



Programme des partenaires privilégiés Aspire de Cisco Conditions générales mondiales

1. Introduction et contexte

1.1. Résumé du programme

Le Programme des partenaires privilégiés Aspire de Cisco (Cisco Partner Plus - CPP) (ci-après le « Programme » ou « Partenaire privilégié ») offre aux partenaires de distribution de Cisco (les « Partenaires ») faisant affaire avec des PME un traitement préférentiel, une assistance et un investissement en termes de ventes et de marketing, en contrepartie d'un dévouement, d'un engagement et d'une croissance de l'entreprise. Le programme restera en vigueur pendant 12 mois, du 31 juillet 2016 au 30 juillet 2017 (la « Durée du programme »).

1.2. Présentation de la politique

Le présent document, tel qu'occasionnellement mis à jour par Cisco et publié à l'adresse <http://www.cisco.com/go/partnerplus> (les « **Conditions générales** »), définit les conditions générales de participation des partenaires au programme.

1.3. Vue d'ensemble du processus

1.3.1. Participation : tous les partenaires répondant aux critères exposés à l'alinéa 3 sont libres de participer au Programme des partenaires privilégiés Aspire de Cisco (Cisco Partner Plus - CPP).

1.3.2. Inscription : le programme requiert que les partenaires invités de niveau Aspire s'inscrivent par le biais du site d'inscription Aspire, fassent part des coordonnées demandées et acceptent les conditions générales du programme.

Cisco s'alignera avec les distributeurs qui fourniront les avantages du Programme aux partenaires Aspire. De temps en temps, Cisco communiquera directement avec les partenaires Aspire concernant les avantages et les renseignements pertinents du programme.

2. Glossaire

Si un terme commençant par une lettre majuscule n'est pas défini aux présentes, 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. **Client final ou Utilisateur final** : acheteur final ou propriétaire d'une licence qui (i) 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, et (ii) est identifié en tant qu'acheteur ou propriétaire de licence par le revendeur en vertu de la Section 7.2 ci-dessous. Les partenaires ou revendeurs Cisco ne sont PAS considérés comme des clients finaux ou utilisateurs finaux au titre des présentes conditions générales.

- 2.2. **Exercice financier 2017** : Cisco définit l'exercice financier 2017 pour la période du 31 juillet 2016 au 29 juillet 2017. L'exercice financier 2017 de Cisco comprend quatre trimestres de l'exercice. Le premier trimestre de l'exercice financier 2017 débute le 31 juillet 2016 au 29 octobre; le deuxième trimestre du 30 octobre au 28 janvier; le troisième trimestre du 29 janvier au 29 avril; et le quatrième trimestre du 30 mai au 29 juillet 2017.
- 2.3. **GPL** : il s'agit de la liste de prix globale Cisco, telle que publiée sur Cisco.com.
- 2.4. **Marché des entreprises de taille moyenne** : un client final comptant entre 100 et 1 000 salariés.
- 2.5. **Partenaire** : revendeur enregistré auprès de Cisco qui achète ou acquiert sous licence des produits et services auprès de Cisco ou d'une source ou d'un réseau agréé et revend directement les produits et services concernés aux clients finaux.
- 2.6. **Produits** : produits matériels et logiciels de Cisco et la documentation associée, comme défini dans l'accord de revente du partenaire et indiqué dans la GPL alors en vigueur.
- 2.7. **Services** : services Cisco, comme définis dans l'Accord de revente du partenaire, dans le contrat du programme à l'intention des partenaires de services Cisco et comme indiqués dans la GPL alors en vigueur.
- 2.8. **Accord de revente** : contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA) (Cisco Indirect Channel Partner Agreement - ICPA), contrat à l'intention des intégrateurs de systèmes (Cisco Systems Integrator Agreement - SIA), ou tout autre accord similaire de Cisco autorisant la revente de produits et services Cisco aux clients finaux.

3. **Critères d'admissibilité**

Le partenaire doit répondre aux critères d'admissibilité énoncés ci-dessous pendant la durée du programme. Si, à n'importe quel stade du processus, Cisco constate que les critères ne sont pas satisfaits, le partenaire peut être exclu du programme.

3.1. **Admissibilité des partenaires**

- 3.1.1. Le partenaire doit avoir conclu un Accord de revente valide et non échu, et être en règle avec le programme des Partenaires de distribution Cisco.
- 3.1.2. Le partenaire doit disposer d'un compte d'identification utilisateur CCO (CCO ID) valide afin d'accéder au site Web du Carrefour des partenaires de Cisco.
- 3.1.3. Le partenaire doit commander des produits et des services directement auprès d'un distributeur agréé de Cisco.
- 3.1.4. Les autres critères spécifiques d'admissibilité par pays/région peuvent être inclus dans les Annexes régionales; veuillez consulter l'Annexe régionale appropriée pour en savoir plus.

4. **Inscription au programme**

- 4.1. Les partenaires Aspire doivent s'inscrire au programme par le biais du site d'inscription Aspire.
- 4.2. Les inscriptions se tiendront du 15 août 2016 au 2 septembre 2016.
- 4.3. Les partenaires doivent fournir tous les renseignements requis et accepter les présentes Conditions générales du programme pour y participer.

- 4.4. Après validation, l'inscription est valable jusqu'à l'échéance du programme, à condition que le partenaire respecte les présentes Conditions générales. Le partenaire sera en droit d'accéder aux avantages basés sur chaque niveau d'admissibilité présenté à l'alinéa 3.

5. **Avantages du programme**

Les partenaires inscrits auront accès à divers avantages en fonction de leur niveau d'inscription Partenaire privilégié. Ces avantages peuvent être remis directement par Cisco ou par un distributeur agréé de Cisco. Les avantages spécifiques du programme peuvent varier selon la région.

6. **Généralités**

- 6.1. Le partenaire est libre de fixer unilatéralement ses prix de revente pour les produits et services. Ce programme ne constitue pas un engagement et ne garantit en aucun cas que le partenaire augmente ses marges et améliore sa rentabilité.

- 6.2. Cisco se réserve le droit, à sa seule discrétion, de modifier ou d'annuler le programme sans avis préalable.

6.3. Confidentialité.

- 6.3.1. Tout renseignement partagé entre Cisco et le partenaire dans le cadre du programme est confidentiel, comme le définit l'Accord de revente du partenaire.

- 6.3.2. 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 rejeter l'inscription concernée et révoquer son accès à toute participation future au programme.

7. **Récompenses Cisco**

En acceptant les présentes conditions générales des partenaires privilégiés, le partenaire reconnaît qu'il inscrit également l'entreprise partenaire au programme des récompenses Cisco, dans les régions applicables.

L'entreprise partenaire et son administrateur/commanditaire seront automatiquement inscrits au programme de récompenses Cisco après une inscription au programme des partenaires privilégiés de Cisco.

Les conditions générales pour le programme de récompenses Cisco sont disponibles à l'adresse : http://www.cisco.com/web/partners/incentives_and_promotions/cisco_rewards.html.

Les partenaires peuvent choisir de se retirer du programme de récompenses Cisco en sélectionnant « opt-out of Cisco Rewards » (retrait du programme de récompenses Cisco) dans l'outil Programme d'inscription des partenaires (PPE) de Cisco ou en communiquant avec le service à la clientèle de Cisco à l'adresse <http://www.cisco.com/go/cs>.

Les participants individuels doivent s'inscrire indépendamment au programme de récompenses Cisco par le biais de l'outil libre-service de profil des partenaires (PSS) de Cisco.

Annexe régionale du CANADA

1. Exigences régionales d'admissibilité des partenaires

- 1.1. Les intégrateurs directs nationaux (NDI) et les partenaires Cisco certifiés Or ne sont pas admissibles au programme des partenaires privilégiés pour l'exercice financier 2017
- 1.2. Le partenaire sera invité à participer au programme à condition de respecter les exigences d'admissibilité énoncées dans le tableau ci-dessous :

	Partenaire privilégié Aspire
Niveau de certification minimum	Inscrit, Select et Premier
Commandes minimales sur le territoire du marché des entreprises de taille moyenne du T4, exercice financier 2015 au T3, exercice financier 2016	35 000 CAD
Pourcentage de mobilisation du marché des entreprises de taille moyenne	20 %
Alignement avec le distributeur agréé de Cisco	Nécessaire

- 1.3. Pour être admissible au niveau Aspire du programme des partenaires privilégiés, le partenaire doit avoir eu un minimum de 35 000 CAD en commandes de produits sur le territoire commercial entre le T4 de l'exercice financier 2015 et le T3 de l'exercice financier 2016 de Cisco, et il doit être au moins un partenaire autorisé.

1 Avantages du programme

- 1.2 Les partenaires inscrits auront accès à divers avantages en fonction de leur niveau d'inscription Partenaire privilégié. Ces avantages peuvent être remis directement par Cisco ou par un distributeur agréé de Cisco.

Avantages des partenaires privilégiés de Cisco	Partenaire privilégié Aspire
Aide au développement commercial	
Services d'assistance technique prévente exclusifs	Oui - Assuré par un distributeur agréé de Cisco
Formation en ligne - Serviette Partenaire privilégié	Oui
Voyages d'aide à la vente Partenaire privilégié	Oui
Mercatique et génération de la demande	
Formation au marketing	Oui
Partner Marketing Central (Carrefour marketing des partenaires)	Oui
Ressources de planification et d'exécution de campagnes marketing	Oui, par le biais de la distribution
Campagnes complètes de génération de demande d'architecture de service et campagnes de commercialisation des services	Oui

Incitatifs et récompenses	
Récompenses Cisco	Oui
Récompenses Aspire	Oui

Pour savoir comment accéder aux avantages du programme, consultez la page http://www.cisco.com/web/CA/channels/programs_promotions/incentive_programs/partner_plus.html.