



## Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) de Cisco

### Conditions générales

LES PRÉSENTES CONDITIONS GÉNÉRALES (LES « **CONDITIONS** ») SONT ACCEPTÉES PAR L'ENTITÉ CISCO OU LES ENTITÉS QUI SONT PARTIES AU CONTRAT (AU SENS DE LA DÉFINITION DU TERME « CONTRAT » CI-DESSOUS) (« **CISCO** ») ET VOUS (LE « **FOURNISSEUR** ») (COLLECTIVEMENT LES « **PARTIES** »). EN CLIQUANT SUR LE BOUTON « ACCEPTER », LES PARTIES ONT ACCEPTÉ CES CONDITIONS; ELLES DEVRONT ÊTRE RESPECTÉES PAR LES DEUX PARTIES.

Les parties conviennent de ce qui suit :

#### **1. Admissibilité et changement de portée**

- 1.1 **Admissibilité.** Le Partenaire doit respecter les exigences du programme telles qu'elles sont définies dans le document « Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe : règlements du programme ». Si, à tout moment, Cisco détermine que les exigences ne sont pas respectées, le Partenaire peut être exclu du Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) de Cisco (le « Programme »).
- 1.2 **Changement de portée.** Cisco se réserve le droit d'apporter à tout moment des modifications au Programme, ou à certaines de ses parties, y compris, mais sans s'y limiter, les critères d'admissibilité, les mesures de rendement et la cessation du Programme. Si une modification doit être apportée au Programme, Cisco avisera le Partenaire sur le site Web du Programme à l'adresse suivante : <http://www.cisco.com/go/teaming>. Le Partenaire doit se familiariser avec le site Web du Programme et vérifier si des modifications ont été apportées au Programme.

#### **2. Définitions**

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. 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.

- 2.1 **Outil d'assistance Cisco Commerce Workspace (« CCW »)** : Le site Web de Cisco qu'utilisent les Partenaires revendeurs pour transmettre les renseignements requis liés à chaque Occasion dans le cadre du Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) et où est indiqué l'état actuel de l'Occasion. Le site Web de l'outil CCW est accessible à l'adresse suivante : <http://www.cisco.com/go/ccw>.
- 2.2 **Solution Cisco** : Une sélection de Produits Cisco ou une combinaison de Produits et Services répondant aux besoins du Client pour une Occasion particulière. Une solution Cisco exclut les produits qui sont en concurrence avec les Produits Cisco.



- 2.3 **Client** : L'Utilisateur final (selon la définition donnée dans l'Accord de revente des Partenaires revendeurs) ou le titulaire d'une licence qui a fait l'acquisition d'un Produit ou d'un Service pour son usage interne et non pour la Revente, la remise sur le marché ou la distribution. Dans l'outil CCW, le Partenaire revendeur doit indiquer l'Utilisateur final ou le titulaire de licence comme Client. Une entité n'est pas un Client admissible dans le cadre du Programme si elle effectue des activités de stockage, de rechange ou d'entreposage pour des tiers ou si elle fournit des Produits ou des Services à livrer à des tiers.
- 2.4 **Occasion** : Un problème, une exigence ou un besoin opérationnel d'un Client pour lequel une Solution Cisco existe.
- 2.5 **Accord de revente** : Le Contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA) de Cisco, le Contrat à l'intention des intégrateurs de systèmes (SIA) de Cisco ou tout autre contrat semblable de Cisco qui autorise la revente des Produits et des Services Cisco aux Clients seulement.
- 2.6 **Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe : règlements du programme** : Le document constitutif du Programme incitatif pour le travail d'équipe, accessible sur le site Web du Programme, qui définit les éléments du Programme, y compris, mais sans s'y limiter, l'admissibilité, les rabais et les avantages applicables. Cet Appendice (le document des règlements du Programme) est incorporé aux présentes Conditions par renvoi. Consultez les règlements du Programme (l'Appendice) à l'adresse suivante : <http://www.cisco.com/go/teaming>.

### **3. Obligations du Partenaire revendeur**

- 3.1 En soumettant une Inscription dans l'outil CCW, le Partenaire revendeur s'engage à respecter les lois, les licences, les autorisations et les règlements, y compris, mais sans s'y limiter, les lois et les règlements sur la lutte contre la corruption, les conflits d'intérêts ou l'approvisionnement qui sont adoptés par l'État ou une autre autorité compétente dans la région ou le pays où les Produits seront vendus ou utilisés (« **Lois applicables** »). LE PARTENAIRE REVENDEUR INDEMNISERA CISCO POUR TOUTE VIOLATION DE LOIS APPLICABLES DE SA PART ET DÉGAGERA CISCO DE TOUTE RESPONSABILITÉ À CET ÉGARD.

### **4. Programme incitatif pour le travail d'équipe et prix spéciaux**

- 4.1 En acceptant les prix spéciaux proposés dans le cadre du Programme, le Partenaire revendeur reconnaît que la tarification est UNIQUEMENT fournie pour l'Occasion inscrite relativement au Client indiqué dans le processus d'Inscription du Programme incitatif pour le travail d'équipe. L'Inscription est valable pour une seule Occasion et ne s'applique pas à l'intégralité du compte client. Le Partenaire revendeur n'a pas l'autorisation d'utiliser les rabais accordés dans le cadre du Programme TIP à l'interne ou pour la revente à d'autres Revendeurs. Les Partenaires revendeurs de Cisco ne sont pas considérés comme des Clients dans le cadre du Programme TIP.



4.1.1 Si Cisco constate que le Partenaire revendeur a utilisé les tarifs spéciaux du Programme TIP pour la revente à un autre Client, pour une autre Occasion ou de toute autre manière frauduleuse, Cisco peut, en plus de tous les autres droits ou recours qui lui sont réservés :

- a) facturer au Partenaire revendeur la différence entre le rabais supplémentaire en question et le rabais standard alors en vigueur pour la revente;
- b) vérifier les achats du Partenaire revendeur conformément à la clause d'audit énoncée dans l'Accord de revente du Partenaire revendeur et facturer au Partenaire revendeur tous les coûts raisonnables engagés par Cisco pour réaliser l'audit;
- c) suspendre l'accès du Partenaire revendeur aux écarts de prix et aux autres programmes de vente et de commercialisation de Cisco;
- d) suspendre les expéditions au Partenaire revendeur ou
- e) résilier l'Accord de revente du Partenaire revendeur conformément aux droits de résiliation qui y sont énoncés.

#### 4.2 Rabais hors norme

Si l'Occasion est autorisée conformément au Programme TIP et nécessite d'autres prix spéciaux, des rabais hors norme supplémentaires peuvent être accordés. Dans un tel cas, un rabais hors norme sera offert à tous les Partenaires revendeurs déposant une offre sur l'Occasion en question, et un deuxième rabais hors norme sera accordé exclusivement au Partenaire du Programme TIP pour la Durée de l'inscription. Ce rabais hors norme supplémentaire sera offert en plus du rabais hors norme généralement offert.

#### 4.3 Programme E-Rate (aux États-Unis seulement)

Les règles de la Federal Communications Commission (« FCC ») qui régissent le programme E-Rate exigent un processus d'appel d'offres concurrentiel, juste et ouvert. Afin de maintenir un processus d'appel d'offres concurrentiel, juste et ouvert, la FCC :

- i) exige que tous les soumissionnaires potentiels et les fournisseurs de services aient accès aux mêmes informations et soient traités de la même manière tout au long du processus d'approvisionnement; et
- ii) interdit à un fournisseur de services d'obtenir toute information « privilégiée » sur l'approvisionnement.

Pour toute Occasion financée par le programme E-Rate qu'un Partenaire revendeur cherche à inscrire ou à qualifier dans le cadre du Programme, le Partenaire revendeur et le Responsable de compte (AM) de Cisco doivent attester leur conformité à ces règles. Si une Occasion financée au moyen du programme E-Rate est inscrite, qualifiée ou approuvée dans le cadre du Programme, et que Cisco conclut par la suite que les règles de la FCC régissant le programme E-Rate n'ont pas été respectées, Cisco révoquera l'admissibilité au Programme TIP de cette Occasion.



- 4.3.1 À titre d'exception à la Section 3.3.9, quand un formulaire E-Rate 470 (ou l'équivalent) a été publié, le Programme TIP peut être appliqué si les conditions suivantes sont remplies :
  - 4.3.1.1 Le Partenaire revendeur doit être autorisé à soumissionner sur le formulaire 470.
  - 4.3.1.2 Le Partenaire revendeur doit disposer de suffisamment de temps pour effectuer les activités de prévente requises.
  - 4.3.1.3 Le Partenaire revendeur et Cisco doivent satisfaire à toutes les autres conditions générales du Programme.

## **5 Confidentialité**

- 5.1 Sous réserve des exceptions de l'article 9, tout renseignement communiqué entre Cisco et ses Partenaires revendeurs associés au Programme TIP est confidentiel en vertu de l'Accord de revente des Partenaires revendeurs.
  - 5.1.1 Cisco peut indiquer à un Partenaire revendeur qui en fait la demande si ce Partenaire est admissible au Programme TIP relativement à une Occasion donnée.
  - 5.1.2 Le Partenaire revendeur dont une Occasion est autorisée peut, à sa discrétion, informer le Client qu'il a droit à un rabais supplémentaire accordé par Cisco pour l'Occasion en question. Un Partenaire revendeur dont une Occasion est approuvée ne peut divulguer au Client ou à tout autre Partenaire revendeur l'incitatif ni les rabais qu'il a reçus de Cisco, sauf si la loi l'exige. Cependant, un Partenaire revendeur n'est pas autorisé à communiquer son admissibilité au Programme TIP aux autres Partenaires revendeurs. De plus, le Partenaire revendeur ne peut révéler la valeur du rabais obtenu à aucun Partenaire revendeur et à aucun Client, sauf si la loi l'exige.
  - 5.1.3 Si, pour une Occasion donnée, un Partenaire revendeur ne profite pas d'un incitatif du Programme TIP, il ne doit pas communiquer au Client : a) qu'il n'a pas reçu d'incitatif du TIP, b) qu'un autre Partenaire revendeur a, lui, reçu l'incitatif du TIP, ou c) qu'un incitatif du Programme TIP a été accordé pour l'occasion. Cette clause s'applique à toute discussion sur le Programme TIP et sur la tarification qu'il peut accorder.
- 5.2 Violation de la confidentialité. Si un Partenaire revendeur enfreint les clauses de confidentialité des présentes Conditions générales, Cisco peut rejeter son Inscription qualifiée, révoquer son Inscription approuvée ou interdire au Partenaire revendeur de participer à l'avenir au Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP).

## **6** **Concurrence**

**6.1** L'objectif du Programme TIP est de fournir aux Partenaires revendeurs un rabais supplémentaire lorsqu'ils soutiennent Cisco en effectuant des activités de prévente pour des Occasions admissibles, et pas de décourager les autres Partenaires revendeurs de participer à la concurrence. C'est pourquoi Cisco ne peut aucunement décourager les autres Partenaires revendeurs concurrents de continuer à offrir leurs solutions une fois qu'un Partenaire revendeur est qualifié dans le cadre du Programme TIP.

**6.2** Bien que Cisco puisse indiquer qu'un certain Partenaire revendeur n'est pas admissible au Programme TIP, Cisco ne peut pas suggérer, directement ou indirectement, que les Partenaires revendeurs exclus du Programme TIP devraient se retirer de la concurrence pour une Occasion.

Cisco va surveiller l'effet du Programme et sa capacité à promouvoir les activités de prévente. Cisco surveillera également attentivement si le programme réduit le nombre de Partenaires revendeurs en concurrence pour une offre donnée, et la mesure dans laquelle cela aura une incidence négative sur les Clients. Les Partenaires doivent informer Cisco par l'intermédiaire de l'alias de soutien de leur division géographique immédiatement si une incidence négative devient apparente. L'alias de soutien se trouve à l'adresse <http://www.cisco.com/go/teaming>.

## **7.** **Dispositions sur les taxes indirectes**

**7.1** Toute facture émise par le Partenaire à l'attention de Cisco doit respecter les exigences locales en matière de TVA ainsi que celles de Cisco. Les factures non conformes à ces exigences seront refusées et retournées au partenaire. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez votre conseiller fiscal.

**7.2** Cisco considère les paiements versés au Partenaire dans le cadre du Programme comme une rémunération pour les services de pénétration de marché fournis par le Partenaire à Cisco. En tant que tels, ces services tombent sous le coup de l'article 44 de la Directive 2006/112/CE de l'Union européenne sur la TVA, et sont donc sujets à la TVA dans le pays où le bénéficiaire (l'entité Cisco dont dépend le partenaire) de ces services a son siège social. Pour les partenaires qui dépendent de Cisco Systems International B.V., les services sont assujettis à la TVA aux Pays-Bas. Pour les partenaires qui dépendent de Cisco International Limited, les services sont assujettis à la TVA au Royaume-Uni. Pour les partenaires qui dépendent de Cisco Systems Italy SRL, les services sont assujettis à la TVA en Italie. Pour les partenaires qui dépendent de Cisco Systems International B.V., mais qui n'ont pas leur siège aux Pays-Bas, Cisco devra rendre compte de la TVA selon le mécanisme de la taxe au preneur des Pays-Bas, et le Partenaire ne devra donc pas facturer la TVA. Pour les partenaires qui dépendent de Cisco International Limited, mais qui n'ont pas leur siège au Royaume-Uni, Cisco devra rendre compte de la TVA selon le mécanisme de la taxe au preneur du Royaume-Uni, et le Partenaire ne devra donc pas facturer la TVA. Pour les partenaires qui dépendent de Cisco Systems Italy SRL, mais qui n'ont pas leur siège en Italie, Cisco devra rendre compte de la TVA selon le mécanisme de la taxe au preneur de l'Italie, et le Partenaire ne devra donc pas facturer la TVA.



- 7.3 À tout moment, si une quelconque circonstance surgit et amène l'une des deux parties à penser que le traitement de la TVA devrait être différent, ce changement devra être justifié par écrit (au moyen d'une lettre de justification indiquant toutes les lois et réglementations pertinentes ayant mené à cette conclusion) par la partie réclamant ce changement de traitement de la TVA, et devra être accepté par l'autre partie par écrit avant l'émission de toute facture reflétant un tel changement. Si aucune entente n'est trouvée sur le traitement de la TVA entre les deux parties, les parties pourront conjointement nommer un expert indépendant externe pour prendre une décision sans appel (contraignante) sur le traitement. Les honoraires de l'expert indépendant externe seront versés par la partie souhaitant modifier le traitement de la TVA, comme indiqué ci-dessus.
- 7.4 Les règles de facturation des États membres applicables à la prestation de services figurent dans les pages de renseignements aux entreprises du site de la Commission européenne, à l'adresse suivante :  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/vat/traders/vat\\_community/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/traders/vat_community/index_fr.htm).
- 7.5 Il est de la responsabilité du Partenaire de s'assurer que toute demande de paiement soumise à Cisco reflète toutes les taxes indirectes pertinentes. Si la législation locale exige l'émission d'une facture officielle indiquant le montant de la TVA, la responsabilité en incombe aux Partenaires.
- 7.6 Cisco ne peut en aucun cas être tenue responsable de tous frais, y compris, sans toutefois s'y limiter, toute amende ou des intérêts calculés par les administrations fiscales pour le traitement incorrect de la TVA sur les factures émises par le Partenaire. Cisco se réserve le droit d'exiger à tout moment l'émission d'une note de crédit dans l'éventualité où la TVA aurait été facturée de manière erronée par le Partenaire revendeur. Prenez note que si un expert indépendant détermine que des taxes indirectes (p. ex. la TVA ou la TPS) ou d'autres taxes similaires sont redevables pour des services de pénétration du marché fournis à Cisco, tous les montants de paiement auxquels le Partenaire aura droit seront considérés comme TTC.\* Par ailleurs, en tant que contribuable local en matière de taxes indirectes, il est de la responsabilité du Partenaire de veiller à ce que toute demande de paiement adressée à Cisco soit traitée correctement, dans le sens le plus large du terme, en ce qui concerne les taxes indirectes. Si, selon l'opinion d'un expert indépendant, la TVA est redevable, Cisco exigera l'émission d'une facture officielle indiquant séparément la TVA locale facturée.

\*À l'exception des partenaires hollandais dépendant de Cisco Systems International BV, des partenaires du Royaume-Uni dépendant de Cisco International Limited et des partenaires italiens dépendant de Cisco Systems Italy SRL.