniquement	8 % (sauf Russie)
UCS	4 % (8 % en Russie)
Fast Track	4 % (sauf Russie)
Cumul avec le programme PSPP	4 % pour l'Europe, 6 % pour les pays émergents

URL et outils associés

- Rendez-vous sur la page web du programme d'incitation au démarchage de la région EMEAR pour en savoir plus sur les critères et voir la présentation : www.cisco.com/go/oip.
- Le site web d'enregistrement des transactions liées au démarchage permet d'accéder à l'outil d'enregistrement des transactions.

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Assistance pour le programme d'incitation à la prospection : emear-help@external.cisco.com, mot-clé « Programme d'incitation à la prospection » comme objet.



Collaboration (anciennement TIP)

Présentation

Les partenaires inscrits au programme d'incitation à la collaboration bénéficient d'une remise incrémentielle de 8 % pour les activités de création de valeur et de prévente lorsqu'ils collaborent au début du processus des opportunités menées par Cisco dans tous les segments. Une remise différentielle de 8 % est également conservée pour les partenaires TIP agréés si la transaction requiert une tarification non standard.

Si vous vous associez à Cisco à un stade précoce du cycle de ventes, vous nous offrez une opportunité mutuelle de conclure des ventes et de réussir le déploiement d'architectures complexes.

Fonctionnalités

Dans le domaine de la collaboration, le montant minimal de la transaction est de 50 000 \$ (prix GPL) pour le segment commercial et de 100 000 \$ (prix GPL) pour tous les autres segments. Les grands comptes (GET) peuvent à présent bénéficier du programme TIP.

Description

Partenaires admissibles :

Tous les partenaires certifiés Cisco (Gold, Silver, Premier et Select) et les partenaires CMSP (Master, Advanced et Express)

Admissibilité des clients/comptes :

- Le programme d'incitation à la collaboration est uniquement disponible pour les opportunités identifiées/menées par Cisco dans les segments suivants : grandes entreprises, prestataires de services, secteur public, entreprises commerciales et GET.
- Ce programme est disponible pour les opportunités de revente et de services gérés.
- Lorsque le client sous-traite, ou si d'autres circonstances empêchent le programme d'incitation à la collaboration de s'appliquer comme prévu, les opportunités sont exclues.
- Pour les opportunités identifiées/menées/cherchées par le partenaire, le programme d'incitation au démarchage doit être utilisé, et non le programme d'incitation à la collaboration.

Admissibilité des produits :

Remise progressive de 8 % sur tous les produits de la liste des tarifs internationaux Cisco, à l'exception des produits SolutionsPlus, des SKU non soumis aux incentives et de matériel remis à neuf.

La remise incrémentielle est limitée à 4 % pour les produits suivants : UCS (tarification de base de calcul) et cumul avec le programme PSPP et Fast Track.

Conditions des transactions :

L'enregistrement des transactions se fait à l'aide de CCW :
http://www.cisco.com/web/FR/unified_partners/partner_pdr_vm1.html

Les partenaires doivent fournir les informations suivantes pour la qualification des transactions :

- Informations sur le client.
- Le problème de l'entreprise et la solution proposée.
- Les engagements attendus en matière de collaboration.
- Les engagements d'équipe attendus. Au moins 2 des 6 conditions suivantes : démonstration de la technologie, test ou preuve du concept ; assistance d'ingénierie prévente pour l'architecture et la conception ; évaluation de réseau ; plan d'assistance de candidature prévente ; SOW for Cisco Advanced Services ou leurs propres services d'entreprise ; EBC ou CBC avec le client.



- Transaction minimale : 100 000 \$ prix courant Cisco Montant minimum de la première commande 50 000 \$.

Lorsque plusieurs partenaires s'inscrivent au programme d'incitation à la collaboration pour la même opportunité, leurs demandes sont étudiées pendant une période prédéfinie (pouvant aller jusqu'à 30 jours). Après cet examen, un seul partenaire pourra bénéficier du programme d'incitation à la collaboration. Si plusieurs partenaires possèdent les mêmes qualifications et qu'aucune décision objective ne peut être prise, alors aucun programme d'incitation à la collaboration ne sera attribué pour cette opportunité.

Les opportunités pour lesquelles le programme d'incitation au démarchage a déjà été approuvé ne peuvent pas donner droit au programme d'incitation à la collaboration.

Une fois la transaction qualifiée par Cisco, le partenaire peut continuer à développer l'opportunité. Pour que Cisco puisse entièrement approuver la transaction et confirmer les remises, le partenaire doit fournir les pièces suivantes à l'aide de l'outil CCW et envoyer la transaction pour approbation :

- Preuve de la fin de l'activité de prévente.
- Plan d'opportunité commun (modèle fourni dans l'outil CCW).
- Nomenclature (et le cas échéant, un devis de reprise).

Remises et cumul :

- 8 % de remise incrémentielle en plus de la remise liée à la certification sur tous les produits admissibles. Celle-ci est réduite à 4 % si elle est associée à la tarification UCS (tarification de calcul), PSPP et Fast Track.
- Cumulable avec la tarification de base, PSPP, Fast Track, la mise à niveau/migration (Collaborate Now), la vente axée sur les solutions (anciennement SIP), la reprise et les produits donnant droit aux paiements VIP.
- Approbation de la transaction valide pendant 6 mois et admissible pour renouvellement.
- Si l'opportunité requiert une tarification non standard, le partenaire ayant été retenu pour le programme d'incitation à la collaboration conserve une remise différentielle de 8 % par rapport à ses homologues concernés par l'opportunité.

Conseils pour réussir

Si vous vous engagez tôt dans le processus et effectuez des activités d'avant-vente pour toutes les nouvelles opportunités, contactez votre responsable de compte Cisco et demandez-lui si le programme d'incitation à la collaboration est disponible.

URL et outils associés

Sites Web et Outils

Site Internet Partenaires et Revendeurs, informations sur les programmes, formation, vidéos à la demande et documents relatifs au service d'assistance :

www.cisco.com/go/teamingprogram

CCW pour l'enregistrement des transactions :

<https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Assistance relative au programme TIP : emear-help@external.cisco.com (indiquer le mot-clé « TIP » dans la ligne d'objet)



Tarification du programme PSPP

Présentation

Le programme PSPP offre une tarification compétitive aux partenaires Cisco vendant des produits aux clients du secteur public (notamment les clients commerciaux/Partner-Led de ce secteur). Le programme permet aux partenaires :

- Augmentez les ventes sur le marché compétitif et fragmenté du secteur public
- de conserver des marges saines lors de la vente à des clients du secteur public dont le cycle de vente est traditionnellement long.

Fonctionnalités

PSPP est sur le GDR depuis le 8 mars 2015. Celle-ci s'accompagne de certaines modifications majeures du programme. Plus précisément :

- Le démarchage, la collaboration et l'avant-vente constituent désormais des programmes d'incitation distincts, mais ils restent cumulables avec le programme PSPP.
- Les partenaires ont désormais à leur disposition une sélection de nomenclatures ou de devis de gamme de produits.
- Nouvelle option de cumul avec la vente axée sur les solutions (SIP)
- L'enregistrement des transactions s'effectue toujours dans l'outil CCW (www.cisco.com/go/ccw) et l'inscription dans l'outil PPE (www.cisco.com/go/ppe).

Les remises de base s'appliquent à tous les équipements et varient selon le produit et le niveau de certification du partenaire.

Description

Récapitulatif des bénéfices du programme PSPP :

- Selon les produits achetés et la région, les remises PSPP peuvent aller jusqu'à 16 %. Ces remises visent à soutenir les opportunités commerciales globales et annuelles, et les appels d'offres dans le secteur public où les partenaires sont en concurrence.
- En plus des réductions de base, vous pouvez bénéficier de remises incrémentielles grâce au cumul avec les programmes suivants : démarchage, collaboration, avant-vente et vente axée sur les solutions.
- Le programme PSPP peut être cumulé avec des reprises TMP à hauteur de 6 % de réduction supplémentaire.
- La plupart des transactions sont transmises automatiquement à l'équipe commerciale, ce qui permet d'accélérer leur cycle.

Inscription au programme PSPP

Pour accéder au programme PSPP, les partenaires doivent s'inscrire dans l'outil **PPE**.

- Le programme PSPP est disponible pour tous les partenaires Cisco certifiés (Gold, Silver, Premier et Select) et CMSP (Master, Advanced, Express).
- Les partenaires doivent répondre aux critères d'éligibilité fixés chaque année pour les marchés verticaux secondaires choisis. Ces critères s'appuient sur les compétences, les investissements et les ressources du partenaire au sein du secteur public. Pour en savoir plus, consultez le programme **PSPP dans Partner Central**.
- Les partenaires peuvent s'inscrire dans un, plusieurs ou tous les marchés verticaux du programme PSPP, selon leurs priorités.
- Les partenaires Cisco situés en Europe centrale, en Europe du Nord, en Europe du Sud, au Royaume-Uni, en Irlande et en Russie ont le choix parmi les six marchés verticaux suivants : enseignement, administrations locales, administrations nationales, santé, défense et sécurité nationale, et PME du secteur public (comptes commerciaux du secteur public).
- Les partenaires Cisco situés dans les pays émergents (à l'exception de la Russie) ont accès aux 2 possibilités suivantes : secteur public (tous les comptes du secteur public ayant été désignés), PME du secteur public (comptes commerciaux du secteur public).

Exigences relatives aux transactions PSPP

Toutes les transactions sont enregistrées dans l'**outil CCW**.

- Le programme PSPP s'applique à tous les clients du secteur public, y compris aux comptes du secteur public désignés par Cisco et aux comptes commerciaux/Partner-Led. Les offres de revente et de services gérés sont donc également incluses.
- Les transactions doivent concerner un client du secteur public appartenant à l'un des marchés verticaux pour lesquels le partenaire a été approuvé. Exemple : un partenaire approuvé pour le marché vertical Enseignement peut soumettre des transactions relatives à des clients du secteur de l'enseignement.
- Les partenaires approuvés dans le marché vertical des PME du secteur public peuvent uniquement soumettre des offres liées à des comptes commerciaux/non attribués du secteur public (écoles, organismes caritatifs et autres clients indiqués comme relevant du public au niveau national).
- Les transactions PSPP approuvées peuvent être éligibles jusqu'à 1 an à partir de la date de soumission.
- Tous les partenaires qui envoient des transactions pour la même opportunité bénéficient de la même remise recommandée pour leur niveau de certification, à moins que Cisco ait approuvé une remise différenciée correspondant à l'un des 4 programmes d'incitation cumulés suivants : démarchage, collaboration, avant-vente et vente axée sur les solutions.
- Aucun montant minimal ou maximal ne s'applique, à l'exception des transactions relevant du démarchage et de la collaboration : elles doivent être supérieures à 100 000 \$ (prix GPL) avant les remises.
- Pour tout savoir sur les conditions d'éligibilité des activités de démarchage, de collaboration et d'avant-vente, consultez le programme **PSPP dans Partner Central**.

Remises et cumul :

- Selon les produits achetés et la région, les remises PSPP peuvent aller jusqu'à 16 %.
- Le programme PSPP peut être cumulé avec les programmes d'incitation suivants : démarchage et collaboration (4 % de remise incrémentielle en Europe ou 6 % dans les pays émergents), avant-vente (2 % en Europe ou 3 % dans les pays émergents) et vente axée sur les solutions (4 %).
- Le programme PSPP peut être cumulé à des reprises TMP à hauteur de 6 % de remise supplémentaire.
- Approbation des transactions valable pendant 12 mois et possibilité de renouvellement.

URL et outils associés

Sites Web et Outils

Site Web Partenaires et Revendeurs, informations sur les programmes et documents d'assistance :

www.cisco.com/go/pspp

Enregistrement des transactions PSPP (dans CCW) :

www.cisco.com/go/ccw

Inscription au programme PSPP (dans PPE) :

www.cisco.com/go/ppe

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur

<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Assistance relative au programme PSPP : emear-help@external.cisco.com (mot-clé « PSPP » en objet)



Vente axée sur les solutions (anciennement SIP)

Présentation

La vente axée sur les solutions est conçue pour encourager les partenaires à élaborer des solutions Cisco complètes comprenant :

- une application métier,
- des services de cycle de vie,
- la possibilité de vendre plusieurs fois la solution.

Les bénéfices sont les suivants :

- des bénéfices financiers,
- Les opportunités du programme d'enregistrement des transactions pour une meilleure rentabilité,
- une méthode permettant de se différencier par rapport à la concurrence,
- une augmentation du chiffre d'affaires grâce à des services à valeur ajoutée différenciés.

Cumulable avec le démarchage, la collaboration, la vente axée sur l'évaluation, et les programmes PSPP, **TMP** et **VIP**.

Fonctionnalités

- De nouvelles options ont été ajoutées dans la section « Développez votre solution avec une conception validée par Cisco (CVD) à l'aide d'un modèle validé par Cisco (CVT) »
- Nouveaux modèles CVT/Modèles CVT mis à jour :
 - Offre limitée au modèle CVT BYOD proposant jusqu'à 18 % de remise progressive en plus d'une remise liée à la certification de partenaire. Cette offre est valable jusqu'au 28 juillet 2014. Pour plus d'informations :
 - [Tarifs promotionnels Partner Central](#)
 - [Solution intelligente BYOD Partner Central](#)
 - FlexPod Express CVT
 - Remote Expert Smart Solution CVT
- Vous pouvez également trouver de nouvelles solutions dans la section « Développez votre solution en faisant appel aux partenaires approuvés du réseau de développeurs Cisco (CDN) »

- Nouvelle option avec les solutions : développez votre portefeuille de solutions Cisco

Description

Partenaires éligibles :

- Partenaires revendeurs certifiés Gold, Silver, Premier et Select
- Partenaires certifiés Master, Advanced ou Express Cloud et Managed Services.

Solutions et offres éligibles : programme applicable à tous les segments de marché. Chaque offre doit répondre aux critères suivants :

1. Une ou plusieurs applications propriétaires ou tierces adaptées à l'entreprise (à l'exception de la solution intelligente pour le BYOD), qui affectent directement la fonction, les processus ou la productivité des utilisateurs finaux.
2. Assurez-vous que les composants et services Cisco intégrés à la solution ne représentent pas plus de 80 % de l'ensemble des composants, à l'exception de la solution intelligente pour le BYOD.

Tarification

Tableau des récompenses du programme SIP - Région EMEA

Catégories	Produits UCS éligibles	Services éligibles	Produits vidéo éligibles	IP NGN	Autres produits éligibles
Remise/prix de base	Jusqu'à 61 %	Non éligible	Jusqu'à 59 %	Remise sur la certification	Remise pour certification
Remise progressive SIP	Jusqu'à 1 %	Non éligible	Jusqu'à 4 %	Jusqu'à 29 %	Jusqu'à 4 %

Remarque : les remises effectives peuvent varier selon l'ID du produit.

Options pour les solutions

Choisissez l'une des options suivantes et téléchargez le modèle de solution adapté à vos besoins.

R. Développez votre solution en tirant parti d'une conception validée par Cisco (CVD) à l'aide d'un modèle validé par Cisco (CVT).

Ces solutions prépackagées, prétestées et entièrement documentées vous donnent accès à des considérations relatives à la conception et à des consignes de déploiement. Résultat : votre déploiement chez le client est plus rapide, plus fiable et plus prévisible. [Cliquez ici pour en savoir plus sur les bénéfices qu'apportent ces solutions prépackagées.](#)



Téléchargez le modèle :

1. **Cisco Virtual Experience Infrastructure (VXI) avec Citrix XenDesktop**
2. Virtualisation du poste de travail avec VMware Horizon View
3. **ExpressPod, développé par NetApp et Cisco**
4. **FlexPod Express par NetApp et Cisco**
5. **Migration RISC vers Cisco UCS**
6. **Solutions Microsoft sur Cisco UCS**
7. **Solution de virtualisation Cisco et EMC pour EMC VSPEX**
8. **Solution intelligente de Cisco pour le BYOD (Bring Your Own Device)**
9. **Solutions SAP sur UCS**
10. **Remote Expert Smart Solution**

B. Développez votre solution avec des partenaires de solutions approuvés (SPP) Cisco

Mise en relation directe de revendeurs Cisco et de partenaires SPP avec des développeurs afin de permettre la création, la commercialisation et la fourniture de solutions reposant sur des conceptions préapprouvées. Ces solutions permettent de réduire les risques liés à l'élaboration des solutions et à l'apprentissage associé.

Partenaires SPP, apprenez-en davantage sur le programme de **vente axée sur les solutions**

Partenaires SPP, **téléchargez et complétez votre modèle de commercialisation (GTM)**

Revendeurs Cisco, accédez aux solutions SPP approuvées dans le cadre du programme de vente axée sur les solutions sur <https://marketplace.cisco.com>

C. Développez votre solution à l'aide d'une application propriétaire ou tierce.

Alliez vos propres services et applications aux technologies Cisco afin de fournir une solution complète au client.

- **Téléchargez le modèle GTM pour les solutions avec applications propriétaires ou tierces.**

D. Développez votre portefeuille de solutions Cisco

Offrez une valeur ajoutée à vos clients finaux et partenaires en développant un portefeuille de solutions spécifiques au secteur, en proposant des matériels, logiciels et services Cisco intégrés, mais aussi des droits de propriété intellectuelle externes.

Téléchargez le modèle :

- **Modèle GTM pour solution Telehealth Cisco HealthPresence**
- **Modèle GTM pour la solution Cisco de télésanté Extended Care**

Inscription de la solution

1. Téléchargez et complétez le modèle correspondant au type de solution choisi.
2. Enregistrez votre solution dans l'outil **Partner Program Enrollment (PPE)** :

- Consultez les instructions détaillées du document relatif aux modalités d'inscription dans l'outil **Partner Program Enrollment**.
- La validation peut prendre jusqu'à 10 jours. Vous recevrez un e-mail de confirmation lorsque la solution sera approuvée.

Enregistrement de la transaction

3. Enregistrez chaque offre commerciale concernant votre solution approuvée dans l'outil **Cisco Commerce Workspace** :
 - Reportez-vous aux instructions détaillées **sur la procédure d'enregistrement des transactions SIP dans CCW**.
4. Lorsque votre offre commerciale est approuvée, vous pouvez proposer un devis à votre client.
5. Passez votre commande en mentionnant l'identifiant de la transaction.

Conseils pour réussir

Consultez les offres du programme SIP simplifié.

En savoir plus

www.cisco.com/go/sip

URL et outils associés

Vente axée sur les solutions

PPE

CCW

Personne à contacter si vous avez besoin d'aide ou si vous avez des questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Assistance relative au programme de vente axée sur les solutions : emear-help@external.cisco.com (mot-clé « SIP » en objet).

Not For Resale Program (NFR)

Présentation

Le programme NFR (Not For Resale) permet aux partenaires éligibles d'acheter du matériel, des logiciels et des services Cisco à prix réduit. Ces produits sont destinés à des activités non lucratives telles que les ateliers, les démonstrations et les cours ou formations internes. Tous les partenaires concernés ont également la possibilité d'acheter des équipements d'infrastructure pour leurs locaux par le biais du programme NFR, à l'exception des prestataires de services, des prestataires de services gérés et des prestataires de services cloud. Ces derniers conservent leur propre accord d'infrastructure avec Cisco. Par conséquent, ils pourront avoir recours au programme NFR dans le cadre de démonstrations et d'ateliers uniquement.

Nouvelles fonctionnalités

- La gamme de solutions réseau Cisco Meraki a été activée
- La gamme de solutions Metapod (COPC) a été activée

Description

Le programme NFR est scindé en deux :

1. Programme NFR pour les partenaires enregistrés
2. Programme NFR pour les partenaires agréés/certifiés/spécialisés

Programme NFR pour les partenaires enregistrés :

- Applicable aux produits destinés aux PME
- Cliquez ici pour consulter les conditions générales du programme **NFR** pour les partenaires enregistrés.
- Applicable aux produits destinés aux PME et à certains services
- Limite d'achat par exercice fiscal définie à 8 000 \$ nets (après remise NFR)
- Cumulable avec le programme **TMP (Trade In Migration Program)**.
 - Distribution/revente : crédit de reprise de 5 %

Programme NFR pour les partenaires agréés/certifiés :

- Applicable aux produits destinés aux PME, aux produits Cisco classiques et aux produits WebEx
- Applicable à certains services d'assistance Cliquez ici pour consulter les conditions générales du programme **NFR** pour les partenaires agréés.
- Applicable aux produits et à certains services : reportez-vous au tableau 1 ci-après pour en savoir plus.
- La limite d'achat par exercice fiscal dépend du type de partenariat : reportez-vous aux tableaux 2 et 3 ci-après.
- Cumulable avec le programme **TMP (Trade In Migration Program)** dans la limite de 80 % de remise :
 - Les partenaires de niveau 1 peuvent prétendre à 10 % maximum de crédits de reprise.
 - Les partenaires de distribution/revente (niveaux 1 et 2) peuvent prétendre à 5 % maximum de crédits de reprise.
 - Compatible avec des produits et services IronPort spécifiques
 - Compatible avec des produits (à l'exception des pièces de rechange) et services spécifiques TelePresence

Exigences

- Les produits NFR ne peuvent pas faire l'objet d'une revente.
- Les limites d'achat annuelles et la disponibilité des produits et services dépendent du niveau de qualification du partenaire : certifié, agréé ou enregistré.
- Critères d'éligibilité au programme NFR destiné aux partenaires enregistrés :
 - TOUS les partenaires enregistrés (ou niveau supérieur)
 - Aucune valeur minimale de transaction
- Critères d'éligibilité au programme NFR destiné aux partenaires agréés/certifiés :
 - Transactions supérieures à 500 \$
 - Les partenaires doivent être au minimum enregistrés
 - Certification de revendeur (Gold, Premier et Select)
 - Services gérés et cloud (Master, Advanced et Express)
 - Cloud Provider
 - Partenaires de distribution Cisco (international, régional et spécialité)
 - Partenaires spécialisés (non certifiés)
 - Partenaires ATP (Authorised Technology Partners) (TelePresence désormais inclus)
 - Partenaires STI (Solution Technology Integrators)
 - Partenaires de solutions (SPP) (partenaires de solutions, ou partenaires de solutions stratégiques ou privilégiés)
 - Partenaires de formation Cisco (CLP) (partenaires de formation et partenaires spécialisés)



Réductions

Tableau 1

* Distribution/revente (niveau 1 ou 2) : les remises relatives aux produits et services de ce programme sont concédées aux distributeurs agréés Cisco qui répercutent ensuite ces remises sur les partenaires de distribution. Contactez votre distributeur agréé Cisco pour en savoir plus sur les remises.

Type de partenaire	Produit	Services spécifiques	Services de MISES À NIVEAU SWSS (ECMU)	Unified Computing System (UCS)	Promotions sur les solutions UCS	Produits destinés aux PME et services spécifiques	Produits Cisco de sécurisation du web et de la messagerie et services spécifiques	Produits et services spécifiques et logiciels de téléprésence	Webex
Agréés : (via le programme NFR pour les partenaires agréés, qui accèdent exclusivement aux produits destinés aux PME).	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Certification de revendeur : <ul style="list-style-type: none"> Gold, Premier, Select Certification Cloud and Managed Services : Master, Advance, Express, Cloud Provider 	Remise directe de 70 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 61 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 80 % Logiciels : remise directe de 95%	Remise directe de 80 %	
Agréé : <ul style="list-style-type: none"> Spécialisés (sans certification) ATP (Authorised Technology Provider) Partenaires STI (Solution Technology Integrators) Partenaires de solutions (partenaires de solutions, ou partenaires de solutions stratégiques ou privilégiés) Global Speciality Integrator (GSPI) Distributeur agréé Cisco (international, régional, spécialité) 	Remise directe de 70 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 61 %	Remise directe de 70 %	Remise directe de 80 % Logiciels : remise directe de 95%	Remise directe de 80 %	

Limites d'achat

Tableau 2

* Les plafonds d'achat relatifs aux types de partenariat ne sont pas cumulables. Le plafond le plus élevé prévaut si plusieurs niveaux s'appliquent à un partenaire.

Type de partenaire	PLAFOND NFR NET ANNUEL EN \$
Agréé (via NFR pour les partenaires agréés)	8 000
Spécialisation Small and Midsize Business ou Express Security (aucune certification)	45 000
Distributeur agréé Cisco (international, régional, spécialité)	150 000
<ul style="list-style-type: none"> Spécialisés (sans certification) Authorised Technology Provider (ATP, sauf Téléprésence)* Partenaires STI (Solution Technology Integrators) Partenaires de solutions (partenaires de solutions, ou partenaires de solutions stratégiques ou privilégiés) Global Speciality Integrator (GSPI) 	90 000

* Les partenaires de distribution disposant de plusieurs fournisseurs ATP bénéficient d'un plafond net maximal de 90 000 \$.

Tableau 2.1 : plafonds maintenus

* Les plafonds suivants applicables selon le type de partenaire peuvent être associés uniquement comme suit : ATP (sauf TelePresence) + l'un des niveaux TelePresence. Exemple de partenaire possédant ATP CVP + ATP TP Express = 140 000 \$

Type de partenaire	PLAFOND NFR NET ANNUEL EN \$
- Partenaires spécialisés (sans certification) - Authorised Technology Provider (ATP, sauf Téléprésence)	90 000
Spécialisation Express Video	50 000
Spécialisation Advanced Video	85 000
Authorised Technology Provider : TelePresence Video Master (Global, Multinational, MS remote)	250 000

* Les partenaires de distribution disposant de plusieurs fournisseurs ATP bénéficient d'un plafond net maximal de 90 000 \$.

* Les partenaires de distribution peuvent obtenir une limite d'achat uniquement pour un niveau d'autorisation TelePresence Video. C'est donc la plus grande valeur qui prime. Par exemple : ATP CVP (90 000) + TP SMB (15 000) + ATP TP Master (250 000) = 340 000 \$

Tableau 3 :

* Les partenaires doivent détenir au minimum la certification Resale et/ou CMSP et/ou Cloud Provider pour prétendre à la limite d'achat cumulable réservée aux partenaires Architecture, Master Resale, Authorized Technology Provider ou TelePresence Video.

Plafond NFR pour les partenaires certifiés		ET OU	Spécialisation Architecture (50 000 \$ par spéc. Architecture)		ET OU	Spécialisation Master Resale (50 000 \$ par spéc. Master)		ET OU	ATP (Authorised Technology Provider)		ET OU	Spécialisation Telepresence Video Authorisations ou Video		=	Plafond NFR maximal	
Plafond NFR de base pour la certification Resale	Plafond net NFR de base pour la certification CMSP et/ou Cloud Provider		net en \$	net en \$		net en \$	net en \$		net en \$	net en \$		net en \$	net en \$			
Select 50 000	CMSP Express 100 000	ET OU	50 000		ET OU	-		ET OU	90 000	ET OU	90 000	Spécialisation Express Video 50 000			Jusqu'à 690 000	
Premier 100 000	CMSP Advanced et 1 service Cisco Powered 150 000	ET OU	Jusqu'à 250 000		ET OU	Jusqu'à 150 000		ET OU	90 000	ET OU	90 000	Spécialisation Advanced Video 85 000			Jusqu'à 1 090 000	
Gold 250 000	CMSP Master et 2 services Cisco Powered ou plus 250 000	ET OU	Jusqu'à 250 000		ET OU	Jusqu'à 150 000		ET OU	90 000	ET OU	90 000	ATP TelePresence Master : Global, Multinational et MS Remote 250 000			Jusqu'à 1 240 000	

* Pour des informations détaillées, reportez-vous aux conditions générales du programme **NFR**

Conseils pour réussir

Prenez connaissance des critères d'éligibilité au programme et des limites d'achat selon le niveau de partenariat :

- Enregistré
- Certifié
- Spécialisé
- Agréé

En savoir plus

Pour en savoir plus, consultez le site Web du programme **NFR**.

URL et outils associés

Enregistrer une transaction **NFR** via CCW

Personne à contacter si vous avez besoin d'aide ou si vous avez des questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Assistance NFR : emear-help@external.cisco.com (indiquer le mot-clé « EU-NFR » dans la ligne d'objet)



Programme Technology Migration (TMP)

Présentation

Le programme TMP (Technology Migration Program) de Cisco vous permet de proposer une tarification compétitive en échange de la reprise de l'ancien équipement, qu'il soit Cisco ou non.

Le programme mondial TMP offre des crédits de reprise en échange de la plupart des principaux produits proposés par Cisco et pour certains produits de concurrents. Le partenaire est alors contractuellement responsable du retour des équipements spécifiés dans les délais convenus. Les crédits de reprise sont disponibles sous forme de crédits « standard » ou « promotionnels ».

Les partenaires peuvent émettre un devis par l'intermédiaire de Cisco Commerce Workspace.

Pensez écologie : la participation au programme TMP améliore les titres verts de votre entreprise. C'est un message fort à transmettre dans un marché au sein duquel l'écologie est de plus en plus présente. Chaque pièce d'équipement collectée dans le cadre du programme TMP est traitée d'une façon qui respecte l'environnement. La mise au rebut est effectuée conformément aux normes internationales.

Fonctionnalités

Simplification de l'importation des produits repris : facilitez et gagnez du temps sur votre prochaine commande de reprise. La zone de rapport Netformx DesignXpert offre maintenant une **option de fichier d'importation** de reprise dans le programme Cisco® TMP (Technology Migration Program).

Suivez la gestion des commandes et des retours

Les partenaires peuvent désormais accéder de manière proactive aux informations relatives aux reprises sur la plate-forme Partner Program Intelligence (PPI). **Télécharger** les instructions détaillées

Découvrez les nouvelles promotions TMP !

Qu'il s'agisse de produits Cisco ou non, ces promotions sont temporaires. Il s'agit de mesures incitatives supplémentaires en cas de reprise de certains produits en échange de l'achat de solutions spécifiques. Retrouvez les dernières promotions TMP et accédez à [la liste des promotions](#) à jour.

Notre processus de reprise facilité vous permet de choisir entre trois options pour valider votre retour de produit.

Le programme Cisco Technology Migration Program (TMP) nécessite la validation d'une demande d'autorisation de retour matériel (RMA) dans les 180 jours à compter de la livraison du ou des produits achetés.

L'expédition des équipements à Cisco demeure la méthode la plus utilisée. Elle est profitable pour vous et votre client. Vos opportunités de ventes futures sont plus nombreuses, car vos clients profitent d'un service de recyclage écologique.

Cisco propose à présent deux alternatives si le retour physique des équipements n'est pas réalisable. Elles ne sont activées que si les conditions commerciales empêchent l'expédition à Cisco ou la destruction des anciens équipements. Le numéro de série des équipements retournés est indispensable. Offre soumise à conditions.

[Obtenir les instructions complètes](#)

Description

Avantages du programme

- Il fournit un crédit de reprise préapprouvé, permettant aux partenaires de protéger leurs marges.
- Il contribue à la négociation sur la stratégie de migration des technologies.
- Écarte les vieux équipements du marché gris grâce à un processus établi et mondial de reprise des équipements.
- Il offre un retour facile des anciens produits de vos clients, Cisco payant la mise au rebut dans un environnement protégé.

Ayez recours au programme TMP (Technology Migration Program) lorsque vous réaménagez le réseau Cisco existant d'un client ou que vous effectuez la migration d'un réseau d'un environnement concurrent vers une solution de réseau Cisco.

Le programme TMP est un programme offrant des crédits de Trade-In pour la plupart des principaux produits Cisco et certains produits concurrents. Les crédits de Trade-In sont disponibles sous forme de crédits « standard » ou « promotionnels ».

Bien que les crédits « standard » soient susceptibles de changer, ils n'ont pas de date de fin précise.

Les crédits « promotionnels », en revanche, dépendent de promotions TMP spécifiques, possèdent une date de fin précise, et sont soumis à la reprise et à l'achat de produits spécifiques.

Instructions détaillées relatives au programme TMP :

1. Admissibilité des partenaires : Registered, Gold, Silver, Premier, et partenaires certifiés Select, Master, Advanced, ou Express Managed Services
2. Inscription des partenaires : inscrivez-vous au programme Cisco TMP (Technology Migration Program) via l'outil PPE (Partner Program Enrollment).
3. Création de devis de reprise : créez vos devis TMP dans Cisco Commerce Workspace.
4. Passage de commande : une fois votre devis approuvé, vous pouvez passer votre commande.

5. Retour de l'équipement repris. Le programme TMP (Technology Migration Program) exige que tous les articles repris soient renvoyés à un site Cisco déterminé dans un délai de 180 jours suivant l'expédition du produit final acheté. Le processus de retour de Cisco est simple d'utilisation et vous permet de réaliser l'opération en toute tranquillité. Il vous suffit de planifier un enlèvement gratuit à votre site à l'aide de l'outil POWR (Product Online Web Returns). Cisco prend en charge les frais de transport, et peut également mettre en place un enlèvement à différents endroits ainsi que des retours groupés.

Conseils pour réussir

Se familiariser avec les promotions TMP actuelles

Des promotions spéciales, limitées dans le temps, sont disponibles afin d'offrir des incitations supplémentaires pour certains produits. Ne ratez pas les promotions en vigueur actuellement : Cisco Equipment Exchange et Cisco Competitive Equipment Exchange. De nouvelles promotions sont constamment ajoutées et/ou mises à jour. Consulter la [liste complète](#)

Simplification du programme Competitive Equipment Exchange : veuillez lire les informations suivantes relatives au programme Competitive equipment exchange.

Le programme TMP n'utilise pas des références réelles de produits fabricants de concurrents pour l'établissement des devis. Nous utilisons en fait des références de reprise (TRD) créées par Cisco pour représenter les équipements concurrents.

Les promotions Competitive Equipment Exchange dans le cadre du programme TMP ne comprennent pas tous les concurrents ni tous les produits concurrents. Si le nom d'un concurrent n'est pas répertorié, utilisez « Autre » pour désigner le fabricant afin de déterminer la référence TRD appropriée à votre produit en fonction de sa description.

Utilisez la liste « Combinaisons de produits admissibles » pour identifier tous les concurrents admissibles, références TRD et combinaisons concurrentes de Cisco.



Besoin de plus de temps pour retourner l'équipement ?

Les produits à échanger doivent parvenir à Cisco dans les 180 jours suivant la date de l'autorisation de retour de matériel (RMA).

Les RMA liés à des reprises d'équipement commencent à vieillir dès que le dernier équipement Cisco est expédié au client/partenaire. Vous pouvez demander jusqu'à 180 jours supplémentaires de façon à atteindre un délai maximum de 360 jours. Aucun délai supplémentaire ne sera accordé. L'approbation est hiérarchique et dépend du délai demandé. Pour demander un délai supplémentaire, [envoyez la demande d'extension du RMA](#).

Comment renvoyer une RMA de reprise à Cisco

Utilisez l'outil gratuit Cisco POWR ([Product Online Web Returns](#)). L'outil POWR est un outil de retour client qui permet aux clients d'extraire les informations RMA par Internet, de déterminer le transporteur approprié, de vérifier le numéro et la date des pièces, d'imprimer des étiquettes et de planifier un enlèvement. Aucun frais d'expédition n'est associé à l'utilisation de l'outil POWR.

Suivez votre gestion des reprises

Les équipements non rendus sont susceptibles d'être facturés. Il est donc important de suivre de près le retour de matériel.

Vous pouvez désormais générer des rapports via la plate-forme PPI (Partner Program Intelligence). [Télécharger](#) les instructions détaillées

En savoir plus

[Regardez la VoD de 2 minutes à cette adresse](#)

Lancement de l'outil Partner Program Intelligence (PPI) Cliquez ici pour obtenir les [instructions détaillées](#)

Regardez les [demos](#) sur l'outil POWR

URL et outils associés

TMP (Trade In Migration Program) sur Partner Central
www.cisco.com/go/tmp

Enregistrez votre contrat de reprise - Cisco Commerce Workspace :
<http://www.cisco.com/web/go/commercespace>

Retour d'équipement repris - Instructions
http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/euro_me_africa_return_instr.html

Outil Cisco Product Online Web Returns (POWR) :
http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/tmp/return_instructions.html#-1

Contact pour assistance ou questions

Pour toute question sur le programme Cisco TMP, contactez votre responsable de compte partenaire Cisco ou faites une demande dans votre espace de travail My Cisco (<http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>).



Vente axée sur l'évaluation (anciennement AIP)

Présentation

Notre programme de vente axée sur l'évaluation récompense les partenaires qui placent l'évaluation du réseau ou de l'activité au cœur de la gestion de leur activité de transformation du réseau (TN, Transformative Networking). Nous considérons ce procédé comme une activité à valeur ajoutée qui entre dans la relation du partenaire avec son client. Nous offrons par conséquent une remise supplémentaire pour les opportunités résultant d'une évaluation.

Description

Caractéristiques principales du programme

Voyez ci-dessous les points forts du programme. Lisez attentivement **les règles du programme** pour connaître tous les détails (les conditions générales de la vente axée sur l'évaluation constituent la seule référence valable).

Objectifs du programme

Récompensez les partenaires et revendeurs Cisco qui prospectent et remportent des opportunités auprès des utilisateurs finaux via une activité de transformation du réseau (TN, Transformative Networking), d'après l'exécution et les résultats d'une évaluation complète du réseau.

1. Stimuler les partenaires afin de générer de nouvelles opportunités commerciales avec leurs clients.
2. Protégez et récompensez le partenaire pour ses investissements pré-ventes.
3. Compenser le temps passé en consultation de prévente pour la réalisation d'une évaluation de réseau et le développement d'un plan de cycle de vie du client.
4. Augmenter la rentabilité du partenaire.

Critères de participation et d'inscription des partenaires

Tous les partenaires et revendeurs Cisco certifiés Select, Premier, Silver ou Gold peuvent bénéficier du programme de vente axée sur l'évaluation. Il n'est pas nécessaire de s'inscrire pour transmettre des opportunités dans le cadre de ce programme.

Avantages du programme

La remise incrémentielle peut atteindre 4 % (pour en savoir plus, reportez-vous aux conditions générales du programme). Elle est cumulable avec le programme de démarchage (8 %) pour la prospection et l'acquisition d'opportunités auprès des utilisateurs finaux via une activité IBLM (Installed Base Lifecycle Management) directement liée à l'exécution et aux résultats d'une évaluation de réseau ou d'activité.

Soumission de transactions

Toutes les opportunités de vente axée sur l'évaluation doivent être enregistrées par le partenaire dans **Cisco Commerce Workspace**.

Lors de la soumission de la transaction, les partenaires doivent télécharger :

- l'ensemble des informations relatives au client et au projet ;
- une preuve tangible de la réalisation avec le client d'une évaluation Smartcare ou d'une évaluation de réseau prise en charge par un tiers ou par le distributeur
- Un devis de reprise TMP (facultatif).

Critères d'approbation et détails des transactions AIP

- L'évaluation du client doit être effectuée entre 14 et 365 jours avant l'envoi de la demande de transaction commerciale axée sur l'évaluation.

Lors de l'approbation finale, nous attribuons une remise incrémentielle à la transaction. En cas de cumul avec le programme TMP, les partenaires peuvent modifier la nomenclature (BOM). Par ailleurs, ils doivent ajouter un devis TMP afin d'activer la commande et s'assurer que la nomenclature correspond aux éléments TMP-BOM avant de passer la commande.



En savoir plus

Pour en savoir plus sur les règles du programme de vente axée sur l'évaluation et accéder à la formation et aux conseils, rendez-vous sur Partner Central : www.cisco.com/go/aip

URL et outils associés

Accédez au site Partner Central pour en savoir plus sur les conditions générales du programme de vente axée sur l'évaluation, l'enregistrement des transactions, l'inscription et les incitations associées.

<http://www.cisco.com/web/partners/pr11/incentive/euro/aip.html>

Autres ressources utiles :

Cisco Transformative Networking

www.cisco.com/cisco/web/UK/partners_resellers/iblm/index.html

Cisco IBLM Partner Practice Builder

<http://www.cisco-practicebuilder.com>

Cisco Discovery Service

http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco_discovery_service.html

Vente axée sur l'évaluation (AIP) – Évaluations admissibles

http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/promo_aipNet_assessment.html

Cisco SmartAdvisor (CSA) (anciennement service Cisco Discovery)

http://www.cisco.com/web/partners/tools/cisco_discovery_service.html

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Si vous avez des questions sur le programme de vente axée sur l'évaluation, veuillez nous écrire à l'adresse : aip-support@cisco.com

Pour toute question sur le programme de vente axée sur l'évaluation, écrivez-nous à l'adresse emear-help@external.cisco.com en utilisant le mot-clé « AIP » en objet

Value Incentive Program (VIP)

Présentation

Notre programme VIP (Value Incentive Program) est un programme complet dédié au versement des marges arrière. Il permet aux partenaires d'accroître leur rentabilité et il récompense ceux qui concentrent leur activité sur les principales architectures et les nouvelles offres de Cisco.

Conditions de participation

Les partenaires reçoivent un paiement quand les critères suivants sont remplis :

- Atteindre les objectifs de commande qui ont été fixés pour leur région et la sous-catégorie VIP
- Conserver ou obtenir la certification, la spécialisation, la qualification ou le statut ATP
- Conserver la certification/respecter les critères de satisfaction de la clientèle (CSAT)

Bénéfices du programme

- Améliorer la rentabilité des partenaires de façon tangible
- Récompenser les partenaires qui incitent à l'adoption des produits, des architectures, des solutions et des services Cisco ciblés

Pour en savoir plus, accédez à la page du programme VIP à l'adresse <http://www.cisco.com/go/vip> et sélectionnez Europe.

Nouvelles fonctionnalités

La période d'inscription au programme VIP 26 (Value Incentive Program) s'ouvre pour 3 mois le 25 octobre. Il prévoit :

- Une nouvelle période de transition : toutes les références de produits sont désormais protégées contre toute modification pendant deux mois, ce qui était le cas pour seulement certaines références et pendant 90 jours.
- Simplification de la procédure CSAT. Les partenaires n'ont plus qu'à fournir les coordonnées de leurs clients et à participer au suivi des faibles scores de satisfaction.
- Mises à jour des produits pour toutes les catégories grâce à l'intégration des références produits Cisco ONE aux sous-catégories correspondantes pour les solutions de réseaux d'entreprise et de data center.

Description

Le programme Cisco® VIP relatif aux architectures est un programme complet dédié au versement des marges arrière qui permet aux partenaires d'accroître leur rentabilité liée à la revente d'architectures Cisco : collaboration, data center, réseaux d'entreprise, sécurité, services cloud et gérés, Cisco ONE et SaaS. Le programme offre une rémunération aux partenaires qui ont atteint les objectifs établis sur une période de 3 ou de 6 mois. Le programme VIP 26 se déroule du 26 juillet 2015 au 23 janvier 2016.

Partenaires admissibles

Le VIP 26 prévoit des critères d'admission spécifiques en termes de spécialisation, de désignation, et/ou de participation des fournisseurs de technologies agréés pour toutes les catégories.

Vous ne pouvez pas vous inscrire pour les quatre types d'architecture, à savoir réseaux d'entreprise, sécurité, collaboration et data center, en même temps que pour la catégorie services cloud et gérés.

L'inscription aux catégories revendeur de services cloud et SaaS pour les solutions de collaboration peut être cumulée avec d'autres catégories.

Le programme VIP 26 s'assortit de conditions particulières de rémunération, notamment relatives au nombre minimum de commandes, à CSAT et aux spécialisations, certifications, désignations, et à la participation de fournisseurs de technologies agréés. Les catégories services cloud et gérés, revendeur de services cloud et SaaS pour les solutions de collaboration ne prévoient pas d'exigences liées aux CSAT.

Pour connaître les conditions d'inscription, de désinscription et de rémunération, reportez-vous au règlement du programme VIP à la page www.cisco.com/go/vip

Conseils pour réussir

Pour tirer pleinement parti du programme VIP, assurez-vous de :

1. Vous concentrer sur les références produits VIP les plus intéressantes pour maximiser vos bénéfices
2. Vérifier chaque mois que vous ne ratez aucune offre à laquelle vous pourriez prétendre, en consultant les tableaux de bord TPV
3. Vérifier votre progression par rapport au seuil de commandes, en particulier début décembre
4. Conserver vos spécialisations jusqu'à la fin de la période du programme VIP (le 23 janvier)



En savoir plus

Les documents relatifs au VIP, le règlement du programme, les formations, les enregistrements de présentation, les références produits concernées et d'autres outils sont disponibles à la page www.cisco.com/go/vip.

URL et outils associés

- **Total Program View (TPV)** : suivi journalier de vos commandes VIP et de vos scores CSAT
- **Partner Program Enrolment (PPE)** : inscription au programme
- **PAL Tool** : envoi d'enquêtes de satisfaction à vos clients
- **Partner Self Service (PSS)** : gestion de votre accès à PPI

Contact pour assistance ou questions

Toute demande d'assistance nécessite l'ouverture d'un dossier dans Customer Service Central :

1. Accédez à l'**Espace de travail My Cisco**. Si vous utilisez ce service pour la première fois, ajoutez le module à votre espace de travail.
2. Cliquez sur Open a Case.
3. Cliquez sur View All sous Program & Tool Support. Choisissez Partner Program Booking Claims, Partner Program Payment Eligibility, Partner Program ou Promotion Enrollment, selon le cas.
4. Détaillez l'objet de votre demande et joignez un fichier le cas échéant.
5. Remplissez les champs obligatoires de la section Describe the issue et sélectionnez Value Incentive Program (VIP) dans le menu déroulant Program/Promotion.
6. Envoyez la demande.

Pour toute difficulté concernant le virement électronique des fonds VIP, faites une demande d'assistance sur [Cisco Global EasyPay](#).



Association de programmes

Ce tableau indique uniquement les possibilités de cumul des programmes d'incitation. Il ne définit pas les critères des niveaux de remise. Pour en savoir plus, rendez-vous directement sur la page du programme concerné sur Partner Central.

	Certification																		
Vente axée sur l'évaluation (AIP)		Vente axée sur l'évaluation (AIP)																	
Prospection (OIP)			Prospection (OIP)																
Travail d'équipe (TIP)				Travail d'équipe (TIP)															
Tarification dans le secteur public (PSPP)					Tarification dans le secteur public (PSPP)														
Vente axée sur les solutions (SIP)						Vente axée sur les solutions (SIP)													
Mise à niveau/migration (Collaborate Now)							Mise à niveau/migration (Collaborate Now)												
Advanced New Account Breakaway (UCS et Nexus)								Advanced New Account Breakaway (UCS et Nexus)											
Promotions									Promotions										
Tarification non standard (DSA)										MDM (DSA)									
Cisco Capital											Cisco Capital								
Trade-In (TMP)							1					2							Trade-In (TMP)
Tarification simplifiée CMSP																			Tarification simplifiée CMSP
VIP																			VIP
Partner Plus																			Partner Plus

Programmes pour les remises directes

Programmes pour le versement des marges arrière

Notes

1 Limite : 6 % max.

2 Change selon la promotion

Présentation de Cisco Capital

Présentation

Cisco Capital est une filiale détenue à 100 % par Cisco. Notre mission consiste à fournir aux clients Cisco dans le monde entier des solutions de financement innovantes.

Grâce à Cisco Capital, vous pouvez, en tant que partenaire Cisco, offrir des alternatives de financement souples à vos clients. Faire bénéficier les clients des options de financement Cisco Capital vous permet de concentrer vos efforts sur la valeur et l'adéquation de votre solution puisque le prix passe au second plan et que vous n'avez plus à accorder autant de réductions.

Si vous collaborez avec Cisco Capital pour toutes les opportunités commerciales suffisamment tôt dans le processus de vente, vous pourrez identifier rapidement les besoins de votre client en matière de financement et les éventuels obstacles budgétaires. Ensemble, nous pouvons surmonter les problèmes des clients grâce à des solutions de financement novatrices intégrées à la proposition.

Quelques bénéfices essentiels du financement Cisco Capital :

- **Simplifier la vente** : en proposant un financement, vous bénéficiez d'un outil de vente extrêmement persuasif pour surmonter l'objection principale du client, à savoir le prix. Vous ne vendrez plus le coût initial de la solution complète mais des paiements mensuels ou trimestriels faciles à gérer.
- **Vous différencier des concurrents** : Cisco Capital propose des programmes compétitifs et leaders sur le marché. Offrir une solution globale Cisco qui répond à la fois aux besoins de financement et aux besoins commerciaux de vos clients contribuera à vous démarquer de vos pairs et à acquérir de nouveaux clients.
- **Préserver les marges et éviter les remises** : si vous attirez l'attention des clients sur un paiement mensuel plus facile à gérer et faites passer le prix total de la solution au second plan, ils seront bien moins enclins à négocier des remises. Vous préserverez ainsi vos marges.
- **Améliorer la fidélisation des clients et le renouvellement de commande** : Cisco Capital vous prévient en amont. Lorsque vos clients souhaiteront acquérir une nouvelle technologie, ils approcheront Cisco Capital afin d'ajuster leurs contrats de financement. Nous vous en informerons immédiatement, vous offrant ainsi une opportunité de vente.
- **Cisco Capital** : financement de l'innovation

URL et outils associés

www.ciscocapital.com/partner/emea

Contact pour assistance ou questions

Si vous avez des questions ou si vous avez besoin d'informations complémentaires, contactez l'équipe à l'adresse : capital_marketing_emea@cisco.com.

Ventes : financement EasyLease

Dopez vos ventes tout en aidant vos clients à acquérir leur solution Cisco. Avec le programme de financement EasyLease à taux 0 pour les technologies Cisco, c'est facile. Et percevez en plus une commission de 1 % !*

Présentation

Grâce au financement EasyLease à taux 0, vos clients peuvent :

- Acquérir dès aujourd'hui leur solution Cisco complète (des équipements et logiciels aux services et à l'assistance)
- Adapter leur investissement technologique à leurs besoins
- Investir dans les technologies en bénéficiant d'un taux à 0 %

Incluez le financement EasyLease à taux 0 dans vos propositions commerciales pour :

- Différencier votre offre
- Augmenter le volume de vos transactions
- Préserver vos niveaux de remise et votre marge
- Établir des relations à long terme plus solides avec vos clients
- Conclure plus de nouveaux contrats plus rapidement

Pour vous lancer, c'est facile : téléchargez les nouvelles ressources commerciales et marketing dans votre langue, en cliquant ici : <http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/partner-easylease.html>

*Offre soumise à conditions. Pour demander votre commission, rendez-vous sur : <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

Description

Cette section présente le programme de financement **EasyLease** à taux 0. Notez que les conditions peuvent changer selon le pays.

Montant versé	1 % (sur le montant financé net) Offre soumise à conditions. Vous pouvez utiliser ce lien pour effectuer votre demande.
Durée du contrat de location	36 mois
Montant total minimal de la transaction	1 000 € (ou l'équivalent dans la devise du pays)
Montant total maximal de la transaction	250 000 € (ou l'équivalent dans la devise du pays)
Dépense minimale en équipements Cisco	Obligatoirement 70 % du prix total d'achat (matériel, logiciels et services). Le matériel doit représenter 10 % du montant dépensé par votre client en produits Cisco.
Date de fin de l'offre	La commande doit être traitée avant la fermeture des bureaux le 31 juillet 2016.
Conditions générales	Le client peut acheter les équipements à la fin de la période de location à moindre coût. Les conditions locales s'appliquent. Offre valable pour toutes les références Cisco figurant dans la liste de prix générale (GPL), à l'exception des produits SBTG (Small Business Tech Group) et de ceux faisant l'objet d'une restriction. (Pour savoir quels produits sont exclus du financement EasyLease à taux 0, rendez-vous à la page www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex . Recherchez les références.) Financement soumis à l'approbation finale du crédit par l'organisme financier. Sous réserve de la production de la documentation relative à la location par l'organisme financier Disponible avec nos partenaires financiers en Allemagne, en Autriche, en Belgique, au Danemark, en Espagne, en Finlande, en France, en Irlande, en Israël, en Italie, au Luxembourg, en Norvège, aux Pays-Bas, en Pologne, au Portugal, au Royaume-Uni, en Suède, en Suisse et en Turquie (la commission n'est pas offerte à nos partenaires en Turquie). Cisco se réserve le droit de retirer ou de modifier cette offre à tout moment.



Conseils pour réussir

Cisco Capital peut devenir votre outil d'aide à la vente le plus précieux.

Notre kit Count on Cisco Capital est conçu pour vous aider à mieux comprendre les bénéfices du financement. Vous y trouverez les meilleurs conseils pour le positionnement et la vente de nos solutions.

Pour en savoir plus

Téléchargez le kit Count on Cisco Capital :

<http://www.cisco.com/web/ordering/ciscocapital/emea/toolkit/index.html>

URL et outils associés

En savoir plus sur le financement **easyLease** à taux 0

http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/easylease_zero.html

Contact pour assistance ou questions

Si vous avez des questions, contactez l'équipe **EasyLease** de votre région.



Moyennes entreprises, grandes entreprises et secteur public

Présentation

Cisco Capital combine une expertise de financement compétitif et flexible et une connaissance complète de la technologie Cisco. Nous apportons une valeur ajoutée et une vision uniques à tous nos clients (entreprises, marché intermédiaire, secteur public) en leur proposant une solution stratégique pour l'acquisition des technologies et la gestion du cycle de vie.

Description

Nos solutions financières peuvent être adaptées en fonction des besoins, sur toutes les architectures. Elles sont constituées de plusieurs programmes et produits de financement :

Produits financiers	
Location à juste valeur marchande (ou FMV)	Les clients paient pour utiliser l'équipement, pas pour en devenir propriétaires. À la fin du contrat de location, le matériel peut être rendu ou acheté à sa valeur marchande.
Un contrat de location-financement, parfois appelé contrat de location avec option d'achat	Une solution idéale pour les clients qui souhaitent conserver l'équipement au terme du contrat de location. Des paiements échelonnés dans le temps. À la fin du contrat, l'équipement devient la propriété du client.
Un prêt	Dans cette configuration, les clients acquièrent le matériel dès que l'achat est effectué. Des fonds sont ainsi libérés pour les affaires courantes. La possibilité d'organiser les paiements en fonction des bénéfices sur le plan économique et en matière de déploiement.
Un financement flexible	Adaptez les versements à l'utilisation grâce à un modèle de financement flexible correspondant aux coûts fixes et variables du déploiement technologique de votre client.

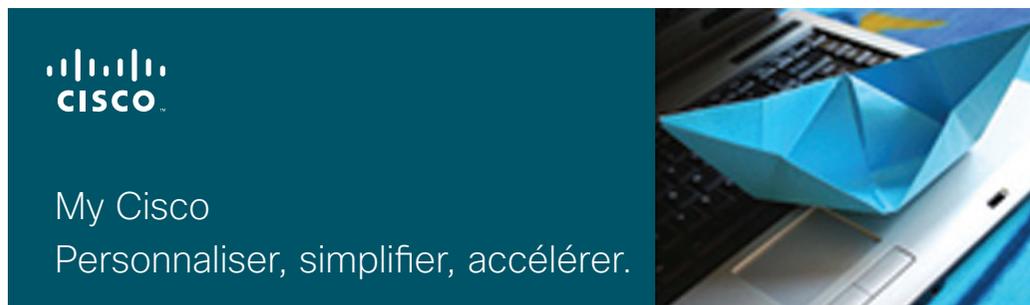
Programmes financiers	Fonctionnalités	Disponible dans ces pays	Pour en savoir plus
Accelerate	Location FMV (à juste valeur marchande) de 36 mois avec possibilité d'améliorer, de garder ou de restituer le matériel à la fin du contrat Volume de vente max. : 1 000 000 \$ Solution Cisco minimum de 70 % (matériel (50 %), logiciels, services et équipements tiers)	PME Disponible pour toutes les solutions Cisco en France, en Allemagne, en Irlande, en Israël, aux Pays-Bas, au Portugal, en Espagne, en Afrique du Sud, en Suisse, aux Émirats arabes unis et au Royaume-Uni.	Conditions et ressources du programme disponibles ici
Solutions de financement avec remboursement différé de 6 mois	Le report de remboursement de 6 mois permet de surmonter les difficultés budgétaires du moment. Le contrat de location se poursuit alors avec des paiements mensuels normaux. Toutes les solutions Cisco (matériel [70 %], logiciels, services et équipements tiers)	Secteurs public et privé Disponible pour toutes les solutions Cisco dans toute la région EMEAR.	Conditions et ressources du programme disponibles ici

Offre soumise à conditions. Les conditions du programme sont susceptibles de varier en fonction des pays. Cisco Capital se réserve le droit de retirer ou de modifier ses produits et programmes à tout moment.

Contact pour assistance ou questions

Contactez l'équipe Cisco Capital pour savoir comment intégrer l'offre de financement dans vos propositions commerciales.

My Cisco



My Cisco vous permet d'être mieux informé sur les sujets qui sont importants pour vous et votre entreprise. Tous les outils, informations sur les produits, événements, services et incentives, documents et contacts personnels nécessaires à vos relations et efforts commerciaux en tant que partenaire de distribution Cisco sont disponibles de manière claire et intuitive dans votre espace de travail My Cisco hautement sécurisé.

My Cisco est une plateforme Web personnalisable. Il permet d'accélérer la recherche d'informations dans les applications principales, notamment Cisco Commerce Workspace, Partner Self Service et Partner Access Online. My Cisco fournit en outre une fonctionnalité d'authentification unique qui vous permet de gagner du temps et de concentrer vos efforts sur des actions essentielles comme la croissance de votre entreprise et l'amélioration de la productivité.

My Cisco permet d'augmenter la productivité et la rentabilité

My Cisco influe de manière positive sur la productivité et la rentabilité des partenaires. Une enquête sur les utilisateurs My Cisco existants révèle que les partenaires économisent de 5 à 50 % de leur temps en utilisant l'espace de travail My Cisco, par rapport au temps d'accès à chaque application source individuelle.

Qui peut accéder à l'espace de travail My Cisco ?

L'espace de travail My Cisco est accessible dans le monde entier aux partenaires, clients et invités. L'accès est basé sur votre identifiant de connexion Cisco. L'affichage des données au sein des modules est restreint, et vous voyez uniquement les données qui sont pertinentes pour vous et votre entreprise.

My Cisco est disponible en 17 langues et comprend trois composants :

1. Le **catalogue** My Cisco offre plus de 25 modules uniques, basés sur les droits des utilisateurs.
2. L'**espace de travail** My Cisco peut être personnalisé en sélectionnant des modules du catalogue, en les faisant glisser et en les déposant là où vous le souhaitez, puis en supprimant ceux dont vous ne faites plus usage.
3. Le **menu** My Cisco est un espace de travail qui accompagne l'utilisateur à travers Cisco.com et fournit un accès rapide au catalogue et à l'espace de travail.

Commencez à utiliser My Cisco dès aujourd'hui !

Consultez la page www.cisco.com/go/mycisco

En savoir plus

Page Partenaires My Cisco : www.cisco.com/go/mycisco-partner

Ressources/Aide/FAQ My Cisco : www.cisco.com/web/help/mycisco.html

Témoignages de partenaires : http://www.cisco.com/web/partners/tools/my_cisco_vid.html

Aperçu de My Cisco :

http://www.cisco.com/web/partners/downloads/765/tools/my_cisco_aag.pdf

Assistance

Obtenir de l'aide <http://www.cisco.com/web/help/mycisco.html>

Émettre des commentaires :

<https://www.ciscofeedback.vovici.com/se.ashx?s=6A5348A71DA90E3A>

Pour le salarié permanent du partenaire

CCO - Cisco Connection Online www.cisco.com	Donne accès aux informations et ressources de Cisco Une fois enregistrés, les invités, clients et partenaires reçoivent des informations et bénéficient de services par le biais du site Web.
PSS - Partner Self Service http://www.cisco.com/go/pss	Outil qui vous permet de vous connecter (avec votre ID CSCO) pour accéder à vos examens et rester en liaison avec votre partenaire. Vous disposez d'un accès partenaire sur Cisco.com.
CCW - Cisco Commerce Workspace http://www.cisco.com/go/ccw	Endroit où une personne peut s'enregistrer pour accéder à un programme. Par exemple : <ul style="list-style-type: none"> • AIP - Assessment Incentive Program • OIP - Opportunity Incentive Program • SIP - Solution Incentive Program • NFR - Not For Resale • TMP - Technology Migration Program • BA - Borderless Access Promotion • Collaboration Breakaway • TIP - Teaming Incentive Program
PEC - Partner Education Connection www.cisco.com/go/pec	Formation partenaire ciblée spécifiquement sur les examens => qualifications personnelles => qualifications partenaires
TKL - Cisco Technical Knowledge Library http://www.cisco.com/web/learning/learning_services/curriculum-planning.html	Bibliothèque de connaissances techniques et de bonnes pratiques visant à offrir à l'utilisateur final un accès aux ressources de propriété intellectuelle Cisco. Utilisez ces documents pour éviter les problèmes les plus courants et écourter votre délai d'acquisition des connaissances sur les produits et technologies Cisco.
Outils partenaire http://www.cisco.com/web/partners/tools	Collection assortie d'outils partenaire
Qui est mon représentant Cisco... https://tools.cisco.com/WWChannels/CAMLOC/whoismyciscorep.do	Pour déterminer qui est responsable d'un partenaire ou d'un compte
Catalogue de modèles pour les partenaires https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186	Téléchargez et personnalisez facilement des propositions approuvées par Cisco pour plus de 100 solutions et produits Cisco dans de nombreuses langues.

Pour l'administrateur partenaire, en plus de la liste des salariés permanents

<p>Partner Registration et ICPA - Indirect Channel Partner Agreement tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do</p>	<p>Pour devenir un partenaire agréé Cisco (Registered), les sociétés ne disposant pas d'un accord de revente directe avec Cisco doivent examiner et accepter les termes et conditions de cet ICPA (Indirect Channel Partner Agreement). Cet accord s'applique aux revendeurs et aux sociétés qui ne revendent pas, mais offrent des services professionnels liés aux produits Cisco. Essentiel pour figurer dans Partner Locator.</p>
<p>PSS - Partner Self Service www.cisco.com/go/pss</p>	<p>Un partenaire aura un ou plusieurs administrateurs PSS. Ces derniers sont les contrôleurs d'accès d'un partenaire en ce qui concerne les individus liés au partenaire et disposant ainsi d'un accès aux sites apparentés du partenaire sur cisco.com. Permet également aux individus ayant passé des examens Cisco et possédant un ID CSCO d'être liés au partenaire et d'être admissibles pour les spécialisations du partenaire</p>
<p>CSApp - Outil Certification and Specialization Application http://www.cisco.com/go/csapp</p>	<p>Un partenaire aura un ou plusieurs administrateurs CSApp. Ces derniers sont les contrôleurs d'accès du partenaire et choisissent les individus dont les examens sont utilisés par le partenaire pour des spécialisations et le niveau de certification</p>
<p>CSAT - Satisfaction client au moyen de l'outil PAL (Partner Access onLine) http://www.cisco.com/go/pal</p>	<p>Un partenaire se verra attribuer un ou plusieurs administrateurs CSAT qui l'aideront à remplir ses obligations de satisfaction client, notamment l'enregistrement de coordonnées et d'adresses e-mails valides et le suivi des faibles scores CSAT. Les études CSat sont utilisées pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les niveaux de certification les plus hauts • VIP - Value Incentive Program • Excellence de la satisfaction des clients Cisco • CSSP - Cisco Shared Support Program
<p>PPE - Partner Program Enrolment http://www.cisco.com/go/ppe</p>	<p>Un partenaire aura un ou plusieurs administrateurs PPE. Ces derniers sont les contrôleurs d'accès d'un partenaire s'inscrivant à de nouveaux programmes. Par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programme CTMP (Cisco Technology Migration) • Programme NFR (Not-for-Resale) • Programme Partner Plus • Programme PSPP (Public Sector Partner Pricing) • Programme SIP de vente axée sur les solutions • Programme VIP (Value Incentive Program)
<p>PPI - Partner Program Intelligence http://www.cisco.com/go/ppi</p>	<p>Un partenaire aura un ou plusieurs administrateurs PPI. Ces derniers sont les contrôleurs d'accès d'un partenaire et permettent de déterminer leur situation financière dans le cadre des programmes</p> <ul style="list-style-type: none"> • NFR - Not For Resale • VIP - Value Incentive Program
<p>Kit de bienvenue pour les nouveaux partenaires http://www.cisco.com/go/partnerkits</p>	<p>Destiné aux partenaires, ce kit accessible en ligne inclut des liens vers des outils et programmes conçus pour vous aider à gagner des parts de marché.</p>



Global EasyPay

http://www.cisco.com/web/partners/tools/global_easypay.html

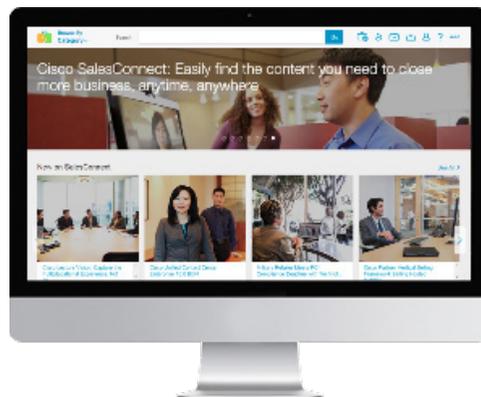
Le programme EasyPay est un processus simple et uniforme de paiement et de création de rapports pour les partenaires qui participent aux programmes de paiement Cisco Partner Incentive

Partner Locator

<http://www.cisco.com/go/partnerlocator>

Outil destiné au public permettant de consulter le statut de n'importe quel partenaire

SalesConnect



Présentation

Besoin d'informations commerciales ? Utilisez SalesConnect ! Cette plate-forme vous permet de trouver et de partager du contenu commercial avec vos collègues et vos clients. Téléchargez aujourd'hui l'application mobile SalesConnect ou connectez-vous ici salesconnect.cisco.com.

Nouvelles fonctionnalités

SalesConnect dans votre langue : la plate-forme est désormais disponible dans plusieurs langues ! Réalisez le filtrage en fonction de la langue qui vous intéresse et accédez aux contenus qui vous conviennent, à vous et à vos clients.

Description

Des contenus pertinents et recommandés regroupés sur une seule plate-forme numérique. Développée et mise à jour en fonction des résultats d'études menées auprès de nos revendeurs, elle est disponible sur plusieurs types d'appareil (mobile/pc). Aidez-vous de supports de vente actualisés, de démonstrations, de formations et d'exemples de proposition commerciale pour conclure vos ventes plus rapidement.

Depuis votre pc, connectez-vous à SalesConnect sur <http://salesconnect.cisco.com> ou téléchargez l'application sur votre appareil mobile depuis **eStore Apps** (réservé aux utilisateurs internes), iTunes App Store ou Google Play.

Conseils pour réussir

Personnalisez votre expérience. Les « briefcases » sont des dossiers que vous pouvez créer et personnaliser en y intégrant les contenus les plus pertinents dans votre activité de vente. Vous pouvez également les partager avec vos collègues.

Pour créer un briefcase dans la page d'accueil, cliquez sur My Briefcase, puis sur Create Briefcase. Pour ajouter du contenu à un briefcase, cliquez sur Add to My Briefcase.

En savoir plus

<https://cisco.jiveon.com/groups/salesconnect/pages/about-salesconnect>

Contact pour assistance ou questions

salesconnect-inquiries@cisco.com



Outil Partner Registration (PREG)

Présentation

L'outil Partner Registration offre aux partenaires de distribution un moyen pratique de s'inscrire en tant que partenaire agréé Cisco. Devenir un partenaire agréé Cisco est la première étape pour collecter les primes offertes par le programme des partenaires Cisco Channel.

Description

Le statut de partenaire agréé Cisco établit une relation entre le partenaire et Cisco et lui donne accès à des outils et des formations nécessaires pour devenir un partenaire certifié ou spécialisé Cisco. Les revendeurs et les non revendeurs qui offrent des services d'entreprise relatifs aux produits Cisco sont admissibles pour participer à ce programme.

Afin de devenir un partenaire agréé Cisco, les sociétés doivent tout d'abord postuler à l'aide de l'outil Partner Registration (<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>). Dans le cadre de l'enregistrement, les sociétés n'ayant pas de relations d'achat directes avec Cisco doivent lire et accepter les conditions générales du contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA) (<http://www.cisco.com/warp/public/765/tools/registration/agreement.shtml>). Une seule personne au sein de la société partenaire peut accepter le contrat et soumettre une candidature.

Le processus de candidature Partner Registration se déroule comme suit :

1. Demandez un ID utilisateur Cisco.com (uniquement si vous n'en avez pas déjà un).
2. Indiquez ou vérifiez les informations de contact ou relatives à l'entreprise.
3. Nous invitons les nouveaux partenaires et ceux qui renouvellent leur contrat à remplir le questionnaire en ligne avec la diligence voulue (les revendeurs doivent également fournir des détails sur leur distributeur agréé).
4. Lisez et acceptez les conditions générales du contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA).
5. Soumettez la candidature.

Cisco étudie la candidature soumise et a 30 jours ouvrés pour la rejeter. Le processus d'approbation est automatisé afin que le partenaire obtienne le statut de partenaire agréé Cisco immédiatement. Le partenaire se verra accorder un accès de niveau partenaire à Cisco.com et sera admissible à participer au programme des partenaires Channel Cisco. Le statut de partenaire agréé Cisco est valable pendant 12 mois et doit être renouvelé tous les ans.

Avantages dont bénéficie le partenaire agréé Cisco

- Accès de niveau partenaire aux outils de Cisco.com, notamment à la plate-forme Partner E-Learning Connection.
- Admissibilité pour devenir un partenaire certifié ou spécialisé Cisco.
- Inscription dans la liste de l'outil Cisco Partner Locator (selon la stratégie locale).
- Accès à un kit en ligne partenaire agréé qui contient de nombreuses informations et ressources utiles et accès à l'outil Collateral Builder.
- Utilisation du logo de partenaire agréé Cisco.
- Réception rapide de communications qui offrent des mises à jour sur les nouveaux produits et promotions, les modifications des programmes, les offres spéciales, les formations et l'assistance.

URL et outils associés

Accédez directement à l'outil Partner Registration
<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

Contrat de partenaire de réseau indirect (ICPA)
(<http://www.cisco.com/warp/public/765/tools/registration/agreement.shtml>).

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.



Partner Self Service (PSS)

Présentation

Partner Self Service permet aux partenaires de gérer les données de leur société, d'autoriser l'accès aux outils, de renouveler l'accès de niveau Partenaire (Registered au minimum) et de garantir que la société apparait correctement dans l'outil Partner Locator.

Description

Avantages :

- Permettre aux partenaires agréés Cisco la gestion des données et des accès.
- La mise à jour des informations renforce la relation entre – Cisco et le partenaire.
- Permettre à des individus d'obtenir un accès de niveau Partenaire.
- PSS (uniquement pour les administrateurs partenaires) permet la gestion des données de la société.

Grâce à Partner Self Service, les partenaires peuvent gérer les informations sur les individus et la société, les localisations individuelles et globales et accéder aux outils destinés aux partenaires.

Un partenaire accède à Partner Self Service après avoir procédé à son enregistrement. Le contact partenaire qui enregistre le partenaire devient automatiquement l'administrateur Partner Self Service et peut continuer à configurer et associer des contacts à la société.

URL et outils associés

Pour plus d'informations, consultez le guide de l'utilisateur auquel vous pouvez accéder directement depuis le site www.cisco.com/go/pss

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Demande de certification et de spécialisation (CSApp)

Présentation

Cet outil vous fournit les informations vous permettant d'évaluer les certifications ou les spécialisations appropriées à votre société.

L'outil CSApp vous permet de :

- **Postuler à de nouvelles certifications et spécialisations**
Obtenez de nouvelles certifications et spécialisations par l'intermédiaire d'une interface Web conviviale.
- **Gérer les certifications et spécialisations existantes**
Renouvelez des certifications et spécialisations existantes ou modifiez le niveau de certification actuel.
- **Contrôlez la validité de votre certification et de vos spécialisations**
Pour cela, accédez à « Partner Compliance Report » dans la section des rapports.

Description

Accès

Afin d'accéder à l'outil CSApp, vérifiez que vous avez effectué les étapes suivantes :

- Obtenez un ID utilisateur Cisco.com.
- Enregistrez votre société par l'intermédiaire de l'outil Partner Registration.
- Assurez-vous que vous êtes associé à une société agréée Cisco.

Une fois que vous vous êtes assuré d'avoir les conditions requises, vous pouvez commencer

à utiliser l'outil CSApp.

L'outil de demande de certification et de spécialisation (CSApp) prend en charge deux niveaux d'accès :

- L'accès en lecture seule
- L'accès Administrateur (lecture-écriture)

Vous pouvez demander l'accès administrateur depuis l'outil Partner Self Service, ou en cliquant sur le lien « Cliquer ici pour demander un accès complet » de la page « Sélectionner la zone géographique ».

URL et outils associés

Page d'accueil de l'outil de demande de certification et de spécialisation CSApp :

www.cisco.com/go/csapp

Pour obtenir un ID utilisateur Cisco.com, consultez le site Web

<http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>

Pour enregistrer votre société, utilisez l'outil Partner Registration

<http://tools.cisco.com/WWChannels/IPA/welcome.do>

Pour vous associer à une société, utilisez l'outil Partner Self Service à l'adresse

<http://tools.cisco.com/WWChannels/GETLOG/login.do>

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur

<https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.



Satisfaction des clients (CSAT)

Présentation

La satisfaction des clients continue à faire partie des priorités premières de Cisco et constitue la pierre angulaire du programme des partenaires Cisco Channel. À cette fin, **Partner Access onLine (PAL)** a été créé, non seulement pour vous aider à gérer les requêtes que vous demandez et recevez de vos clients, mais également pour vous fournir un accès en temps réel et personnalisé pour les partenaires aux méthodes recommandées par Cisco.

Nouvelles fonctionnalités

Processus d'évaluation de la satisfaction des clients (CSat) mis à jour et simplifié

Description

Fonctionnalités clés et avantages :

- fournit aux partenaires un système de collecte des données sans frais supplémentaires ;
- offre la possibilité d'effectuer le suivi des tendances et des données ;
- identifie les domaines clés à améliorer pour Cisco comme pour les partenaires ;
- renforce la relation entre les partenaires, les clients et Cisco ;
- fidélise à long terme les clients et partenaires ;
- permet aux partenaires et à Cisco de prendre des décisions commerciales informées.

	Nombre de contacts / d'adresses e-mail	Classement CSAT
Nouveau Premier	Aucune (supprimé pour la 1re année)	s/o
Renouvellement Premier	10 + suivi des scores faibles	s/o
Silver	20 + suivi des scores faibles	s/o
Nouveau Gold	Aucun (supprimé pour les 6 premiers mois)	s/o
Renouvellement Gold	30 + suivi des scores faibles	s/o

CSAT Star of Excellence

Depuis le 1er août 2015, vous n'avez plus besoin d'atteindre le niveau CSAT Star of Excellence. La dernière évaluation pour le niveau Star of Excellence a eu lieu le 26 juillet 2015. La désignation Star sera toujours visible dans le Localisateur de partenaires jusqu'au 23 janvier 2016.

Conseils pour réussir

- Connectez-vous à l'**outil PAL** dès le 15 novembre 2015 pour lancer vos activités CSAT.
- Entrez plusieurs adresses e-mails pour la même entreprise cliente (une pratique conseillée pour se faire une opinion objective du degré de satisfaction globale du client)
- Engagez un suivi des clients pour lesquels la note de satisfaction est faible. Faites-le immédiatement après avoir reçu et rempli la fiche de suivi en faisant connaître à Cisco les actions que vous avez engagées à la page « Follow-up » dans la plate-forme de l'**outil PAL**.

Pour en savoir plus

Pour en savoir plus, écoutez une rediffusion de la formation intensive et téléchargez la présentation à l'adresse www.cisco.com/go/csats.

URL et outils associés

Partner Access onLine (PAL) : www.cisco.com/go/pal

Critères de satisfaction de la clientèle (CSAT) : www.cisco.com/go/csats

Niveaux CSAT requis pour le programme VIP : www.cisco.com/go/vip

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <https://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.



Outil Partner Program Enrollment (PPE)

Présentation

Partner Program Enrollment (PPE) est un système intégré et consolidé qui permet de vous inscrire, de postuler et de suivre différents programmes Cisco, le tout à partir d'une seule et unique plate-forme. Le programme pour les partenaires est accessible via le lien

www.cisco.com/go/ppe.

Description

L'outil PPE permet une approbation immédiate pour les programmes Cisco sélectionnés, selon la spécialisation de certification et le statut d'autorisation. En outre, PPE offre aux partenaires la possibilité d'effectuer le suivi de l'état de l'approbation des inscriptions sur plusieurs programmes de distribution. Grâce à son intégration aux programmes Demande de certification et de spécialisation (CSApp) et Cisco Commerce Workspace, PPE permet aux partenaires de profiter d'une navigation pratique de la certification et la spécialisation jusqu'à la gestion des transactions et des commandes.

L'administrateur CSAPP de la société partenaire doit procéder à l'inscription aux programmes ci-dessus dans l'outil Partner Program Enrollment.

Toute personne dotée d'un ID CCO valide peut consulter les inscriptions de la société mais seul un administrateur CSAPP peut inscrire une société à un programme.

Vous trouverez ci-dessous certaines fonctionnalités de l'outil Partner Program Enrollment :

- un point centralisé pour consulter tous les programmes de distribution actifs et admissibles ;
- un suivi en temps réel de tous les états des candidatures ;
- un processus d'inscription simple en 5 étapes ;
- une intégration transparente avec le reste des outils du programme ;
- une accélération de certaines inscriptions au programme grâce à la validation automatique de l'admissibilité.

Comment vous inscrire à un programme

Sélectionner un programme

Dans l'onglet Eligible Programs (Programmes admissibles), cliquez sur le bouton Sélectionner du programme qui vous intéresse. Selon le programme choisi et les critères d'admission, la sélection d'une région dans une fenêtre contextuelle peut être requise.

Sélectionner une piste

Si le programme comprend plusieurs pistes, il faudra en sélectionner une.

1. Onglet Eligible Tracks (Pistes admissibles) : affiche toutes les pistes auxquelles votre niveau actuel de certification et de spécialisation vous donne droit.
2. Onglet Potential Tracks (Pistes potentielles) : affiche toutes les autres pistes disponibles pour lesquelles vous ne remplissez pas les critères d'admission.
3. Cliquez sur le lien permettant de vérifier l'admissibilité. Une comparaison entre les conditions des pistes et vos qualifications s'affiche dans une fenêtre contextuelle.

PARTNER PROGRAM ENROLLMENT (PPE)

Welcome, Tony!

You are now ready to enroll and manage multiple Cisco Channel Partner Programs through this integrated platform.

Preferred Language: English
[Change Language](#)

[My Proxy](#)

Disclaimer: This application accepts input in English only

[Tool Links](#)

Select Link

Eligible Programs Potential Programs Enrollment Dashboard

The screenshot shows the 'PARTNER PROGRAM ENROLLMENT (PPE)' interface. At the top, there are navigation tabs: 'Eligible Programs', 'Potential Programs', and 'Enrollment Dashboard'. Below these, there is a table of programs with columns for 'Program Name' and 'Description'. A 'Select Geography' modal window is open, displaying a list of regions. The current selection in the dropdown is 'ARGNTNA-CHILE-PERU-UR'. The list of regions includes: AUSTRALIA, BELUX, BRAZIL, CANADA, CHINA, CZECH REPUBLIC, EAST AFRICA, EMERGING SOUTH AFRICA, EUROPE EAST, FRANCE, GERMANY, GULF, HONG KONG, HUNGARY, INDIA SUB-CONTINENT, INDONESIA, ITALY, and JAPAN.



Saisir les détails

L'outil PPE simplifie la saisie des données. En effet, les informations relatives à l'entreprise sont déjà présentes, déterminées d'après l'ID CCO utilisé. Il est toutefois possible de spécifier d'autres coordonnées professionnelles. Les détails sont vérifiés au cours de l'étape de contrôle.

Envoyez les informations nécessaires pour le programme :

1. Who Is Involved (Qui est concerné) : vos coordonnées et celles du responsable des comptes des distributeurs (CAM) sont déjà indiquées.
2. Additional Information (Informations supplémentaires) : cet onglet fournit une documentation supplémentaire, si le programme le requiert.
3. Terms and Conditions (Conditions d'utilisation) : cet onglet affiche les Conditions d'utilisation du programme avec un lien pour les accepter.
4. Banking Information (Informations bancaires) : cet onglet affiche les informations bancaires nécessaires, si le programme le requiert.
5. Review & Approve (Contrôle et validation) : pour les programmes qui ne sont pas approuvés automatiquement, l'approbation par Cisco est prévue.

REMARQUE : lorsque vous procédez à l'inscription, vous recevez un e-mail vous invitant à utiliser le PSS afin de vérifier les contacts pour l'avis et l'acceptation de paiement.

Who is Involved
Additional Information
Terms and Conditions
Bank Information
Review and Approve

The Partner

*Required Field

Partner Name and Address : **ARRAYA SOLUTIONS, INC.**
521 Plymouth Road
Plymouth Meeting, PA19462
[View Partner Profile](#)

Cisco

Cisco Channel Account Manager (CAM):

[Find your CAM with the CAM Locator.](#)

Partner Contact: *

First Name: Last Name:

Title:

Phone Number:

Email Address:

URL et outils associés

Outil Partner Program Enrollment (PPE) :

www.cisco.com/go/ppe

Connectez-vous avec votre ID CCO valide et consultez les inscriptions de votre société.

N'oubliez pas !

Seul l'administrateur CSAPP de votre société peut procéder à des inscriptions aux différents programmes et aux différentes promotions.

Contact pour assistance ou questions

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Rendez-vous sur <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

Cisco Commerce Workspace (CCW)

Présentation

Cisco Commerce Workspace est une plate-forme intégrée d'établissement de devis et de saisie de commande qui permet aux partenaires Cisco d'accéder aux offres tarifaires. Elle propose désormais une interface conviviale qui améliore la collaboration, offre une plus grande souplesse aux partenaires pour la modification des configurations et fournit un large accès aux offres qui leur sont destinées.

Cisco Commerce Workspace propose une expérience simplifiée, rationalisée et intégrée. Les partenaires peuvent enregistrer les transactions, configurer et tarifier les produits, les logiciels et les services, établir des devis et passer des commandes, le tout depuis un même espace de travail. Tous les partenaires ont accès à la zone d'enregistrement des transactions et d'établissement de devis de l'espace de travail. Les partenaires habilités à faire des commandes directes peuvent aussi profiter des avantages de l'outil de commande de CCW.

En outre, ils pourront également utiliser CCW pour créer leurs configurations grâce au portail Estimates accessible depuis l'onglet Estimates & Configurations de la page d'accueil de CCW. Avec Estimates, vous utilisez CCW comme référentiel de configuration standard et point de départ pour vos nouvelles configurations. Utiliser Estimates permet la validation intelligente de vos devis, l'association automatique des services et un accès en temps réel à des conseils de validation des sélections afin de réduire le nombre de messages d'erreur. Grâce à des interactions enrichies, la navigation dans l'outil est efficace et intégrée au processus d'établissement de devis dans CCW.

Notez que tous les autres outils de configuration tels que Generation Configuration (NGC) seront retirés à compter du 1er septembre 2015. Toutes les configurations enregistrées dans l'outil de configuration NGC seront automatiquement transférées vers l'outil Estimates.

Nous maintenons l'objectif, dans le cadre du développement de CCW, de réduire le nombre d'outils à utiliser, de diminuer la durée totale du cycle des transactions et d'assurer une expérience d'achat homogène.

Fonctionnalités

Présentation de la version 2015 de CCW

- Simplification de l'expérience d'utilisation – Nouveau tableau de bord dans la page d'accueil
- Enregistrement assisté des transactions
- Possibilité de refuser des services pour certains postes importants

- Plus de suggestions intelligentes pour le matériel d'appliance de sécurité
- Possibilité de modifier la quantité d'équipements d'occasion Cisco Capital dans les réservations
- Améliorations apportées au catalogue de nouvelle génération pour le B2B externe
- Informations supplémentaires sur les programmes d'incitation disponibles dans plusieurs langues
- Améliorations apportées aux comptes Smart
- Améliorations mineures de l'expérience d'utilisation de Cisco Commerce
- Pour connaître tous les changements, cliquez [ici](#)

Description

Devis

Dans Cisco Commerce Workspace, les partenaires peuvent enregistrer des transactions et bénéficier des programmes et promotions disponibles dans la région EMEAR. Les partenaires peuvent enregistrer des transactions pour les programmes suivants :

- AIP
- OIP
- NFR
- SIP
- PSPP 2.0

Les partenaires peuvent également créer des transactions pour la reprise d'équipements dans Cisco Commerce Workspace. Ils doivent s'inscrire aux programmes suivants :

- CTMP – Reprise
- SIP

Inscription aux programmes

L'outil PPE (Partner Program Enrollment) doit être utilisé pour l'inscription aux programmes suivants :

- CTMP – Reprise
- SIP
- VIP
- PSPP 2.0
- NFR

Remarque : l'administrateur CSAPP de la société partenaire doit procéder à l'inscription aux programmes sus-mentionnés dans l'outil Partner Program Enrollment. Vous pouvez accéder à cet outil depuis la page d'accueil de Cisco Commerce Workspace en cliquant sur Mes inscriptions. Toute personne possédant un ID CCO valide peut consulter les inscriptions de la société, mais seul un administrateur CSAPP peut inscrire une société à un programme.



URL et outils associés

Cisco Commerce Workspace

Connectez-vous avec votre ID CCO valide et utilisez l'espace de travail.

Lien sur le site Partner Central vers tous les supports de formation, guides de référence rapide, Questions/Réponses, E-learning :

http://www.cisco.com/web/partners/events/commerce_workspace.html#-2

L'outil UCSS mapping vous aide à trouver le bon SKU UCSS, en fonction de votre SKU logiciel, et produit des résultats selon la plate-forme de commande que vous utilisez : Market Place ou CCW.

Pour mettre à jour votre abonnement logiciel, nouveau ou déjà existant, utilisez le lien direct vers l'**Outil de mise à niveau de produit (PUT)** sur la page d'accueil de CCW.

Vous trouverez ci-dessous d'autres fonctionnalités de Cisco Commerce Workspace :

Environnement d'établissement de devis intégré vous permettant d'enregistrer les opportunités et d'appliquer une tarification promotionnelle aux configurations téléchargées depuis les outils Cisco.com ou Excel	<ul style="list-style-type: none"> Réduit le nombre de tâches administratives et de tâches répétées, ainsi que les coûts associés à la saisie des transactions
Partage des transactions	<ul style="list-style-type: none"> Améliore l'adoption des programmes destinés aux partenaires Permet la génération de rapports sur les promotions et les programmes Offre un emplacement unique pour accéder aux programmes Cisco
Utilisation d'un ID de transaction Cisco standard pour les commandes directes	<ul style="list-style-type: none"> Améliore la collaboration entre vous et l'équipe de vente Cisco Offre une source unique pour toutes les transactions enregistrées
Notification automatique DART (Deviation Authorization Request Tool) de la distribution sur les commandes approuvées indirectes de niveau 2	<ul style="list-style-type: none"> Améliore la génération de rapports en boucle fermée (revenus, taux de conversion, utilisation des programmes) Réduit le délai de validation des commandes Améliore considérablement la visibilité du réseau de distribution
Appliquer des remises promotionnelles à des configurations de commandes directes	<ul style="list-style-type: none"> Workflow intégré entre les outils Cisco
Demande d'inscription globale disponible en 16 langues	<ul style="list-style-type: none"> Améliore l'expérience du partenaire Accélère la procédure de validation des commandes Améliore la visibilité des tarifications promotionnelles

Contact pour assistance ou questions

En cas de problème quel qu'il soit, les partenaires doivent tout d'abord faire une demande auprès du centre d'assistance. Sans le numéro de dossier, les équipes d'assistance ne seront pas en mesure de traiter la demande du partenaire.

Les partenaires peuvent envoyer une demande dans Customer Service Central (CSC), accessible à partir de leur espace de travail Cisco. Consultez le site <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>.

En savoir plus

Vérifiez sur le site Web **Partenaires et Revendeurs** si des mises à jour des versions et des supports de formation personnalisés sont disponibles.

Améliorations de CCW : cliquez **ici** pour la présentation de la version d'août 2015

L'onglet **Program Training** (Formation aux programmes) contient des supports de formation supplémentaires sur UCS, UCSS, les SKU Fixed scope consultancy et l'Outil de mise à niveau de produit.

Restez informé

Consultez les toutes dernières nouvelles concernant CCW, mais aussi les autres outils et programmes. Vous pouvez **vous abonner** à la lettre d'information commune aux partenaires EMEAR relative aux outils et programmes. Diffusée deux fois par mois, l'une contient des informations détaillées, l'autre offre de brèves informations.

Ce bulletin d'information vous présente les toutes dernières mises à jour des versions, les informations les plus récentes sur les formations, les modifications ayant des conséquences sur les programmes et outils Cisco, ainsi que les notifications relatives à l'indisponibilité des outils.

Total Program View (TPV)

Total Program View (TPV) – Disponibilité générale

TPV offre des tableaux de bord et des rapports consolidés en rapport avec les programmes pour les partenaires

Le 30 août 2015, dans le cadre du programme de transformation de l'expérience des partenaires, le projet pilote **Total Program View** (TPV) sera généralisé et rendu disponible à tous les partenaires. TPV consolide les données de plusieurs sources pour créer une vue unifiée des programmes des partenaires. Les partenaires auront accès aux paiements, aux indicateurs et aux tableaux de bord des programmes VIP, CMSP et CSPP. Ils bénéficieront de fonctionnalités optimisées et d'un nouveau tableau de bord portfolio. D'autres tableaux de bord seront également proposés dans les versions futures.

TPV est la principale source d'informations pour Cisco et les partenaires pour connaître la performance des programmes en termes de commandes, d'indicateurs et de paiements. TPV remplacera le module Scorecard de Performance Metrics Central (PMC) et plusieurs rapports de Partner Program Intelligence (PPI) au cours des prochains mois.

Les bénéfices de TPV :

- Avoir une vue unifiée sur les programmes des partenaires, notamment les inscriptions, les commandes, les indicateurs et les paiements
- Vérifier les paiements
- Intégrer tous les indicateurs

Une assistance sera disponible dans l'outil TPV sous différentes formes, notamment via le lien **Help & Training**. Vous pourrez y trouver des supports de référence et vous inscrire à des formations en ligne.

Catalogue de modèles Cisco en libre-service

Présentation

Le **catalogue de modèles Cisco en libre-service** est un outil unique composé de supports de vente professionnels couvrant les quatre architectures Cisco. Il permet aux utilisateurs de gagner du temps tout en étant plus concurrentiels sur le marché. Nos propositions sont disponibles au format Word. Vous pouvez donc les adapter à votre client final pour optimiser leur efficacité.

Description

Téléchargez et personnalisez facilement des propositions pour plus de 100 solutions Cisco, disponibles dans de nombreuses langues. *Gagnez* du temps, *optimisez* vos propositions commerciales et *augmentez* vos ventes grâce à notre catalogue de modèles gratuit. Les utilisateurs du catalogue de modèles Cisco enregistrent 20 % de commandes en plus que les autres.

Les propositions de qualité de Cisco sont conçues pour vous aider à améliorer vos ventes :

- **Renforcez l'empreinte de Cisco** : offrez un document de vente à votre client afin de susciter son intérêt pour les dernières solutions de Cisco et de justifier toute extension de la base installée de Cisco.
- **Accélérez vos ventes** : avancez des arguments convaincants pour justifier tout investissement supplémentaire demandé par votre client.
- **Construisez un dossier commercial** : fournissez des informations de vente pertinentes à votre client afin qu'il puisse les utiliser lors de ses réunions internes et promouvoir la solution au sein de son entreprise.
- **Prévenez les devants** : anticipez les demandes des clients pour promouvoir les véritables avantages de la solution Cisco. Cela permet d'influencer les demandes particulières ou, au contraire, de les décourager.
- **Établissez un devis** : au lieu d'envoyer une nomenclature, faites parvenir une proposition en indiquant directement les tarifs pour rendre l'investissement plus attractif et éviter les délais auprès des décideurs internes.

Gagnez du temps et raccourcissez le cycle de vente :

- Utilisez des modèles de proposition et de synthèse prêts à l'emploi.

Passez plus de temps en face à face avec vos clients !

Conseils pour réussir

1. Consultez le **catalogue de modèles Cisco** pour voir les solutions actuellement disponibles et téléchargez les dernières propositions au format MS Word.
2. Pour votre prochaine proposition, consultez le **catalogue de modèles**, téléchargez un modèle et préparez un dossier complet exposant clairement à votre client ce qui différencie Cisco de ses concurrents.

Toutes les infos

Prenez 2 minutes pour regarder cette vidéo.

URL et outils associés

Consultez le catalogue de modèles à l'adresse <https://communities.cisco.com/docs/DOC-34186>.

Vous pouvez également y accéder depuis le site Partner Education Connection : <http://tools.cisco.com/pecx/login?url=globalproposals>

Contact pour toute aide ou question

Nous souhaitons que votre collaboration avec Cisco soit facile et profitable. Pour toute question sur le catalogue de modèles, écrivez-nous à gp-partner-admin@external.cisco.com.



Newsletter Outils et programmes

Présentation

La série Outils et programmes est un ensemble de newsletters adressées aux partenaires de la région EMEA pour les tenir informés des formations, des mises à jour et des changements opérationnels ou commerciaux susceptibles de se répercuter sur les programmes et outils Cisco.

Description

La newsletter Outils et programmes est bimensuelle. Dès le début du mois, vous recevrez des informations sur les outils et les programmes. Les différents articles composant la newsletter porteront sur les changements récents apportés aux outils et programmes, et sur les changements prévus. Deux semaines plus tard, vous recevrez les brèves sur les outils et programmes. Ces petits articles vous informent en 35 mots seulement sur ce qui se passe dans le monde des outils et programmes Cisco à la façon d'un tweet.

URL et outils associés

Si vous souhaitez recevoir ces informations, envoyez un e-mail à l'adresse tp_communication@external.cisco.com.

Vous pouvez également inscrire vos collègues. Il suffit de nous transmettre la liste de leurs adresses e-mail.

Pour recevoir les précédents numéros de la newsletter ou si vous souhaitez en savoir plus, envoyez un e-mail à cette adresse : tp_communication@external.cisco.com.

Global EasyPay (GEP)

Qu'est-ce que Global EasyPay ?

Global EasyPay est un processus simple et uniforme de paiement et de création de rapports pour les partenaires qui participent aux programmes d'incitation impliquant des paiements. Grâce à Global EasyPay, les partenaires obtiennent plus rapidement leurs paiements et sont en mesure de visualiser les détails relatifs aux paiements prévus et effectués.

Les partenaires peuvent s'appuyer sur les avantages suivants :

- Point de visualisation unique des paiements et des traitements en cours
- Communications fréquentes (avis de paiement, rappels)
- Paiements en devise locale
- Paiements consolidés, un paiement pour tous les programmes
- Une équipe d'assistance dédiée et efficace

Utilisation de Global EasyPay

Pour afficher les informations relatives aux bénéficiaires et aux paiements, vous devez utiliser [l'outil Partner Benefits Statement](#).

Les partenaires peuvent de deux façons accéder aux rapports et voir ou modifier leurs coordonnées et informations bancaires.

- Si vous avez été désigné comme contact principal lors de l'inscription au programme, vous recevrez un e-mail de Cisco dans lequel vous serez demandées vos coordonnées et vos informations bancaires. Accédez au relevé des avantages en cliquant sur le lien qui apparaît dans cet e-mail ou sur les liens ci-dessus.

- Si vous n'êtes pas le contact principal, vous pouvez demander un accès en envoyant un e-mail à l'adresse : help@cisco-programs.com

Votre identifiant et votre mot de passe Cisco.com vous permettent d'accéder au relevé des avantages. Le relevé des avantages est disponible à l'adresse suivante : www.ciscopartners.com/pbs.

L'historique des paiements est accessible depuis le relevé des avantages. Suivez les liens situés sur la grille ou utilisez l'outil de recherche.

Results for All	Paid	Payment Pending	Total
USD	5,322.22	86,820.15	92,142.37

Pour obtenir davantage d'informations, vous pouvez afficher et exporter les détails de chacune des transactions. Ces détails comprennent les éléments suivants :

- ID de transaction
- Promotion (programme)
- ID de référence de la banque
- Devise

- Montant du paiement
- VAT
- Etat du paiement
- Description du paiement
- Pays
- Date de paiement
- Remarques sur le paiement

Cliquez sur le lien « [Foire aux questions](#) » situé sur la partie gauche pour obtenir les informations suivantes :

- Qui contacter en cas de problème ?
- Comment les fonds peuvent-ils être utilisés ?
- Sous quelle forme le paiement sera-t-il effectué ?

Pour toute question, envoyez un e-mail au centre d'assistance, à l'adresse suivante : help@cisco-programs.com

Ressources supplémentaires

Mise en route

Vous trouverez ici comment vous préparer et utiliser **l'outil**.

Supports de formation

Vous trouverez ici des instructions détaillées et des informations de **référence**

Partner Business Consulting

Description

Partnership Business Consulting suit une approche reconnue et solide qui identifie les problèmes de l'entreprise et les opportunités à partir de vos mesures de la performance des programmes de services et qui garantit que les résultats viendront s'ajouter directement à votre chiffre d'affaires. Les consultants vous fournissent :

- des commentaires basés sur des entretiens de type « écouter et apprendre » avec votre équipe agrandie ;
- des observations, conclusions et recommandations ;
- un plan de mise en œuvre validé ;
- une présentation synthétique pour les cadres.

Les consultants Cisco ont pour mission d'offrir le niveau de conseil qui convient à votre entreprise. Ils s'assureront que les conseils donnés sont simples, à comprendre et à mettre en œuvre, et qu'ils ne se présentent pas sous la forme d'un long rapport incompréhensible.

Quel est le coût de ce service ? Il est gratuit mais vous devez vous attendre à supporter des coûts liés à l'affectation du personnel qui travaillera en collaboration avec l'équipe Cisco. Votre entreprise est admissible si elle participe à un ou plusieurs des programmes suivants :

- Programme Cisco Shared Support
- Partenaires Global Service Alliance participant au programme Collaborative Services
- Co-brand Foundation
- Collaborative Technical Services
- Programme partenaire Cisco Services

En savoir plus

Pour en savoir plus sur la manière dont Partner Business Consulting peut optimiser votre rentabilité, consultez la [fiche technique](#)

Accédez aux études de cas Partner Business Consulting les plus récentes [ici](#)

[Contact pour une assistance ou des questions](#)

CPE (Customer & Partner Experience)

Présentation

L'équipe CPE (Customer and Partner Experience) se concentre principalement sur des opérations rationalisées et très rapides. Notre mission consiste à fournir des processus de bout en bout évolutifs et globalement homogènes sur lesquels peuvent s'appuyer les transactions avec et pour les clients, les partenaires et les commerciaux. Sans jamais perdre de vue l'efficacité et l'optimisation des coûts, nous suivons une stratégie d'amélioration continue pour garantir la simplicité à Cisco et aux principaux intervenants.

Nos principaux atouts

- Une assistance homogène et de grande qualité pour l'ensemble des opérations
- Le service d'assistance mondial vous aide pour les commandes, les devis, les retours, la conclusion des contrats, les contrats de service, les profils/informations de connexion, l'accès aux outils, les formations, le reporting et les programmes pour les partenaires.
- Des fonctionnalités en libre-service
- La préparation à la planification commerciale et aux transactions opérationnelles de bout en bout
- La gestion et l'administration des programmes et des compensations pour les partenaires

URL et outils associés

Cisco Commerce Workspace: <https://cisco-apps.cisco.com/cisco/psn/commerce>

Centre de service à la clientèle : <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Contact pour assistance ou questions

Contactez le service client :

Customer Service Central : <http://www.cisco.com/cisco/psn/web/workspace>

Téléphone : appelez le 1 (800) 553 – NETS ou utilisez l'outil Cisco permettant d'identifier le numéro local.

Comment contacter Cisco

Cisco Technical Assistance Center (TAC)

Présentation

Cisco Technical Assistance Center (TAC) (www.cisco.com/techsupport) offre à tous les clients, partenaires, revendeurs et distributeurs détenteurs de contrats de service Cisco valides un accès à des documents et des outils en ligne pour le dépannage et la résolution des problèmes techniques relatifs aux produits et technologies Cisco.

Le TAC est disponible 24h/24, toute l'année.

Description

Comment accéder à Cisco Technical Assistance Center (TAC) ?

Enregistrez une requête sur le site :

<http://tools.cisco.com/ServiceRequestTool/create/launch.do>

En cas de panne complète du réseau ou de défaillance critique, appelez immédiatement le TAC en composant les numéros de téléphone locaux les plus appropriés, en cliquant sur le lien ci-dessous. L'agent vous assistera en créant une demande de service par téléphone :

<http://www.cisco.com/web/siteassets/contacts/international.html>

Points essentiels :

- ID utilisateur et mot de passe requis pour accéder à la plupart des outils en ligne
- Pour obtenir un ID utilisateur et un mot de passe, les partenaires doivent consulter le site : <http://tools.cisco.com/RPF/register/register.do>
- Vous avez oublié votre contrat ? Consultez le site : www.cisco.com/public/scc et saisissez un numéro de contrat valide
- Avec un contrat de service, le partenaire a accès à une suite complète de services d'assistance Cisco

URL et outils associés

Présentation du TAC :

<http://www.cisco.com/web/services/ts/access/index.html>

Comment utiliser le TAC :

http://www.cisco.com/web/learning/le31/le47/learning_tac_e-learning_tool_launch.html

Contact pour assistance ou questions

Si vous jugez que la progression de votre demande de service ou la qualité du service n'est pas satisfaisante, Cisco vous encourage à transférer votre demande au niveau approprié de l'administration Cisco. Vous pouvez effectuer cette opération en le demandant au responsable en service du TAC. Ce dernier sera alors en charge du problème et vous fournira des mises à jour. Vous pouvez contacter le responsable en service du TAC aux numéros de téléphone suivants : www.cisco.com/techsupport/contacts

Comment accorder à une nouvelle personne des droits de soumission de commandes et l'accès aux outils de commande :

1. Nouvelle personne sans ID utilisateur CCO :
 - Créez un ID utilisateur CCO : <http://www.cisco.com/> Cliquez sur « S'inscrire » et remplissez les sections « Vos informations » et « Nom de connexion ». Dans la section « S'inscrire pour un accès supplémentaire », cliquez sur « Achat direct auprès de Cisco ». À l'étape suivante, le système vous demandera un BID (adresse de facturation du client) et l'un des numéros de commande existants. Terminez l'enregistrement.
 - Associez votre société : <http://tools.cisco.com/WWChannels/GETLOG/welcome.do>
 - Soumettez l'Accord de partenariat Internet (pour l'accès à la soumission) : <http://www.cisco.com/cgi-bin/front.x/ica/ica.pl>
2. Personne dotée d'un ID utilisateur CCO existant déjà associé à la société :
 - Envoyez la demande à : ic-support-emea@cisco.com objet : DROITS, texte : Bonjour, merci de mettre à jour l'ID utilisateur de mon profil : avec les outils de commercialisation. Notre numéro de commande valide est :
 - Soumettez l'Accord de partenariat Internet : <http://www.cisco.com/cgi-bin/front.x/ica/ica.pl>



Contacts Cisco internationaux

Conseils et numéros de téléphone par région :

- **Produits et services** : obtenir des conseils pour les produits et services Cisco
- **Commandes et facturation** : assistance client pour les commandes et la facturation
- **Assistance technique** : obtenir de l'aide pour les produits et logiciels Cisco
- **Formation et événements** : ressources pour la formation, les certifications et Cisco Networking Academy
- **Partenaires et Revendeurs** : obtenir l'aide des partenaires Cisco ou devenir partenaire
- **Localisation des bureaux** : Informations relatives à la localisation des bureaux

<http://www.cisco.com/web/siteassets/contacts/international.html>



Glossaire du guide partenaire

Liste des principaux acronymes :

Acronyme	Nom complet
ABR	Annual Business Review
AG	Avant Garde
AIP	Assessment Incentive Program
AM	Account Manager
APP	Authorized Partner Program (programme des partenaires agréés)
AR	Taux d'attachement
ATP	Authorized Technology Provider
CA	Customer Advocacy
CBFB	Cisco Co Brand Foundation Bridge
CBS	Services Cisco Brand
CC	Cisco Capital
CCO	Cisco Connection On-line
CCP	Programme de compensation Cloud
CCP	Cisco Configurator Professional pour la configuration et le déploiement des routeurs
CCW	Cisco Commerce Workspace
CERT	Certification Standard Gold/Silver/Premier
CLE	Contrat de licence d'entreprise
CMSP	Cloud & Managed Services Program (programme des services gérés et Cloud)
CPI	Customized Partner Intelligence
CPI	Bulletin d'information Customized Partner Intelligence
CPP	Channel Partner Program
CPP	Cloud Partner Program
CPS	Services professionnels Cloud
CPV	Cisco Partner View
CS	Customer Service
CSAM	Channel Service Account Manager
CSApp	Certification and Specialization Application tool
CSat	Customer Satisfaction
CSCC	Cisco Service Contract Center
CSCO	Individual's unique Cisco Certification/ Specialization
CSEP	Cisco Services Expert Program
CSSP	Cisco Shared Support Program
CUWL	Licences de communications unifiées Cisco
CPE	Customer & Partner Experience

Acronyme	Nom complet
DAM	Distribution Account Manager
DAR	Taux d'attachement direct
DART	Outil de demande d'autorisation de remise
DDP	Politique de remise différentielle
DMR	Revendeur marketing direct
DSA	Deal Support Automation
EFT	Transfert électronique de fonds
ELLW	Version étendue de la garantie limitée à vie
EOL	End of Life
EULA	Contrat de licence de l'utilisateur final Cisco
GEP	Global Easy Pay
GPN	Global Partner Network
IAR	Taux d'attachement indirect
IBLM	Installed Based Lifecycle Management
ICPA	Indirect Channel Partner Agreement
IME	Intercompany Media Engine
LLW	Garantie limitée à vie
MCEC	My Cisco Event Calendar
MDM	My Deal Manager
NFR	Programme Not For Resale
Niveau 1	Partenaire traitant en direct avec Cisco
Niveau 2	Revendeur achetant par l'intermédiaire de distributeurs
NAB	New Account Breakaway
OIP	Opportunity Incentive Program
PAL	Partner Access Online
PAM	Partner Account Manager
PAK	Clé d'activation de produit
PE	Partner Enablement
PET	Partner Enablement Tools
PL	Partner Locator
PMC	Partner Marketing Central
PMC	Partner Metric Central
POS	Point-of-Sale
PPB	Partner Practice Builder
PPE	Partner Program Enrollment
PPI	Partner Program Intelligence
PPP	Partner Program Platform

Acronyme	Nom complet
PPV	Outil Partner Program View
PREG	Partner Registration
PRS	Partner Relationship Survey
PSPP	Public Sector Partner Pricing
PSS	Partner Self Service
PSS	Product Sales Specialist
PPS	Partner Program Support
PSS	Service d'assistance aux partenaires
RMA	Return Material Authorization
RR	Taux de renouvellement
SAMT	Outil de gestion d'accès aux services
SE	Systems Engineer
Services GTMSS	Go To Market Shared Services
SEULA	Contrat de licence de l'utilisateur final supplémentaire
SME	Session Manager Edition
SIP	Solutions Incentive Program
SKU	Stock Keeping Units
SO	Sales Order (numéro)
SR	Demande d'assistance
STRP	Politique de transfert logiciel et de renouvellement de licence
STRP	Special Trade-in Returns Process (processus spécial de reprise d'équipement)
SNAP	Accélération de l'intégration des nouveaux commerciaux
TAC	Technical Assistance Center
TIP	Teaming Incentive Program
TMP	Technology Migration Program
TPM	Soutien tiers (formation pour l'assistance des services SMARTnet sur site)
UC	Unified Communications
UCL	User Connect Licensing
UCS	Unified Computing System (système d'informatique unifiée)
VIP	Value Incentive Program



Siège social aux États-Unis

Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Siège social en Asie-Pacifique

Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapour

Siège social en Europe

Cisco Systems International BV Amsterdam,
Pays-Bas

Cisco dispose de plus de 200 agences à travers le monde. Les adresses, numéros de téléphone et de télécopie sont indiqués sur le site Web de Cisco à l'adresse www.cisco.com/go/offices.

 Cisco et le logo Cisco sont des marques commerciales de Cisco Systems, Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. La liste des marques de Cisco est affichée sur la page www.cisco.com/go/trademarks. Les marques commerciales tierces mentionnées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. L'utilisation du terme « partenaire » n'implique aucune relation de partenariat entre Cisco et toute autre entreprise. (1005R)