

Financement de contrats de service pluriannuel

Équipes commerciales des partenaires Cisco Capital –
Partenaire uniquement



Guide des instructions pratiques pour les partenaires

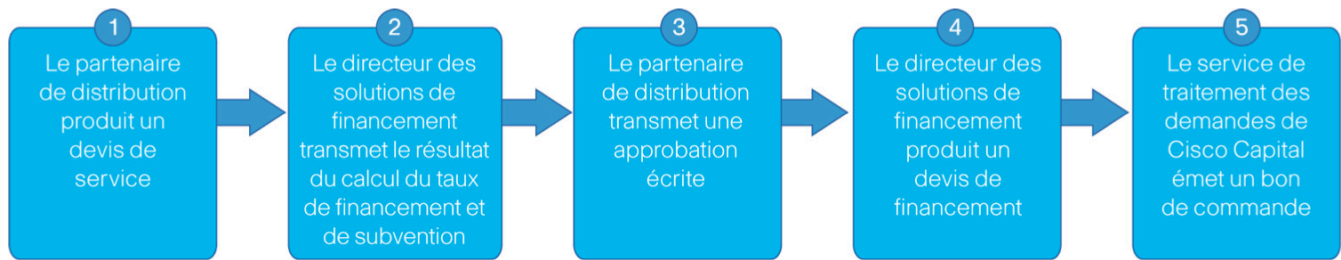
Public-cible : ce document s'adresse aux partenaires revendeurs de Cisco qui gèrent des transactions de service avec des remises exclusives, ainsi que leur financement par l'intermédiaire de Cisco Capital.

Ce processus doit être respecté pour le positionnement des ventes, l'établissement de devis et le traitement de l'ensemble des transactions portant sur des contrats de service pluriannuels financées par l'intermédiaire de Cisco Capital®. Cisco Capital propose un taux de financement de 2.5 % sur les contrats de service pluriannuels SMARTnet® pour les commerciaux, les entreprises et les prestataires de services clients aux États-Unis et au Canada. S'ils l'estiment nécessaire, les partenaires ont la possibilité de contribuer à des remises exclusives afin de réduire le taux de financement des clients.

Si le gestionnaire des solutions financières de Cisco Capital et le partenaire s'entendent sur le positionnement d'un taux plus faible (inférieur à 2.5 %, voire jusqu'à 0 %) en utilisant une portion de la remise pluriannuelle prépayée de 7 %, le processus suivant doit être suivi :

Le partenaire revendeur doit présenter par écrit une approbation d'achat d'une réduction du taux (ou un courriel avec l'information requise équivalente) au gestionnaire des solutions financières de Cisco Capital avant que ce dernier ne génère et ne remette le devis au client. La procédure suivante s'ajoute à la procédure régulière de location de Cisco Capital, comme décrit dans le guide de référence des partenaires de Cisco Capital (accessible sur notre portail des partenaires, à l'adresse www.ciscocapital.com).

1. **Le partenaire revendeur génère un devis pour ses services.** L'équipe Cisco® collabore avec le client et avec le partenaire afin d'élaborer une solution de service pluriannuelle. Le partenaire revendeur génère un devis pour ses services et le remet au client et au gestionnaire des solutions financières. Le partenaire revendeur doit tenir compte dans sa tarification de la remise pluriannuelle prépayée rendue disponible par un distributeur ou par Cisco, sans la répercuter au client dans le prix du contrat de service.
2. **Le gestionnaire des solutions financières génère un taux de financement et calcule la subvention.** Le gestionnaire des solutions financières calcule la somme en dollars de la subvention (remise exclusive) nécessaire pour obtenir le taux de financement en pourcentage, remplit le formulaire d'approbation du taux d'exception (ou un courriel avec l'information requise équivalente) et remet le formulaire au partenaire revendeur pour approbation.
3. **Le partenaire revendeur donne son approbation par écrit.** Le partenaire revendeur donne son approbation par écrit au moyen du formulaire d'approbation du taux d'exception (ou du courriel avec l'information requise équivalente) au gestionnaire des solutions financières. Le formulaire comprend : le nom du client, le montant du financement des services à financer, le taux de financement à proposer, la remise pluriannuelle prépayée à utiliser comme remise exclusive, le nom et les coordonnées du partenaire, ainsi qu'un accusé de réception de l'approbation.
4. **Le gestionnaire des solutions financières génère un devis de financement.** Le gestionnaire des solutions financières fournit un devis pour le financement au taux convenu au partenaire et/ou au client.
5. **Cisco Capital émet un bon d'achat.** Une fois que le crédit du client est approuvé et que la documentation de location est remplie, Cisco Capital remet au partenaire un bon d'achat net du montant de la remise exclusive. Si le client reçoit une facture du partenaire pour la somme totale, il doit déduire de ce total le montant de la remise et inclure une copie de l'approbation du partenaire revendeur afin de justifier son calcul et de rappeler au partenaire qu'il a convenu de fournir une subvention pour l'exception du taux de financement.



Comparaison de remises

REMARQUE : Les chiffres ci-dessous sont des exemples et ne reflètent pas la tarification réelle de SMARTnet.

- SMARTnet sur 3 ans au prix courant de 1 000 \$.
- Moins une remise du partenaire de 20 % = 800 \$.
- Remise pluriannuelle prépayée = 7 % du prix du partenaire = 56 \$

Le partenaire répercute une remise pluriannuelle au client : taux actuel de l'offre = 2.5 %.	Le partenaire répercute une portion (3.7 %) de la remise pluriannuelle prépayée pour acheter une réduction du taux à 0 %. La portion restante (3.3 %) peut servir comme incitation supplémentaire pour stimuler les transactions pluriannuelles.
Exemple:	Exemple:
Coût de maintenance sur 3 ans (Cisco - Prix au partenaire) 800 \$	Coût de maintenance sur 3 ans (Cisco - Prix au partenaire) 800 \$
Remise pluriannuelle prépayée 56 \$	Remise pluriannuelle prépayée 56 \$
Prix client du partenaire 744 \$	Prix client du partenaire 780 \$
Cisco Capital remet un bon de commande au partenaire / Facture 744 \$	Cisco Capital remet un bon de commande au partenaire / Facture 744 \$
Le client paie 744 \$ (plus intérêts) ou 21,43 \$ par mois	Le client paie 780 \$ (sans intérêts) ou 21,43 \$ par mois
Prix client du partenaire: 744 \$	Prix client du partenaire: 780 \$

Cette offre expirera le 29 juillet 2017 et pourra être modifiée ou retirée à tout moment sans avis préalable. Certaines restrictions et certains critères s'appliquent. Veuillez communiquer avec un représentant de Cisco Capital pour en savoir plus.

Informations complémentaires

Pour en savoir plus au sujet des programmes de financement de Cisco Capital, veuillez communiquer avec nous au : 1 866-CISCO-80 ou vous rendre sur le site : <http://www.ciscocapital.com>