



Programme Cisco de valorisation de la spécialisation VIP 27

Qu'est-ce que le programme de valorisation de la spécialisation de Cisco?

Le programme de valorisation de la spécialisation (VIP) existe depuis plus de 13 ans; il s'agit du programme de valorisation de Cisco le plus long à ce jour. Des milliards de dollars ont été réclamés sous forme de remises par des partenaires comme vous. Le programme VIP a été créé spécifiquement dans le but d'aider les partenaires à vendre les technologies de Cisco de manière plus rentable. Le programme VIP, qui se renouvelle tous les six mois, est conçu pour accroître les marges bénéficiaires des partenaires qui encouragent l'adoption de produits, d'architectures, de solutions et de services ciblés de Cisco et pour leur permettre de se distinguer. Le programme VIP est un important volet incitatif de l'écosystème des partenaires de Cisco et de son Programme des partenaires revendeurs.

La 27^e période d'affilée du programme VIP de Cisco (VIP 27) a commencé le 24 janvier 2016.

Principaux éléments à retenir concernant le programme VIP 27 :

1. **Maintien de la période de transition** : Toutes les UGS sont maintenant à l'abri du changement pendant deux mois, au lieu que certaines UGS seulement le soient pendant une période de 90 jours.
2. **Simplification des critères CSAT** : Dans le cadre du programme VIP 27, les partenaires n'ont plus à fournir les coordonnées des clients. Toutefois, ils doivent effectuer des activités de suivi pour tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours dans l'outil Partner Access Online (PAL).
3. **Informations relatives aux produits pour toutes les catégories** : Vous trouverez de plus amples renseignements dans les sections sur les catégories.

4. **Profitez d'autres programmes de valorisation de l'écosystème des partenaires de Cisco :** Le programme VIP fait partie d'une vaste gamme d'incitatifs destinés aux partenaires de distribution qui comprend des incitatifs relatifs aux affaires à l'intention des partenaires, dont des programmes de réduction à l'enregistrement ainsi que des promotions sur les architectures à délai convenu, qui peuvent être combinés afin de reconnaître la valeur que nos partenaires apportent à leurs clients.
5. **Documents de formation :** Consultez les autres documents sur le programme VIP sur le site www.cisco.com/go/vip.

Dates d'inscription au programme VIP 27

Période du programme : du 24 janvier 2016 au 30 juillet 2016

La période de l'inscription pour six mois commence le 24 janvier 2016 et se termine le 4 mars 2016

La période de l'inscription pour trois mois commence le 1^{er} mai 2016 et se termine le 27 mai 2016

Tous les partenaires souhaitant participer au programme VIP 27 doivent s'y inscrire par eux-mêmes. L'inscription n'est pas un processus automatique.

Veillez accéder à la page www.cisco.com/go/ppe pour vous inscrire.

Admissibilité des partenaires

- Le programme VIP 27 comporte des critères d'admission relatifs à la spécialisation, à la certification, à la désignation ou au statut d'ATP (fournisseur de technologie agréé) pour toutes les catégories.
- Il n'est pas possible de s'inscrire à la fois aux quatre catégories d'architecture (Réseaux de grande entreprise, Sécurité, Collaboration et Centre de données) et à la catégorie Services gérés et infonuagiques.
- En revanche, il est possible de s'inscrire à la fois aux catégories Revendeur de services en nuage et Collaboration SaaS et à d'autres catégories.
- En matière de paiement, le programme VIP 27 inclut des exigences minimales concernant les affaires souscrites, les critères CSAT, les spécialisations, les certifications, les désignations ou le statut d'ATP. Les catégories Services gérés et infonuagiques, Revendeur de services en nuage et Collaboration SaaS ne s'accompagnent d'aucun critère CSAT.

Pour connaître les critères précis de participation, de sortie et de paiement, et obtenir d'autres renseignements sur le programme VIP, consultez les règles du programme VIP à l'adresse www.cisco.com/go/vip.

Points saillants des catégories

Réseaux de grande entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Tirez avantage du nouvel incitatif Core Accelerator pour les partenaires certifiés Or de Cisco et actualisez les occasions. • Faites la promotion des UGS Cisco ONE^{MC} comprises dans la catégorie Réseau d'entreprise. • Augmentez votre rentabilité au moyen des primes Or payées sur les UGS de catégorie de remise de 8 % et de 10 %. • Vendez les UGS Internet des objets (IDO) de la sous-catégorie IDO.
Sécurité	<ul style="list-style-type: none"> • Profitez de la structure de remise simplifiée • Faites la promotion d'innovations et de solutions de sécurité de nouvelle génération, y compris Cisco FirePOWER^{MC} sur ASA, Advanced Malware Protection (AMP) « Everywhere » et ThreatGrid.

	<ul style="list-style-type: none"> • Faites migrer des coupe-feu ASA non-SSD et des plateformes ASA plus anciennes vers les plus récents produits ASA avec FirePOWER adaptés sur mesure pour les petites et moyennes entreprises, les moyennes entreprises et les grandes entreprises. • Mettez l'accent sur une défense intégrée contre les menaces afin d'obtenir une protection tout au long du continuum d'attaques, avant, pendant et après une attaque. • Bénéficiez de remises supérieures sur les solutions multiservices et pluriannuelles, y compris les services Cisco FirePOWER Services, Cisco Cloud Email Security, Cisco Identity Services Engine (ISE), clients Cisco AnyConnect™, Cisco AMP Threat Grid et Cisco AMP. • Mettez l'accent sur les produits nouvellement ajoutés de Lancope avec une remise de 6 %.
Centre de données	<ul style="list-style-type: none"> • Accélérez la transition technologique et l'adoption sur le marché des réseaux de commutation de centre de données de 10 Gbit/s (10G) d'accès et de 40G/100G d'agrégation. • Faites la promotion des technologies de centre de données émergentes et stimulez l'adoption de la nouvelle technologie. • Avalisez, faites la promotion et vendez la nouvelle génération de produits d'interconnexion de trames Cisco UCS^{MD}. • Annexez le logiciel Cisco ONE à chaque affaire Cisco Nexus^{MD} et de Cisco UCS.
Collaboration et Collaboration SaaS	<ul style="list-style-type: none"> • Vendez toute la gamme de solutions de collaboration sur les lieux, infonuagiques et hybrides grâce à une gamme complète de modèles de consommation destinés aux clients. • Offrez les points d'extrémité de collaboration vidéo et audio de nouvelle génération avec le téléphone IP Cisco de gamme 8800. • Faites la promotion de la puissance du portefeuille de collaboration au moyen de Cisco Unified Workspace Licensing. • Ajoutez l'infonuagique et la collaboration vidéo à chaque vente avec Cisco Spark^{MC} Services - Message and Meet, Cisco Collaboration Rooms Cloud et les points d'extrémité primés de bureau, de groupe et d'immersion Cisco. • Générez des revenus récurrents grâce à des services de cycle de vie au sein de votre pratique de collaboration Cisco. • Obtenez des niveaux plus élevés de paiement sur les nouvelles affaires de collaboration infonuagiques tout en permettant à vos clients de profiter des plus récentes offres.
Services gérés et infonuagiques	<ul style="list-style-type: none"> • Participant de niveau maître : prime de 1 % pour les partenaires Master CMSP • Participants Cisco Powered^{MC} : Primes globales supplémentaires lorsque la désignation Cisco Powered est atteinte sur les services Cisco Powered admissibles
Revendeur de services infonuagiques	<ul style="list-style-type: none"> • Entrez dans le marché de l'infonuagique avec un investissement minimal. • Inscrivez-vous au suivi CSR afin d'obtenir des remises VIP pour la revente de services infonuagiques Cisco Powered admissibles des partenaires CMSP ou des agrégateurs de nuages aux clients finals. • Nouveau service admissible ajouté : Cisco Intercloud Services • Seuil des affaires souscrites aligné avec la valeur minimale d'affaire de Cisco de 16 000 \$

Catégorie Réseaux de grande entreprise du programme VIP 27

Mise en place de l'informatique rapide (Fast IT)

Les entreprises profitent de la transformation numérique pour réinventer leurs affaires issues des services à la demande et capturer les occasions que génèrent les changements. Cisco Enterprise Networks (EN) accélère la numérisation de l'entreprise au moyen de l'informatique rapide afin d'aider à offrir des innovations d'affaires et un niveau accru de sécurité tout en réduisant les coûts et la complexité.

La catégorie Réseaux de grande entreprise du programme VIP 27 continue d'être répartie en trois groupes de remises :

1. **Activation** : une large gamme de produits de la génération en cours pour lesquels des remises de 2 % sont accordées.
2. **Stimulation** : offre une remise de 4 % pour que les produits clés de la génération en cours se distinguent.
3. **Accélération** : remises de 8 % et à 10 % sensiblement plus élevées (logiciel Cisco ONE) favorisant une meilleure rentabilité pour les partenaires qui accélèrent l'adoption de technologies Cisco stratégiques clés.

Nouvel incitatif Core Accelerator : Dans le cadre du programme VIP 27 seulement, les partenaires certifiés Or de Cisco peuvent bénéficier de l'incitatif Core Accelerator. Faites migrer vos clients vers le routage, la commutation et les UGS sélectionnés de WLAN et obtenez une remise supplémentaire de 1 % à 2 %. Les UGS VIP de ces familles de produits sont admissibles : C3560CX, C3650, C3650ED, C3850, C3850ED, 4300ISR, 4400ISR, AIR1830, AIR1850, AIRCTA2, et AIRCTI2. Allez sur le site www.cisco.com/go/skus pour obtenir une liste complète des UGS admissibles.

Incitatif Or : Les partenaires Cisco certifiés de niveau Or ont également la possibilité de recevoir la prime EN Or de 8 % et 10 % payée dans la catégorie de remise Accélérer. L'incitatif Or est accordé dans toutes les sous-catégories Réseaux de grande entreprise, à l'exception de la sous-catégorie Réseaux de grande entreprise express.

Logiciel Cisco ONE : Les UGS Cisco ONE sont incluses dans la catégorie Réseaux de grande entreprise. Utilisez cette nouvelle stratégie de mise en marché de licences logicielles, tout en augmentant vos paiements VIP avec des remises de 10 % sur les UGS du logiciel Cisco ONE. Les remises sur le matériel des UGS du même type sont conservées sous leur forme actuelle dans les sous-catégories Réseaux de grande entreprise.

IDO : Nous vous encourageons fortement à continuer à investir dans la spécialisation avancée IDO et à profiter des UGS que l'on retrouve dans la sous-catégorie IDO.

Sous-catégories Réseaux de grande entreprise : La catégorie Réseaux de grande entreprise comprend les sous-catégories suivantes :

- Services de base et de réseau WAN : services de routage, de commutation et de réseau WAN
- Accès unifié : accès sans fil et commutateurs d'accès
- Mise en réseau infonuagique Meraki (pilote aux États-Unis)
- Version express pour la grande entreprise
- IDO : commutation Ethernet industriel, routage et mobilité renforcés, et sûreté et sécurité des connexions

Les principales transitions UGS consacrées à la réussite dans la catégorie Réseaux de grande entreprise sont les suivantes :

1. Si vous vendez les commutateurs Cisco Catalyst de la gamme 3850, vendez le châssis 3850 avec la technologie Cisco UPOE afin d'étendre la puissance d'un réseau résilient à une large gamme d'appareils, notamment les suivants : terminaux de bureaux virtuels, plateformes IP d'opérations boursières, commutateurs compacts, passerelles de gestion de bâtiments, systèmes d'éclairage DEL, points d'accès sans fil et téléphones IP. Les remises VIP accordées sur la technologie UPOE 3850 restent majorées par rapport à celles appliquées pour les châssis non-UPOE. Elles sont fixées à 4 %.
2. Si vous vendez des commutateurs Cisco Catalyst de la gamme 6500, passez aux commutateurs de la gamme 6800. Optimisée pour les services Ethernet 10/40/100 Gigabit, la gamme 6800 offre une capacité de logement jusqu'à 880 Go et un fonctionnement réseau intelligent et simple à l'aide de Cisco Catalyst Instant Access. Les remises sur les châssis de la gamme 6800 restent majorées à 4 % par rapport à celles de la gamme 6500.
3. Lors de la vente de routeurs à services intégrés de Cisco (ISR), proposez-les avec le réseau étendu intelligent (AX et AX/V) afin d'augmenter les niveaux de remise.
4. Vendez les commutateurs multigigabit Cisco Catalyst de la gamme 3850 et les cartes de ligne multigigabit de la gamme 4500 pour profiter de remises encore plus élevées.
5. Quand vous vendez les routeurs Cisco ISR, vendez les modèles haut de gamme pour profiter de remises plus élevées. Par exemple, vendez les modèles 4400 plutôt que les modèles 4300.
6. Si vous vendez des routeurs ISR sans services ou avec un seul service, vendez-les avec des services multiples pour obtenir un niveau de remises plus élevé.
7. Continuez à centrer votre attention sur les mises à niveau 802.11ac pour optimiser vos remises sur les solutions sans fil.

Tableau 1. Récapitulatif des paiements de la catégorie Réseaux de grande entreprise par gamme de produits pour le programme VIP 27

Services de base et services WAN	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Routeurs d'accès (ISR)		
Routeurs ISR gamme 4000 - Application Experience (AX), AX avec voix (AXV)	8 %	8 %
Routeurs ISR gamme 2900 - Application Experience (AX), AX avec voix (AXV)	4 %	4 %
Routeurs ISR gamme 1900 - Application Experience (AX), AX avec voix (AXV)	2 %	2 %
Routeurs ISR gamme 4400, 4300 - 2 services réseau ou plus	8 %	8 %
Routeurs ISR gamme 3900 - 2 services réseau ou plus	4 %	4 %
Routeurs ISR gamme 2900, 1900 - 2 services réseau ou plus	2 %	2 %
Routeurs ISR gamme 4400, 4300 - 1 service réseau	4 %	4 %
Routeurs ISR gamme 3900 - 1 service réseau	4 %	4 %
Routeurs ISR gamme 2900, 1900 - 1 service réseau	2 %	2 %
Routeurs ISR gamme 4400 - 0 service réseau	4 %	4 %

Routeurs ISR gamme 4300 - 0 service réseau	2 %	-
Routeurs ISR gamme 3900 - 0 service réseau	2 %	2 %
Serveurs Cisco UCS® gamme E pour ISR G2 - plus récente génération	2 %	2 %
Modules ISR 4G LTE pour gamme 4000 et ISR G2 - plus récente génération	2 %	2 %
Routeurs ISR gamme 800 avec 4G LTE	2 %	2 %
Routeurs ASR gamme 1000		
Routeurs gamme ASR 1000 - 0 ou 1 service réseau	4 %	4 %
Routeurs gamme ASR 1000 - 2 services réseau ou plus	4 %	4 %
Routeurs ASR gamme 1000 avec AX	8 %	8 %
Cisco ONE		
Suites logicielles de Cisco ONE	10 %	10 %
Accès unifié	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Commutateurs d'accès		
Catalyst 2960-CX, 2960-X, 2960-XR, 3560-CX, 4500 R	2 %	2 %
Catalyst 4500, 3850 - Ethernet 10 Gigabit et Multigigabit	8 %	8 %
Moteur de supervision 8-E Cisco Catalyst 4500	8 %	8 %
Châssis UPOE Catalyst 3850	4 %	4 %
Châssis non-UPOE Catalyst 3850	2 %	2 %
Catalyst 3650, 3850 - Ethernet 1 Gigabit	2 %	2 %
Catalyst 3650 - Ethernet 10 Gigabit	4 %	4 %
Produits de commutation de base		
Modules 10/40 Gigabit Ethernet spécifiques : 4500X, 6800FD, 6800 ^{MD}	8 %	8 %
Châssis Catalyst gamme 6800	4 %	4 %
Catalyst 6800 ia	4 %	4 %
Châssis Catalyst gamme 6500, 4500-X	2 %	2 %
Moteur de supervision 8-E pour des commutateurs Catalyst 4500 spécifiques	8 %	8 %
Moteur de supervision 2T pour des commutateurs Catalyst 6000 spécifiques	8 %	8 %
Sans fil		
Contrôleurs sans fil Aironet de la gamme 5520, 8540	4 %	4 %
Aironet gamme 1570	8 %	8 %
Aironet gamme 1700	4 %	4 %
Aironet gamme 1800	4 %	4 %
Aironet gammes 2700 et 3700	8 %	8 %
Mobility Services Engine	8 %	8 %

Infrastructure Cisco Prime™	8 %	8 %
Cisco ONE		
Suites logicielles de Cisco ONE	10 %	10 %
Version express pour la grande entreprise	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Commutateurs gammes 200, 220, 300 et 500 pour petite entreprise	2 %	2 %
Points d'accès sans fil petite entreprise gammes 121, 321, 551, 561	2 %	2 %
Routeurs petite entreprise RV016, RV042, RV042G, RV082, RV110W, RV130W, RV130, RV180W, RV180, RV215W, RV320, RV325	2 %	2 %
Points d'accès sans fil Aironet gammes 700, 1700, 2700	2 %	2 %
ISR 4300 et 4400 AX/AXV, Voix + Sécurité (VSEC), Voix, Sécurité spécifiques	2 %	2 %
Routeurs ISR G2 spécifiques et routeurs ISR G2 avec AX/AXV, Voix + Sécurité (VSEC), Voix, Sécurité, Unified Communications Manager Express avec téléphonie de site éloigné survivable (CME-SRST)	2 %	2 %
Routeurs ISR gamme 800 particuliers	2 %	2 %
Catalyst gammes 2960-CX, 2960-X, 2960-XR, 3560-CX, 3560. 3850	2 %	2 %
Cisco ONE	2 %	2 %
IDO	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Ethernet industriel, réseaux de distribution d'électricité informatisés, M2M	8 %, 4 %	8 %, 4 %
Sûreté et sécurité de connexion, et produits de contrôle d'accès	8 %	8 %
Sans fil renforcé	2 %, 4 %	2 %, 4 %
Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis)	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Cisco Meraki - MS220-8	2 %	2 %
Cisco Meraki - MS220-24, MS220-48	4 %	4 %
Cisco Meraki - MS320	4 %	4 %
Cisco Meraki - MS420	8 %	8 %
Cisco Meraki - MR34, MR72	8 %	8 %
Cisco Meraki - MR32	8 %	2 %
Cisco Meraki - Systems Manager	8 %	8 %

Seules certaines UGS sont admissibles au programme VIP. Pour obtenir une liste complète et de plus amples renseignements, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/skus.

Catégorie Sécurité du programme VIP 27

Innovation en matière de sécurité et solutions de nouvelle génération

Cisco offre l'une des gammes de produits et de solutions évolués de protection contre les menaces les plus complètes de l'industrie. Notre approche centrée sur la menace et opérationnelle à l'égard de la sécurité réduit la complexité toute en offrant une visibilité supérieure, un contrôle permanent et une protection évoluée contre les menaces dans tout le réseau étendu et durant tout le continuum de l'attaque.

La vente de la technologie de sécurité Cisco vous permet :

- de profiter de ristournes sur le matériel et les appareils admissibles, y compris sur la majorité des produits ASA Cisco avec FirePOWER, FirePOWER NGIPS, AMP et ISE;
- de mettre l'accent sur les solutions pluriannuelles pour sécuriser une ristourne de 10 % sur la plupart des produits, par opposition à 5 % pour les licences de un an;
- de bénéficier d'une ristourne de 10 % offerte dans le cadre du programme d'achat en volume de logiciels de sécurité et de produits Security Advantage.
- Avec l'introduction des produits de Lancope, de bénéficier d'autres produits admissibles aux remises.

La catégorie Sécurité est constituée des sous-catégories suivantes :

- Sécurité de réseau
- Sécurité du contenu
- Sécurité express

Les principales transitions UGS dédiées à la réussite dans la catégorie Sécurité sont les suivantes :

1. Mettez en avant le fait que Cisco est le seul fournisseur de sécurité informatique à offrir une vaste gamme de produits de sécurité du réseau et des contenus, notamment des pare-feu de nouvelle génération, des systèmes de prévention des intrusions (IPS), les dispositifs Cisco de sécurité de la messagerie et de sécurité Web, les solutions Cisco de sécurité de la messagerie en nuage et de sécurité Web en nuage et les politiques de contrôle d'accès.
2. Vendez nos pare-feu de prochaine génération Cisco ASA de pointe axés sur la protection contre les menaces et désormais dotés des services intégrés FirePOWER. Non seulement offrent-ils une meilleure protection contre les menaces*, mais ils sont également admissibles au programme de sécurité Ignite.

*Dans un test effectué par NSS, la protection contre les menaces offerte par les services FirePOWER de Cisco était meilleure que celle des services FireEye.
3. Vendez la technologie de protection avancée contre les logiciels malveillants (AMP) intégrée à tous nos produits : les dispositifs de sécurité de la messagerie et de sécurité Web, les solutions de sécurité Web en nuage et les pare-feu ASA.
4. Continuez de vendre le dispositif Cisco de sécurité de la messagerie (ESA) afin de renforcer la solution de sécurité du client avec la technologie AMP. Le dispositif ESA est admissible au programme de sécurité Ignite.
5. Concentrez-vous sur la vente de solutions de sécurité Web en nuage et de la messagerie en nuage. Les deux solutions sont admissibles au programme de sécurité Ignite.
6. Jumelez la technologie Cisco AMP avec la solution de sécurité de la messagerie en nuage et bénéficiez d'une remise VIP de 5 % pour un abonnement d'un an ou de 10 % pour un abonnement de 3 ou 5 ans.

7. Convertissez vos clients au plus récent service Cisco Identity Services Engine (ISE) qui offre les caractéristiques et les avantages essentiels que les clients souhaitent mettre en œuvre dans leur entreprise et recevez jusqu'à 10 % de ristourne sur les licences et de 4 % sur le matériel. Incitez les clients à faire passer leur système de contrôle d'accès sécurisé de Cisco à la plateforme ISE en mettant en avant ses avantages.
8. Voyez grand en matière de mobilité avec Cisco AnyConnect. Les améliorations apportées aux fonctionnalités et à l'intégration des licences dans la plateforme ISE représentent un coût total de possession plus intéressant pour les clients recherchant une politique de sécurité et une stratégie de mobilité sécurisées pour leur entreprise. Obtenez maintenant une remise de 10 % sur les licences pluriannuelles.
9. Obtenez des remises améliorées et des remises VIP de 10 % en vendant trois technologies de sécurité ou plus à votre client dans le cadre du programme d'achat en volume des logiciels de sécurité.

Tableau 2. Récapitulatif des paiements de la catégorie Sécurité par gamme de produits pour le programme VIP 27

Sécurité du réseau et du contenu	Paiement VIP 27
Tout le matériel	4 %
Licences de logiciel 1 an	5 %
Licences de logiciel 3 ans et 5 ans	10 %
Licences de logiciel perpétuelles	6 %
Sécurité express	Paiement VIP 27
Tout le matériel admissible et tous les logiciels admissibles	4 %

Catégorie Centre de données du programme VIP 27

Accélérez les transitions technologiques

La catégorie Centre de données du programme VIP 27 récompense les partenaires Cisco qui offrent des solutions de centre de données Cisco, permettant ainsi le déploiement plus rapide des applications d'entreprise, des analyses de données, de la virtualisation des postes de travail et des solutions infonuagiques. Offrant une évolutivité supérieure, une gestion simplifiée et une exploitation rationalisée, les solutions pour centre de données de Cisco procurent une plus grande souplesse et une meilleure interopérabilité grâce à une infrastructure programmable basée sur des normes ouvertes, ce qui réduit les risques et les coûts.

Dans le cadre du programme VIP 27, la catégorie Centre de données continuera de comprendre les technologies de Centre de données Cisco suivantes :

- Système d'informatique unifiée (Unified Compute System ou UCS)
- Commutateurs pour centre de données Nexus
- Commutateurs de trame MDS

Augmentez les avantages du programme VIP lorsque vous avalisez, faites la promotion et vendez :

- les solutions de commutation de centre de données d'accès 10 Gbits/s (10G) et d'agrégation 40G/100G;
- la nouvelle génération de solutions d'interconnexion de trames Cisco UCS;
- les technologies de centre de données émergentes.
- Logiciel Cisco ONE

Trois sous-catégories Centre de données sont conçues pour récompenser activement les partenaires qui favorisent l'actualisation technologique par l'adoption des nouvelles technologies et d'une stratégie Cisco globale concernant l'architecture de centre de données. Les sous-catégories comprennent les suivantes :

- Informatique unifiée de centre de données
- Matrice unifiée de centre de données
- Technologie émergente de centre de données

Les principales transitions UGS dédiées à la réussite dans la catégorie Centre de données sont les suivantes :

1. Si vous vendez des commutateurs de centre de données et que la technologie de réseau SDN (software-defined networking) ou la programmabilité du réseau sont la priorité de votre client, centrez votre attention sur la vente de la plateforme Cisco Nexus^{MD} 9300 ou 9500 avec l'infrastructure Application Centric Infrastructure (ACI) pour profiter d'une ristourne de 10 %.
2. Si vous aidez plutôt votre client à bâtir la dorsale d'un centre de données de nouvelle génération, proposez la plateforme Cisco Nexus 9300 ou 9500 ou la gamme 7700 comme cœur d'un réseau fédérateur Ethernet 40 ou 100 Gigabit. La plateforme 9300, la plateforme 9500 et la gamme 7700 permettent d'obtenir une remise de 6 % dans le cadre du programme VIP 27 pour les modèles Ethernet 40 ou 100 Gigabit.
3. Si votre client souhaite bâtir un réseau à haute performance et à faible latence pour un environnement informatique haute performance (HPC) ou pour traiter des données volumineuses, le très concurrentiel Cisco Nexus gamme 3000 offre une remise VIP de 4 % et de 6 %.
4. Pour toute exigence de haut de bâti dans le centre de données, proposez la plus récente gamme de produits Cisco Nexus 10 Gigabit Ethernet pour ses caractéristiques, son prix et la meilleure rentabilité dans le programme VIP avec une ristourne de 4 %.
5. Pour les clients qui exigent un déploiement rapide dans un établissement distant, et la gestion à distance à partir d'un emplacement central, ne cherchez pas plus loin, la solution Cisco UCS Mini est ce qu'il vous faut avec une ristourne de 10 %.
6. Si votre client est préoccupé par la protection de son investissement dans un serveur, les serveurs modulaires Cisco UCS de gamme M offrent une protection de l'investissement pour le cœur du serveur en permettant au client de mettre à niveau ou d'étendre l'UC et la mémoire dans une plateforme en bâti évolutive. La plateforme évolutive idéale pour tous les besoins de traitement de données volumineuses avec la protection de l'investissement est offerte à un prix d'entrée très concurrentiel et offre une remise VIP de 3 %.
7. Si vous préparez encore des devis pour des composants Cisco UCS de plus vieille génération, comme des cartes d'interface virtuelle (VIC), des cartes mémoire et des disques durs, il est temps de passer à la nouvelle génération qui offre de meilleurs prix, une meilleure performance et des ristournes VIP.

8. Si votre client recherche une évolutivité et une grande capacité de stockage à laquelle les applications peuvent facilement accéder, le serveur de stockage dense Cisco UCS C3260 est la plus récente addition à la famille de produits Cisco UCS et vous offre une remise de 3 %.
9. Si la facilité de gestion du centre de données, le déploiement des applications et le suivi de l'état de fonctionnement font baisser le coût total de possession et augmenter le temps de disponibilité pour votre client, proposez-lui les solutions Cisco UCS Director, Central et Performance Manager.
10. Si votre client recherche une solution de gestion intégrée reconnue sur le marché pour son infrastructure infonuagique, un abonnement simplifié aux licences de logiciels et une relation à long terme avec la clientèle au niveau de l'architecture du centre de données, annexe le logiciel Cisco ONE à chaque vente de produits Cisco Nexus et Cisco UCS. Les partenaires peuvent obtenir une remise de 15 % sur le logiciel d'informatique unifiée et de 10 et 5 % sur la plateforme logicielle de trame unifiée Cisco ONE.

Tableau 3. Récapitulatif des paiements de la catégorie Centre de données par gamme de produits pour le programme VIP 27

Technologie d'informatique unifiée	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Serveurs lames UCS		
Interconnexion de trames (L'infrastructure convergée comprend les interconnexions de trames : commutateurs gammes 6200, 6300)	10 %	10 %
Serveur lame, châssis, et composants UCS gamme B (composants UCS gamme B : modules d'extension de trame (FEX), cartes mezzanine VIC/NIC gamme B, cartes d'E/S de mémoire flash)	3 %	3 %
Bâti UCS		
Serveur de stockage dense et UCS gamme M	3 %	3 %
Composants de serveurs sur bâti et UCS gamme C (composants UCS gamme C : Cartes de contrôleurs RAID, cartes d'E/S de mémoire flash)	1 %	1 %
VIC	6 %	6 %
UCS (composants communs)		
Disques durs	6 %	6 %
Processeurs	–	–
Technologie d'informatique unifiée		
Stockage (*ancien modèle)	3 %, 2 %	3 %, 2 %
UCS Director	15 %	15 %
Suites logicielles de Cisco ONE	15 %	15 %
Logiciels tiers fournis par des OEM (fabricants d'équipement d'origine) (vSphere, MS Windows, etc.)	Non couvert	Non couvert
Offres groupées promotionnelles UCS SmartPlays, codes PAK d'extension, Rack Pak, offres groupées de solutions	Non couvert	Non couvert

Technologie de matrice unifiée	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
MDS		
MDS 9148S, MDS 9396S	4 %	4 %
Nexus		
Nexus gamme 9500 <ul style="list-style-type: none"> • Châssis • Moteur • Modules de trame • Cartes de lignes 10 Gigabit Ethernet 	4 %	4 %
Nexus gammes 7000 et 7700 <ul style="list-style-type: none"> • Moteur de supervision (2E) • Offres groupées de châssis • Modules de trame • Cartes de lignes 10 Gigabit Ethernet (F2E, F3, M2) 	4 %	4 %
Nexus gamme 7000 Superviseurs et offres groupées de précédente génération	2 %	2 %
100 Gigabit Ethernet et cartes de ligne 100 Gigabit Ethernet <ul style="list-style-type: none"> • Nexus 7000 • Nexus 9500 	6 %	6 %
40 Gigabit Ethernet - nouvelle génération <ul style="list-style-type: none"> • Nexus 3000 • Nexus 5600 • Nexus 6000 - châssis et modules • Nexus 7000, 9000 - cartes de ligne • Nexus 9300 	6 %	6 %
40 Gigabit Ethernet - génération précédente	-	2 %, 4 %
Commutateurs de dessus de bâti 10 Gigabit Ethernet <ul style="list-style-type: none"> • Gamme 2300 • Gamme 3000/3500 • Gamme 5600 • Gamme 9300 	4 %	4 %
Nexus gamme 5500	2 %	2 %
Nexus gamme 2200	2 %	2 %
Licence de logiciel NX-OS (Nexus 2000 à 9000)	4 %	4 %
Suites logicielles de Cisco ONE	5 %, 10 %	5 %, 10 %
Technologie émergente de centre de données		
UGS ACI Nexus 9000 uniquement : réservé aux ATP ACI	10 %, 4 %	10 %

Seules certaines UGS sont admissibles au programme VIP. Pour obtenir une liste complète et de plus amples renseignements, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/skus.

Catégorie Collaboration du programme VIP 27

Se mobiliser et innover – n'importe où, sur n'importe quel appareil

Grâce à la collaboration, les personnes peuvent accomplir des choses extraordinaires. Une meilleure collaboration aidée des technologies permet aux gens de se mobiliser et d'innover – partout et avec tous les types de périphériques, des appareils de poche aux terminaux vidéo des salles de conférence. Profitez des investissements en matière de collaboration actuels de vos clients, proposez des prix intéressants, et fournissez des options de déploiement et de consommation souples à l'aide de solutions sur les lieux et en nuage.

La vente de toutes les solutions de collaboration Cisco sur les lieux, infonuagiques et hybrides vous offre une gamme complète de modèles de consommation pour les clients et une multitude d'occasions avec le programme VIP.

Durant le programme VIP 27, nous vous encourageons particulièrement à centrer vos ventes sur des solutions de collaboration infonuagiques de Cisco, comme Cisco Spark Services – Message and Meet, Collaboration Meeting Rooms Cloud et Cisco WebEx^{MD}, qui offrent toutes des remises du programme VIP. Plus le pourcentage de vos ventes de services de collaboration infonuagiques augmente, plus les remises du programme VIP augmentent pour ces offres. De plus, Cisco continue d'innover et de fournir aux partenaires de nouvelles solutions matérielles et logicielles qui sont accompagnées de remises VIP, comme dans le cas des licences multipartites partagées et les téléphones IP gamme 8800. En résumé :

- Mettez l'accent sur la stimulation de nouveaux flux de recettes avec le modèle SaaS. Faites la conquête, adoptez, élargissez et renouvelez de nouveaux clients et des clients actuels grâce aux services Cisco Spark – Message and Meet, Collaboration Meeting Rooms Cloud et Cisco WebEx.
- Faites la promotion de la puissance du portefeuille de collaboration au moyen de Cisco Unified Workspace Licensing.
- Prenez les devants avec les téléphones IP gamme 8800 et les points d'extrémité des gammes DX 70, DX 80 et MX pour les nouvelles occasions et les occasions d'actualisation.

Si vous êtes inscrit à la sous-catégorie Collaboration express, mettez l'accent sur les points suivants :

- Orientez les clients vers les solutions de collaboration intégrées de Cisco (Cisco Business Edition 6000 et 6000S)
- Proposez les solutions vidéo de Cisco avec chaque vente de Cisco Business Edition 6000
- Obtenez le niveau de paiement le plus élevé en vendant Cisco Unified Workspace Licensing plutôt que User Connect Licensing
- Vendez des produits de collaboration SaaS et des services de cycles de vie des logiciels de collaboration

Combinez les remises VIP aux récompenses Cisco

Pour l'exercice 2016 de Cisco, nous avons mis en œuvre un programme de récompenses Cisco axé sur la collaboration. De nombreux produits couverts par le programme Récompenses Cisco bénéficient également des remises du programme VIP. Rendez-vous sur le site ci-dessous pour obtenir des détails concernant les régions, les segments de marché et les produits de Cisco visés par le programme. Les trois programmes Récompenses Cisco, soit [Marché intermédiaire](#), [Nuage](#), et [Programme de migration technologique \(TMP\)](#) – sont en vigueur jusqu'à la fin de l'exercice 2016.

La catégorie Collaboration est constituée des sous-catégories suivantes :

- Communications unifiées
- TelePresence
- TelePresence global
- WebEx
- Collaboration express

Les principales transitions UGS dédiées à la réussite dans la catégorie Collaboration sont les suivantes :

1. Si vous vendiez le téléphone IP unifié de Cisco gamme 7900, passez aux derniers terminaux gamme 8800, car ils permettent de bénéficier d'une remise de 10 %. La gamme 7900 a été retirée du programme VIP. Communiquez avec tous les clients au sujet des occasions d'actualisation.
2. Vendez les solutions de collaboration Cisco intégrées (BE6000 et BE7000) avec un octroi de licence Cisco Unified Workspace (CUWL Pro) et bénéficiez d'une remise de 20 % sur l'octroi de licence CUWL.
3. Vendez la solution Cisco Unified Workspace Licensing Professional (CUWL Pro) qui offre une remise de 20 % comparativement à une remise de 10 % pour la version CUWL standard.
4. Commencez par proposer Collaboration Systems Release (CSR) 11 aux nouveaux clients et aux clients actuels, qui comprend la dernière version du logiciel système de collaboration avec Cisco Unified Communications Manager 11.
5. Soulignez l'omniprésence de la vidéo et son coût abordable avec l'octroi de licences Shared Multiparty (SMP) et Personal Multiparty (PMP). SMP donne droit à une remise de 15 % et PMP est inclus avec Cisco Unified Workspace Licensing Pro, qui donne droit à une remise de 20 %.
6. Saisissez les occasions de service à la clientèle et de ventes incitatives à chaque vente grâce à Cisco Unified Contact Center Entreprise et Express
7. Soulignez l'importance des salles de conférence et des postes de travail avec capacité vidéo avec les points d'extrémité primés SX, DX et MX. Incluez le haut-parleur Track and Proximity pour étendre la collaboration et améliorer l'expérience des utilisateurs.
8. Modernisez et mettez à niveau le parc de machines installées de points d'extrémité vidéo et IP qui arrivent en fin de soutien. Utilisez le TMP pour obtenir une ristourne pouvant atteindre 70 % en plus de la remise du programme VIP sur les UGS admissibles.
9. Créez des recettes récurrentes grâce à des services de cycle de vie au sein de votre pratique de collaboration Cisco.

Si vous êtes inscrit à la sous-catégorie Collaboration express, nous vous recommandons ce qui suit :

10. Mettez en avant les solutions de collaboration Cisco intégrées (BE6000, BE6000S).
11. Vendez les terminaux des gammes DX70/80 et 88XX pour chaque vente de solution de collaboration intégrée.

Tableau 4. Récapitulatif des paiements de la catégorie Collaboration par gamme de produits pour le programme VIP 27

Communications unifiées	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Licences		
Octroi de licence Cisco Unified Workspace Professionnel (CUWL Pro) 10.x, 11.x	20 %	20 %
Octroi de licence Cisco Unified Workspace (CUWL Standard) 10.x, 11.x	15 %	10 %
UCL amélioré/amélioré plus	10 %	10 %
UCL de base	10 %	5 %
Contrats d'entreprise - toutes les suites	15 %	10 %
Centre d'appel		
Unified Customer Voice Portal (CVP) de Cisco, Contact Center Enterprise (IPCCE) Contact Center Express (IPCCX) 10.x, 11.x	20 %	15 %
Messagerie		
SPVIEW	15 %	15 %
Cisco Unity ^{MD} Connection 10.x, 11.x	10 %	10 %
Points d'extrémité des communications unifiées		
Points d'extrémité audio - 8811/8841/8851/8861	10 %	10 %
Points d'extrémité - gamme 7800	5 %	5 %
Points d'extrémité audio - SPA 232, SPA3xx, SPA5xx, SPA8000	5 %	5 %
Points d'extrémité axés sur la vidéo 8845/8865	10 %	10 %
Points d'extrémité vidéo - 89xx, 99xx	5 %	-
Points d'extrémité conférence audio - 8831	5 %	5 %
Points terminaux sans fil (792x)	5 %	5 %
Accessoires pour points terminaux	1 %	1 %
Infrastructure Business Edition		
Cisco Unified Workspace Professional (CUWL Pro) pour le marché intermédiaire	20 %	20 %
Octroi de licence Cisco Unified Workspace Standard (CUWL Standard) pour le marché des entreprises de taille moyenne	20 %	20 %
Unified Communications Licensing (UCL) pour le marché des entreprises de taille moyenne	15 %	15 %
Serveurs pour le marché des entreprises de taille moyenne (BE6000S/M/H)	1 %	1 %
Gestion de réseau		
Collaboration Prime	10 %	10 %

TelePresence Video	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Infrastructure TelePresence	Mat. et log.	Mat. et log.
Shared Multi Party (SMP)	15 %	15 %
Personal Multi Party (PMP) - inclus avec CUWL Pro	s.o.	s.o.
Expressway	15 %	15 %
VCS-C	10 %	10 % (logiciel uniquement)
VCS-E	15 %, 10 %	15 %, 10 % (logiciel uniquement)
Services techniques	10 %/15 %	10 %, 10 %
Conducteur	15 %	5 %
TMS	5 %	5 % (logiciel uniquement)
MCU	5 %/10 %	5 %/10 %
Points d'extrémité TelePresence		
DX70, DX80	10 %	10 %
DX650	5 %	-
IX5000	10 %	10 %
Gamme MX - MX700, MX800 et MX200, MX300 (2 ^e génération)	10 %	5 %
Progiciels d'intégration : gamme SX	5 %, 5 %	5 %, 5 %
Telepresence Video Global	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Même contenu que pour les solutions TelePresence Video ci-dessus		
WebEx	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
WebEx		
Nouvelles ventes	15 %	10 %
Ventes supplémentaires	10 %	5 %
Renouvellements	5 %	3 %
Cloud Connected Audio	10 %	-
Collaboration Meeting Rooms (CMR, salles de réunion de collaboration)		
Nouvelles ventes	15 %	10 %
Ventes supplémentaires	10 %	5 %

Collaboration express	Paiement VIP 26	Paiement VIP 27
Collaboration express		
Octroi de licence Cisco Unified Workspace Professionnel (CUWL Pro) BE6000	15 %	15 %
Octroi de licence Cisco Unified Workspace Standard (CUWL Standard) BE6000	15 %	15 %
Licences Cisco User Connect licensing (UCL) BE6000	10 %	10 %
Messagerie		
Cisco Unity Connection 10.x, 11.x	5 %	5 %
Points d'extrémité des communications unifiées		
Points d'extrémité audio - 8811/8841/8851/8861	5 %	5 %
Points d'extrémité - gamme 7800	1 %	1 %
Points d'extrémité audio - SPA 232, SPA3xx, SPA5xx, SPA8000	1 %	1 %
Points d'extrémité axés sur la vidéo 8845/8865	5 %	5 %
Points d'extrémité vidéo - 89xx, 99xx	1 %	-
Points d'extrémité conférence audio - 8831	1 %	1 %
Points terminaux sans fil (792x)	1 %	1 %
Accessoires pour points terminaux	1 %	1 %
Points d'extrémité et infrastructure TelePresence	Mat. et log.	Mat. et log.
DX70, DX80	5 %	5 %
DX650	1 %	-
SX20, SX80	1 %, 1 %	1 %, 1 %
Gamme MX	5 %, 5 %	1 %, 1 %
Shared Multi Party (SMP)	10 %	10 %
Personal Multi Party (PMP) - (inclus avec CUWL Pro)	s.o.	s.o.
Expressway	10 %	10 %
VCS-C	5 %	5 % (logiciel uniquement)
VCS-E	10 %, 5 %	10 %, 5 % (logiciel uniquement)
Services techniques	5 %, 10 %	5 %, 5 %
Conducteur	10 %	1 %
TMS	1 %	1 % (logiciel uniquement)
MCU	1 %/5 %	1 %/5 %

WebEx (ECS)		
Nouvelles ventes	10 %	5 %
Ventes supplémentaires	5 %	1 %
Renouvellements	1 %	1 %

Seules certaines UGS sont admissibles au programme VIP. Pour obtenir une liste complète et de plus amples renseignements, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/skus.

Catégorie Collaboration SaaS du programme VIP 27 (programme pilote)

Tandis que Cisco s'intègre de plus en plus activement sur le marché des logiciels de services (SaaS), le programme VIP évolue pour offrir des primes spéciales aux partenaires qui adoptent ces nouveaux modèles commerciaux SaaS. Souscrivez les affaires de solutions de collaboration en nuage sur la plateforme d'abonnement dans Cisco Commerce Workspace pour profiter de primes plus élevées et de transactions simplifiées.

Deux sous-catégories favorisent des pratiques saines dans la catégorie Collaboration SaaS :

- **Incitatif à la croissance supplémentaire** : bénéficiez d'une remise calculée d'après les nouveaux revenus supplémentaires générés pour Cisco, se traduisant par l'acquisition de nouveaux clients ou l'expansion d'un client actuel du réseau de distribution, quel que soit le partenaire qui fournit le service.
- **Incitatif de cycle de vie** : augmentez la valeur que vous offrez à vos clients en favorisant l'adoption et la prise en charge des logiciels-services (SaaS) afin d'améliorer la satisfaction des clients et d'assurer le renouvellement des services.

Le revenu supplémentaire généré au cours d'une période particulière du programme VIP peut figurer parmi les éléments de base de l'incitatif de cycle de vie de la période VIP suivante, lorsque le partenaire s'inscrit. L'incitatif de cycle de vie est disponible dans la sous-catégorie SaaS de collaboration pour la revente avec Lifecycle Management.

Les principales UGS dédiées à la réussite dans la catégorie SaaS de collaboration sont :

- Vendez Message and Meet - nouveaux et ajouts et obtenez une remise de 25 %
- Vendez Message and Meet Lifecycle Services et obtenez une remise de 7 %
- Vendez CMR - nouveaux et ajouts et obtenez une remise de 25 %
- Vendez CMR Lifecycle Services et obtenez une remise de 7 %

Abonnez-vous et participez, après approbation, au nouveau programme de revente d'abonnement SaaS (assujetti à l'offre de plateformes également offerte sous forme d'abonnement dans votre pays). Continuez à vendre Cloud Collaboration sur la licence GPL là où la plateforme d'abonnement dans CCW n'est pas disponible.

Les services Cisco Spark Services, annoncés lors du Sommet de la collaboration et disponibles en mars, ne seront pas inclus dans les remises du programme VIP. Ces services incluent Cisco Spark Message and Meet et des offres spécifiques aux appels et auront un nouveau prix et une nouvelle structure d'encouragement.

Catégorie Services gérés et infonuagiques du programme VIP 27

Une occasion pour les partenaires CMSP de bénéficier d'une remise

Les partenaires peuvent s'inscrire de deux manières au programme de services gérés et infonuagiques (CMSP) :

- **Catégories d'architecture** : utilisation combinée du programme de tarification simplifiée, une remise initiale sur toutes les ventes de services CMS, et des catégories d'architectures VIP pour une remise lors des opérations de revente. Aucune remise VIP ne sera versée pour les commandes de la catégorie Tarification simplifiée CMSP.
- **Inscription à la catégorie CMS du programme VIP** : remises sur les UGS VIP pour les ventes de services gérés et infonuagiques et les opérations de revente. Il n'est pas possible de combiner les inscriptions aux catégories Tarification simplifiée CMSP et CMS.

Si vous préférez des remises différées, inscrivez-vous à la catégorie CMS dans chaque pays ou groupe de pays particulier afin d'optimiser les paiements VIP sur la revente et la prestation des services gérés et infonuagiques, pour les licences détenues et transférées.

Bénéficiez d'une prime supplémentaire à titre de partenaire CMSP de niveau maître. Recevez une prime de 1 % sur toutes les sous-catégories, à l'exception des sous-catégories Services de base et Services WAN, Accès unifié, IDO et Mise en réseau infonuagique Meraki, pour lesquelles la prime de 1 % est proposée uniquement sur les UGS de la catégorie de remise de 8 % et 10 %. Bénéficiez d'une prime de 3 % pour des désignations particulières de services Cisco Powered.

Préalables :

- Doit être un partenaire CMSP de niveau maître, avancé ou express
- Les options d'inscription à la catégorie CMS du programme VIP et à la catégorie Tarification simplifiée s'excluent mutuellement
- Aucun critère CSAT
- Commandes minimales de 500 \$ par sous-catégorie pour la catégorie CMS du programme VIP pour chaque groupe de pays

Les UGS admissibles dans la catégorie CMS sont les mêmes que celles des catégories d'architecture. Pour la catégorie CMS, le paiement n'est pas basé sur les services infonuagiques (soumissions infonuagique au point de vente).

Catégorie Revendeur de services infonuagiques du programme VIP 27

Pour les partenaires qui intègrent le marché de l'infonuagique

La catégorie Revendeur de services en nuage (CSR) a été créée pour les partenaires qui souhaitent intégrer le marché de l'infonuagique en limitant les investissements. Ces partenaires doivent établir un contrat avec au moins un partenaire CMSP ou un agrégateur de nuages agréé. Ce nouveau groupe désigne les partenaires qui revendent directement les solutions de plusieurs fournisseurs de services infonuagiques optimisés par Cisco Powered. Les partenaires de la catégorie CSR peuvent bénéficier de remises VIP sur la revente aux clients finals de services infonuagiques Cisco Powered admissibles optimisés par des partenaires CMSP ou des agrégateurs de nuages. Les remises VIP aident à couvrir les coûts de transition des nouveaux revendeurs de services en nuage. La remise au CSR du programme VIP demeure à 4 % pour le programme VIP 27 pour tous les services infonuagiques Cisco Powered. Le seuil d'affaires souscrites du CSR du programme VIP 27 a été récemment aligné avec la valeur minimale d'entente de Cisco de 16 000 \$.

Inscrivez-vous à la catégorie CSR dans chacun des groupes de pays particuliers afin d'optimiser les remises VIP sur la revente de services infonuagiques optimisés par Cisco Powered par des partenaires CMSP ou des agrégateurs de nuages.

- Nouveau service admissible ajouté : Cisco Intercloud Services
- Les partenaires CMSP et les agrégateurs de nuages doivent fournir les données des points de vente à Cisco afin que les revendeurs de services en nuage (CSR) puissent bénéficier des remises du programme VIP.
- Un partenaire CMSP qui est également un revendeur de services en nuage n'est pas rémunéré pour la vente de ses propres services infonuagiques optimisés par Cisco Powered.
- Les revendeurs de services en nuage sont rémunérés une seule fois pour la revente des services infonuagiques des partenaires CMSP, en fonction des données de points de vente fournies.
- Le paiement a été plafonné à 300 000 \$ par partenaire par groupe de pays afin de garantir que tous les revendeurs de services en nuage nouvellement admissibles puissent recevoir leurs paiements CSR dans le cadre du programme VIP.

Devenir un revendeur de services en nuage

- N'importe quel partenaire Cisco inscrit avec un contrat de distribution à jour peut devenir un revendeur de services infonuagiques.
- Il est nécessaire de fournir la preuve d'une entente contractuelle valide avec un partenaire CMSP de niveau maître ou avancé, ou avec un agrégateur de nuages pour pouvoir revendre des services infonuagiques Cisco Powered.
- Le partenaire doit être un revendeur de services infonuagiques Cisco Powered.
- Pour s'inscrire à la catégorie CSR du programme VIP, le revendeur de services en nuage doit soumettre une demande à l'aide de l'outil PPE (Programme d'inscription des partenaires) et celle-ci doit être approuvée.

Tableau 5. Récapitulatif des services infonuagiques optimisés par Cisco Powered admissibles à la catégorie CSR du programme VIP 27

Services infonuagiques Cisco Powered	Paiement VIP 27
Infrastructures en tant que service (IaaS)	4 %
Communications unifiées (US) en tant que service basé sur HCS (HCS)	4 %
Centre d'appel en tant que service fondé sur HCS (HCS_CC)	4 %
Vidéo et TelePresence en tant que service (TPaaS)	4 %
Poste de travail en tant que service (DaaS)	4 %
Récupération après sinistre en tant que service (DRaaS)	4 %
Cloud Cell Architecture pour SAP HANA (SAP HANA)	4 %
Fondation pour logiciels service (FaaS)	4 %
Sécurité hébergée en tant que service (HSS)	4 %
Réseau WAN intelligent en tant que service (IWANAAS)	4 %
Prenez vos appareils personnels (PAP) en tant que service (BYODaaS)	4 %
Utilisation de l'architecture Cisco Powered pour la plateforme en nuage de Microsoft (CCA-MCP)	4 %

Tableau 6. Récapitulatif du service Cisco Intercloud admissible à la catégorie CSR du programme VIP 27

Service Cisco Intercloud	Paiement VIP 27
Services Cisco Intercloud	4 %
Utilisation de Cisco IaaS pour les offres groupées de solutions infonuagiques hybrides	4 %

En savoir plus

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les exigences du programme VIP 27, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/vip.

Pour obtenir une liste complète des produits et services VIP 27 pouvant donner lieu à des remises, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/skus.

Pour obtenir une liste complète des promotions et programmes d'incitation à la disposition des partenaires de Cisco, rendez-vous sur le site www.cisco.com/go/incentives.



Siège social aux États-Unis
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Siège social en Asie-Pacifique
Cisco Systems (USA) Pad Ltd.
Singapour

Siège social en Europe
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Pays-Bas

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

Cisco et le logo Cisco sont des marques de commerce ou marques de commerce déposées de Cisco ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Pour voir la liste des marques commerciales Cisco, rendez-vous à l'adresse : www.cisco.com/go/trademarks. Les autres marques commerciales mentionnées dans le présent document sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. L'utilisation du terme « partenaire » n'implique pas de relation de partenariat entre Cisco et une autre entreprise. (1110R)