

## **PROMOTION POUR LA STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION DES COMPTES WHITE SPACE**

### **CONDITIONS GÉNÉRALES POUR LE CANADA**

#### **1. INTRODUCTION**

##### **a. Objectif et résumé de la Promotion**

- i. La **Promotion pour la stratégie de pénétration des comptes White Space** (la « **Promotion** ») est lancée par Cisco Systems, Inc. et ses sociétés affiliées (le cas échéant) (« **Cisco** »). Les détails de la Promotion avec les mises à jour fréquentes de Cisco sont publiés à l'adresse [http://www.cisco.com/c/en\\_ca/partners/incentives-promotions/whip.html](http://www.cisco.com/c/en_ca/partners/incentives-promotions/whip.html)
- ii. L'objectif de la Promotion est de promouvoir la pénétration des Produits Cisco par l'intermédiaire de partenaires Cisco admissibles (individuellement désigné comme le « **Partenaire** ») dans les comptes White Space.

##### **b. Période de la promotion**

- i. Cette promotion commence le 30 octobre 2016 et se poursuit jusqu'au 27 janvier 2018 (la « **Durée** »), à moins d'une résiliation anticipée de Cisco.

##### **c. Territoire de promotion**

- i. Cette Promotion est offerte au Canada.

#### **2. PORTÉE DE LA PROMOTION ET ADMISSIBILITÉ DES PARTENAIRES**

##### **a. Exigences d'admissibilité des partenaires**

- i. Le Partenaire doit disposer d'un accord de revente Cisco valide, en vigueur et applicable dans le Territoire [comme un Contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA), un Contrat à l'intention des intégrateurs de systèmes (SIA) ou un autre contrat similaire] qui l'autorise à revendre les Produits et Services Cisco uniquement aux Utilisateurs finaux (le « **Contrat de revente** »). Il doit également être en règle avec le Programme Cisco pour les partenaires de distribution. Cette Promotion est régie par les conditions générales de l'Accord de revente du Partenaire en plus des conditions générales de la Promotion.
- ii. Le Partenaire doit également être approuvé pour le Programme incitatif pour la découverte de nouvelles occasions ou le Programme incitatif pour le travail d'équipe.

##### **b. Produits promotionnels**

- i. Les Produits admissibles pour cette Promotion sont tous les Produits Cisco figurant dans la liste de prix générale (collectivement, les « **Produits admissibles** »).

##### **c. Admissibilité à l'offre promotionnelle**

- i. Les Partenaires peuvent recevoir une Remise promotionnelle pour les offres associées à un compte classé comme un compte White Space. Les comptes White Space représentent des comptes respectant au moins l'une des conditions suivantes :

- Les comptes ayant réalisé des commandes d'une valeur maximale de 10 000 USD au niveau du Territoire au cours des trois dernières années.
  - Les comptes ayant réalisé des commandes d'une valeur maximale de 500 000 USD de catégorie Select pour toutes les Commandes de la solution ARCH au cours des trois dernières années.
- ii. Les montants mentionnés ci-dessus seront considérés comme les prix nets. L'admissibilité est fondée sur ces commandes à livrer à l'échelle de l'ensemble du compte client.
  - iii. Le Partenaire peut communiquer avec un gestionnaire de compte partenaire Cisco pour obtenir une liste complète des comptes White Space.
- d. **Remises promotionnelles**
- i. Cette Promotion offre aux partenaires une remise supplémentaire (en plus de la remise offerte aux Partenaires en vertu de l'Accord de revente) de 4 % au maximum sur la liste de prix générale (la « **Remise promotionnelle** ») pour les Produits admissibles. La Remise promotionnelle s'appliquera automatiquement aux commandes après l'approbation de la Promotion.
  - e. Il est possible d'effectuer le cumul des tarifs promotionnels dans le cadre du programme incitatif pour la découverte de nouvelles occasions et du programme incitatif pour le travail d'équipe de Cisco au niveau du pays ou de la région où le Partenaire achète les Produits admissibles. Les tarifs promotionnels peuvent être jumelés à d'autres mesures incitatives.

### 3. PRISE DE COMMANDE

Les Partenaires dotés de contrats d'achat direct de Cisco peuvent choisir de passer une commande directement par le biais de CCW ou par l'entremise d'un distributeur agréé de Cisco. Les Partenaires ne disposant pas d'un contrat d'achat direct avec Cisco doivent effectuer un achat par l'entremise d'un distributeur agréé de Cisco.

### 4. INSCRIPTION ET APPROBATION

1. Inscription. Le Partenaire peut s'inscrire à l'occasion grâce à l'outil d'assistance Cisco Commerce Workspace (« **CCW** »). L'achat pourra bénéficier de cette Promotion uniquement si le système vérifie que le compte est un compte White Space qui figure dans la liste cible.

### 5. CONDITIONS GÉNÉRALES

a. Loi applicable et juridiction compétente

Les clauses relatives à la Loi applicable et à la juridiction compétente énoncées dans l'Accord de revente s'appliquent aux présentes Conditions générales et à la Promotion.

b. Confidentialité

- i. Tout renseignement communiqué entre Cisco et le Partenaire dans le cadre de la Promotion est Confidentiel, comme le définit l'Accord de revente du Partenaire.
- ii. Violation de la confidentialité. Si un Partenaire enfreint les clauses de confidentialité énoncées dans les présentes Conditions générales ou l'Accord de revente du Partenaire, Cisco peut révoquer sa participation à la Promotion et recourir à d'autres mesures, le cas échéant.

c. Vérification

Cisco peut demander une vérification des ventes du Partenaire dans le cadre de la présente Promotion afin de garantir le respect de l'intention de la Promotion. Cisco se réserve le droit de refuser d'appliquer la présente promotion à toutes les ventes non conformes. Cisco peut révoquer la participation du Partenaire à la présente Promotion si ce dernier refuse une vérification en vertu de la présente clause.

d. Termes commençant par une lettre majuscule

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

e. Données personnelles

Les données personnelles seront traitées uniquement conformément à la Politique de confidentialité de Cisco présentée à l'adresse :

[http://www.cisco.com/web/siteassets/legal/global/privacy\\_statement\\_ca\\_fr.html](http://www.cisco.com/web/siteassets/legal/global/privacy_statement_ca_fr.html).

f. Accusé de réception

En participant à la Promotion, le Partenaire reconnaît qu'il a lu et compris les Conditions générales de la Promotion ci-dessus et qu'il les accepte. La participation à la Promotion ne modifie pas ou n'annule pas les obligations du Partenaire stipulées dans d'autres contrats ou ententes signés avec Cisco, qui restent en vigueur.

g. Cisco se réserve le droit, à sa seule discrétion, de modifier ou d'annuler la présente Promotion sans préavis.

h. Si Cisco constate que le Partenaire a utilisé les tarifs promotionnels d'une manière abusive, Cisco peut, en plus de tout autre droit ou recours qui lui sont réservés, (a) facturer au Partenaire la différence entre la remise supplémentaire en question et la remise standard alors en vigueur pour la revente; (b) vérifier les achats du Partenaire conformément à la clause de vérification énoncée dans l'Accord de revente du Partenaire et facturer à ce dernier tous les coûts raisonnables engagés par Cisco pour réaliser la vérification; (c) suspendre l'accès du Partenaire aux écarts de prix et aux autres programmes de vente et de commercialisation de Cisco; (d) suspendre les livraisons au Partenaire; et (e) résilier l'Accord de revente du Partenaire conformément aux droits de résiliation qui y sont énoncés.

i. Outre les autres recours dont elle dispose, Cisco se réserve le droit de révoquer la participation du Partenaire à la présente Promotion pour les motifs suivants : (i) envoi de renseignements erronés, trompeurs ou incomplets, notamment en cas de réclamations pour des ventes réalisées au titre de la Promotion; (ii) autre fraude ou abus envers cette promotion ou tout autre programme ou promotion de vente ou de commercialisation de Cisco; (iii) distribution de produits acquis auprès d'une source autre que Cisco ou un distributeur agréé de Cisco; et (iv) vente de Produits Cisco à toute personne autre qu'un Utilisateur final, et toute tentative de recours à ces avantages au profit d'un rôle pouvant être joué par le partenaire dans l'écosystème (c.-à-d., utilisation de la Remise promotionnelle dans une opération de revente dans laquelle le Partenaire ne fournit pas de services de sous-traitance).

- j. Le Partenaire est libre de déterminer unilatéralement les prix minimums de revente. Cette Promotion ne constitue pas un engagement et ne garantit en aucun cas que le Partenaire augmente ses marges et améliore sa rentabilité.
- k. Le Partenaire est tenu de comprendre et de se conformer à toutes les réglementations fédérales, étatiques et locales relatives à l'octroi de crédit ou de mesures incitatives.
- l. Si Cisco reçoit, à tout moment, des renseignements qui annuleraient l'admissibilité de l'occasion ou du Partenaire à la Promotion, Cisco se réserve le droit de rejeter ou de révoquer l'inscription ou l'accès du Partenaire à la Promotion.