



# Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) : règlements du programme

## Table des matières

- Aperçu 2
- Admissibilité des partenaires 2
- Admissibilité de l'occasion 3
- Inscription, qualification et approbation de l'occasion 3
- Admissibilité des produits et services 6
- Cadre de rémunération 6
- Gestion du rendement et admissibilité continue du partenaire et des occasions 7
- Règlements supplémentaires du programme incitatif 7
- Historique de révision 9

**Remarque :** Le présent document est mis à jour périodiquement par Cisco, et les partenaires sont avisés des modifications par le truchement d'avis publiés sur le site Web du Programme incitatif pour le travail d'équipe. La version anglaise du document disponible en ligne sur le site [www.cisco.com/go/teaming](http://www.cisco.com/go/teaming) est la plus à jour. En cas de divergence entre une version traduite du document et la version anglaise publiée sur le site Web du programme, la version anglaise, qui est intégrée à l'accord conclu entre Cisco et ses partenaires, prévaut. La version des conditions générales publiée sur le site susmentionné au moment de l'inscription d'une occasion régit l'occasion en question.

*Remarque : Toutes les modifications au programme sont indiquées dans la section de l'historique des révisions, à la fin du présent document.*

## Aperçu

Le Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) de Cisco vise à reconnaître la valeur supplémentaire que les partenaires Cisco fournissent lorsqu'ils collaborent avec Cisco pour développer de nouvelles occasions commerciales Cisco, et qu'ils cherchent à intégrer les solutions Cisco à chaque occasion. L'objectif du programme est de fournir une plateforme neutre et équitable aux partenaires admissibles pour qu'ils inscrivent les occasions et obtiennent ainsi un rabais supplémentaire. Il est possible de consulter la liste à jour des régions et pays dans lesquels le Programme incitatif pour le travail d'équipe est offert à l'adresse [www.cisco.com/go/teaming](http://www.cisco.com/go/teaming).

Le document « Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe : règlements du programme » définit les critères d'admissibilité des partenaires et des occasions et le cadre de rémunération. En outre, il contient d'autres renseignements importants au sujet du programme.

Pour les partenaires qui font l'acquisition de solutions directement ou indirectement auprès de Cisco dans le cadre du Programme incitatif pour le travail d'équipe, le présent document « *Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe : règlements du programme* » est intégré par renvoi aux *Conditions générales du Programme incitatif pour le travail d'équipe*, qui se trouvent à l'adresse [www.cisco.com/go/teaming](http://www.cisco.com/go/teaming). En cas de divergence entre le présent document « *Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe : règlements du programme* » et les *Conditions générales du Programme incitatif pour le travail d'équipe*, le présent document « *Appendice du Programme incitatif pour le travail d'équipe : règlements du programme* » prévaut.

## Admissibilité des partenaires

Pour participer au programme et inscrire des occasions, le partenaire doit satisfaire aux critères d'admissibilité suivants :

- Le partenaire doit avoir conclu un accord de revente valide et en vigueur, tout en étant en règle avec le programme des partenaires Cisco.
- Le partenaire est un partenaire certifié Select, Premier ou Gold ou un partenaire du Programme de services gérés et en nuage (CMSP).
- Le Partenaire possède toutes les certifications, spécialisations et autorisations requises pour vendre et mettre en œuvre les produits et services compris dans la solution Cisco dans le territoire autorisé du partenaire (p. ex. spécialisation en technologies d'informatique unifiée, certification en services gérés de niveau Maître, Avancé ou Express, certifications Global et Multinational).
- Le partenaire possède les contrats de l'État requis et les autorisations pour vendre et mettre en œuvre l'ensemble des solutions Cisco pour une occasion donnée.
- Le partenaire a la capacité de remplir les commandes, y compris le crédit nécessaire et la capacité financière d'acheter l'ensemble de la solution Cisco liée à l'occasion.

## Admissibilité de l'occasion

Chaque occasion doit être une occasion non couverte par Cisco pour laquelle l'investissement prévente du partenaire est nécessaire et convenu entre le responsable de compte (AM) de Cisco et le partenaire. Le partenaire doit diriger l'occasion auprès du client et y participer activement. Toujours dans le cadre de l'admissibilité de l'occasion, chaque occasion doit avoir une valeur minimale inscrite de 50 000 \$ dans la liste de prix globale de Cisco. De plus, le partenaire doit mettre tous les efforts pour que la solution Cisco devienne la solution principale et privilégiée reliée à l'occasion. Si le partenaire ne met pas tous les efforts pour que la solution Cisco devienne la solution principale et privilégiée reliée à l'occasion, Cisco se réserve le droit de révoquer le prix offert dans le cadre du Programme incitatif pour la découverte de nouvelles occasions.

L'incitatif du programme n'est pas offerte à plusieurs partenaires. Toutefois, le partenaire qualifié peut ne pas être le premier à avoir inscrit l'occasion. Si plusieurs partenaires ont inscrit une même occasion, le partenaire retenu pourrait être celui qui y participe activement et la dirige. Si Cisco ne peut déterminer clairement quel partenaire a découvert l'occasion, toutes les inscriptions seront rejetées.

Pour répondre aux exigences d'admissibilité du partenaire et de l'occasion, le partenaire doit soumettre une documentation valide dans l'outil CCW qui confirme qu'il a identifié et convaincu le client, quantifié le budget du client et établi le calendrier du projet pour l'occasion.

## Inscription, qualification et approbation de l'occasion

Les partenaires ne sont pas tenus de s'inscrire au Programme incitatif pour le travail d'équipe. Ils doivent répondre aux exigences d'admissibilité, puis inscrire l'occasion en suivant un processus à trois étapes. Voici la marche à suivre :

### 1. Inscription

Avant d'inscrire l'occasion, le partenaire doit d'abord satisfaire les critères d'admissibilité (du partenaire et de l'occasion) susmentionnés. Une fois que ces exigences sont satisfaites, le partenaire peut inscrire l'occasion dans l'outil CCW. Le partenaire doit soumettre les renseignements requis concernant l'occasion dans l'outil CCW, notamment les jalons de prévente énoncés ci-dessous.

### 2. Qualification

Une fois l'occasion inscrite dans l'outil CCW, Cisco examinera d'inscription du partenaire pour s'en assurer qu'elle répond à toutes les conditions susmentionnées. À la suite de l'examen et de la validation des renseignements fournis par le partenaire, l'occasion inscrite sera répertoriée comme qualifiée dans l'outil CCW.

En qualifiant un partenaire pour le Programme incitatif pour le travail d'équipe, le responsable de compte (AM) de Cisco confirme que le partenaire et lui-même se sont entendus sur au moins deux (2) activités de prévente. Cisco peut révoquer le prix offert dans le cadre du Programme incitatif pour le travail d'équipe si au moins deux (2) activités de prévente ne sont pas terminées.

Une fois qu'une occasion est retenue, pour qu'elle soit pleinement approuvée dans le cadre du Programme incitatif pour le travail d'équipe, il faut que le partenaire remplisse et fournisse au responsable de compte (AM) de Cisco une preuve d'achèvement d'au moins deux des huit activités (comme convenues avec l'équipe du compte Cisco) présentée au tableau 1.

Tableau 1 : Activités de prévente

Activité de prévente	Preuve tangible
Le partenaire a organisé une démonstration technologique, un essai ou une démonstration de faisabilité que ses ingénieurs ont géré et mis en œuvre.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan d’essai.</li> <li>• Plan de démonstration.</li> <li>• Démonstration de faisabilité.</li> <li>• Contrat entre le partenaire et le client et le service des ventes Cisco.</li> <li>• Validation de l’achèvement de l’activité de prévente par l’ingénieur de Cisco.</li> </ul>
Le partenaire a fourni du soutien technique de prévente pour l’architecture et la conception.	<p>Document de conception officiel envoyé sur papier à en-tête de l’entreprise, comprenant des éléments comme :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la liste des parties prenantes;</li> <li>• le nom du projet;</li> <li>• la conception du réseau;</li> <li>• les différentes phases.</li> </ul>
Le partenaire a mené une évaluation de réseau.	<p>Page de couverture d’une évaluation pertinente de réseau ayant été achevée dans les six derniers mois, en suivant un processus standard de l’industrie. Les renseignements doivent comprendre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• le nom et le logo de l’outil d’évaluation de réseau utilisé pour l’évaluation;</li> <li>• le nom de l’utilisateur final et tout autre renseignement pertinent à son sujet;</li> <li>• la date de l’évaluation du réseau.</li> </ul>
Le partenaire a fourni un plan prévente de soutien aux applications.	Plan de soutien valide
Le partenaire a collaboré avec Services avancés Cisco ou ses propres services professionnels, au besoin et dans chaque domaine pour lesquels ses capacités peuvent présenter des lacunes.	Énoncé des travaux (SOW) pour les Services avancés Cisco ou les services professionnels du partenaire.
Le partenaire a collaboré avec Cisco pour mettre en place un Executive Briefing Center ou un Customer Briefing Center pour le client.	Numéro de séance de l’Executive Briefing Center ou autre preuve que la réunion en question s’est produite au cours des six (6) derniers mois.
Le partenaire a travaillé avec l’équipe des ventes de Cisco et un client du secteur public au repérage et à l’obtention de subventions et à une demande de financement.	Document de demande de subvention (le cas échéant)

<p>Le partenaire a créé et a fourni à Cisco une proposition de gestion du cycle de vie.</p>	<p>Une proposition de gestion du cycle de vie, contenant un plan de réussite du client et mentionnant ce qui suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les produits qui ont été vendus;</li> <li>• les résultats d'entreprise souhaités par les clients;</li> <li>• les indicateurs de rendement clés (IRC) et les mesures utilisés pour mesurer les résultats d'entreprise. Les cas précis d'utilisation de logiciels Cisco doivent être inclus dans les IRC et les mesures, ainsi que des preuves d'utilisation documentées;</li> <li>• le plan d'adoption et la stratégie pour atteindre les objectifs commerciaux du client;</li> <li>• la signature du client (une fois que les autres éléments sont complets).</li> </ul>
---	---

\* Les IRC sont des valeurs mesurables qui montrent à quel point l'entreprise du partenaire a atteint les objectifs commerciaux du client de manière efficace.

Les IRC doivent suivre les critères « SMART » :

- **Spécifique** : un but spécifique et les prévisions relatives à l'atteinte du résultat souhaité;
- **Mesurable** : des mesures spécifiques utilisées pour s'assurer que le résultat souhaité est atteint;
- **Atteignable** : le résultat souhaité est réalistement atteignable;
- **Réaliste** : doit se rapporter à l'atteinte du résultat souhaité;
- **Temporel** : le délai pour atteindre le résultat souhaité.

Tous les IRC doivent indiquer comment le logiciel Cisco est utilisé et fournir des preuves documentées d'une telle utilisation.

Si le plan de réussite du client élaboré par le partenaire ou les résultats d'entreprise atteints ne comprennent pas les critères « SMART » décrits ci-dessus, Cisco se réserve le droit de refuser le document qui en fait état, et de demander au partenaire de fournir de nouveau la documentation afférente avec les renseignements requis.

Cisco se réserve le droit de revoir ces plans avec l'équipe du compte locale de Cisco pour s'assurer que les IRC sont conformes aux objectifs commerciaux de son client final.

Le partenaire qualifié peut être ou non le premier partenaire à inscrire l'occasion. Si une même occasion est enregistrée par plusieurs partenaires, le partenaire qualifié sera celui qui :

- participe activement à l'occasion;
- maintient et dirige l'occasion;
- et a suivi les étapes de prévente énumérées ci-dessus.

### Approbation

Pour recevoir l'approbation définitive de l'occasion, le partenaire doit téléverser la nomenclature de l'occasion qualifiée dans l'outil CCW. Cisco examinera l'occasion qualifiée pour s'assurer que le client et l'occasion sont valides. Une fois examinée et autorisée par Cisco, l'occasion qualifiée sera répertoriée comme « autorisée » dans l'outil CCW. L'outil CCW transmettra un avis électronique à l'adresse courriel utilisée par le partenaire pour inscrire l'occasion afin de l'informer de l'approbation de l'occasion inscrite et de son admissibilité au prix spécial offert dans le cadre du programme.

Les inscriptions sont valides pendant six (6) mois à compter de la date de qualification de l'occasion. Des avis seront envoyés au partenaire trente (30) jours ouvrables, puis dix (10) jours civils avant l'expiration de la période de validité de l'occasion dans le cadre du Programme incitatif pour le travail d'équipe.

### **Prolongation de la période de validité de l'occasion :**

Les partenaires peuvent demander pour l'inscription une prolongation unique d'au plus six (6) mois si la vente n'a pas été conclue à la fin de la durée initiale de six mois. Pour que la prolongation soit accordée, à la discrétion de Cisco, le gestionnaire du Programme incitatif pour le travail d'équipe de Cisco pourrait exiger un examen ou des documents supplémentaires.

### **Offre perdue ou non réclamée**

L'occasion ne fait actuellement l'objet d'aucune offre active pour un partenaire revendeur dans le cadre d'une promotion ou d'un programme de Cisco offrant à un partenaire revendeur un avantage financier que les autres partenaires revendeurs n'ont pas.

Remarque : En cas de modification importante de la nomenclature définitive, l'offre sera soumise de nouveau aux fins d'approbation afin d'assurer le respect de la portée initiale du projet. S'il est établi que le projet ou la portée de l'offre ont changé, l'offre peut être refusée.

## **Admissibilité des produits et services**

### **Produits admissibles**

La plupart des produits figurant sur la liste de prix globale de Cisco sont admissibles à la tarification du Programme incitatif pour le travail d'équipe. À la suite de l'inscription de l'occasion, le partenaire atteste que tous les produits et services achetés dans le cadre de chaque occasion inscrite seront livrés au client désigné dans l'occasion en question.

### **Admissibilité des services**

Les services associés à une vente de produits constituent un élément extrêmement important d'une solution Cisco. Pour que les services soient admissibles au rabais du Programme incitatif pour le travail d'équipe :

- Les UGS des services admissibles doivent être inscrites à la nomenclature et correspondre aux produits listés.
- Les déploiements par étapes associés aux UGS des services autorisés seront permis. Toutefois, les réservations doivent se produire avant la date d'échéance de l'inscription.
- Les UGS des services admissibles peuvent être modifiées ou ajoutées, pourvu qu'elles correspondent au matériel figurant dans la nomenclature.

## **Cadre de rémunération**

Le modèle de rémunération du Programme incitatif pour le travail d'équipe propose des rabais initiaux sur les produits matériels et logiciels, ainsi que sur des services compris dans la solution Cisco liée à l'occasion. Tous les rabais sont basés sur un achat direct auprès de Cisco. Les prix obtenus par l'intermédiaire d'un distributeur doivent être négociés avec ce dernier. Ces rabais sont accordés au partenaire pour sa collaboration avec Cisco afin de soutenir une nouvelle solution de Cisco. Ils peuvent être utilisés avec d'autres rabais (sauf si les prix courants établis l'interdisent). Le rabais du Programme incitatif pour le travail d'équipe ne peut être combiné ou cumulé à aucune autre offre, à aucun autre rabais et à aucun crédit de Cisco, à l'exception des programmes, des offres, des rabais ou des crédits dont le jumelage a été expressément autorisé par le conseil responsable des incitatifs aux partenaires de Cisco. Pour plus d'informations sur les rabais, veuillez consulter les tableaux des rabais au : [www.cisco.com/go/teaming](http://www.cisco.com/go/teaming).



## Gestion du rendement et admissibilité continue du partenaire et des occasions

Pour assurer son admissibilité au Programme incitatif pour le travail d'équipe, le partenaire doit respecter en tout temps les exigences du programme. Si un partenaire inscrit en bonne et due forme ne satisfait plus aux exigences pendant la période d'inscription de l'occasion, alors il doit faire une demande d'assistance auprès de l'équipe des services opérationnels du partenaire client et retirer son inscription pour cette occasion. Si le partenaire ne respecte pas ces exigences, l'équipe des services opérationnels du partenaire client peut rejeter l'inscription qualifiée du partenaire ou révoquer l'autorisation de l'inscription. À défaut d'observer les exigences liées à l'inscription qualifiée ou autorisée, le partenaire pourrait se voir refuser toute participation au programme par l'équipe des services opérationnels du partenaire client pendant trois (3) mois civils ou pour une durée indéterminée.

### Règlements supplémentaires du programme incitatif

1. Une occasion n'est admissible au rabais du programme que si, une fois inscrite, elle a été qualifiée avant que le client ne soumette une demande de devis (DD), une demande de proposition (DP) ou une demande de renseignements (DR). Si une occasion inscrite n'est pas indiquée comme « qualifiée » dans l'outil CCW avant que le client ne soumette une DD, une DP ou une DR ayant trait à l'occasion en question, l'inscription peut alors être rejetée.

*Remarque : Une DD, une DP ou une DR est liée à l'occasion inscrite si elle sollicite particulièrement les produits Cisco ou une solution indiquée dans l'inscription de l'occasion.*

2. Les partenaires ne devraient pas mentionner les rabais ou les prix spéciaux au client avant que l'occasion inscrite ne soit approuvée dans l'outil CCW et avant d'avoir reçu un avis écrit de la part de Cisco confirmant cette autorisation. Hormis l'avis écrit officiel, les autres approbations de l'outil CCW, y compris les approbations verbales, ne sont pas contraignantes pour Cisco.
3. L'inscription au Programme incitatif pour le travail d'équipe ne peut servir à acheter uniquement des services.
4. Les crédits de formation Cisco ne sont pas admissibles aux rabais du Programme incitatif pour le travail d'équipe.
5. Le Programme de rabais éducationnels sur les services de Cisco ne peut pas être jumelé aux rabais du Programme incitatif pour le travail d'équipe.
6. Si un partenaire obtient des rabais dans le cadre du Programme de services gérés et en nuage (CMSP), le Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) s'applique aux activités de revente des produits Cisco, à l'exclusion de celles où le produit Cisco est utilisé par un partenaire dans la prestation de services gérés à ses utilisateurs finaux. Par conséquent, les Partenaires revendeurs inscrits au Programme de services gérés et en nuage de Cisco peuvent recevoir un rabais supérieur à celui du Programme incitatif pour le travail d'équipe (TIP) ou à celui du DSA pour le TIP.
7. Cisco peut procéder à une vérification des bons de commande de l'utilisateur final. Le partenaire doit coopérer avec Cisco, à la demande de Cisco, dans le cadre de toute action entreprise par cette dernière afin de vérifier le respect du règlement du programme incitatif.
8. Seuls les partenaires Cisco autorisés peuvent donner des prix aux clients, et en tout temps, ils sont libres de fixer unilatéralement leurs prix aux clients finaux.
9. Les inscriptions sont acceptées en partant du principe que les renseignements fournis par le partenaire sont exacts et véridiques. Cisco se réserve le droit de refuser des demandes si elle constate que les renseignements des utilisateurs finaux sont faux ou pointent vers un produit ou un service ayant déjà été vendu par un autre partenaire Cisco.

10. Les partenaires Cisco doivent fournir les noms des utilisateurs finaux et les produits concernés au distributeur ou au partenaire revendeur de Cisco (qui les transmettra à son tour à Cisco) afin de bénéficier du rabais.
11. En cas de litige entre un partenaire et Cisco au sujet de l'interprétation des critères de qualification aux occasions, des règlements supplémentaires du programme incitatif ou de toute autre clause de ce programme incitatif, la décision définitive revient à Cisco et aura force exécutoire sur le revendeur.



## Historique de révision

Version_2018			
Modification	Page	Description	Date d'entrée en vigueur



**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](http://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](http://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)