

Conditions générales du programme de valorisation des solutions (SIP) pour le Canada

Programme de valorisation des solutions de Cisco

Document et conditions générales de la politique mondiale

1. Aperçu

1.1 Résumé

Le programme de valorisation des solutions de Cisco (le « **Programme** ») est conçu pour reconnaître la valeur ajoutée que les Partenaires de distribution Cisco (les « **Partenaires de distribution** ») apportent lorsqu'ils investissent dans le développement et la vente de Solutions qui intègrent des applications et des services professionnels exclusifs ou tiers aux technologies de Cisco. Le Programme reconnaît les efforts et les compétences des partenaires dans le développement d'occasions de vente de Solutions, dans le maintien de bonnes relations avec les clients et dans l'accroissement et l'accélération des occasions pour Cisco. L'objectif du Programme est de fournir une plateforme neutre et équitable aux Partenaires de distribution admissibles pour qu'ils inscrivent leurs Solutions et obtiennent ainsi un rabais supplémentaire lors de l'inscription d'occasions relatives aux solutions approuvées.

1.2 Présentation de la politique du Programme

Le présent document, tel que modifié de temps à autre par Cisco et publié à l'adresse www.cisco.com/go/sip-canada-fr (les « **Conditions générales** »), définit les conditions générales de participation des partenaires au Programme. La version du document sur la politique publiée sur le site indiqué ci-dessus au moment de l'inscription de chaque Solution prévaudra.

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. Dans l'éventualité d'un conflit entre l'Accord de revente et les présentes conditions générales, ces dernières prévaudront dans tout ce qui a trait au contenu des présentes.

2.1 Cisco Capital : entité de Cisco chargée de financer des Partenaires de distribution Cisco et des Utilisateurs finaux à des fins d'optimisation des ventes et de développement commercial. Le site Web de Cisco Capital est accessible à l'adresse suivante : <http://www.cisco.com/web/ordering/ciscocapital/index.html>.

2.2 Portail de commerce Cisco (Cisco Commerce Workspace ou CCW) : site Web Cisco sur lequel les partenaires de distribution soumettent tous les renseignements requis pour l'enregistrement de chaque offre et sur lequel l'état officiel de l'offre est indiqué et, le cas échéant, ajusté. Toutes les offres doivent être enregistrées à l'aide de l'outil CCW. Le site Web de l'outil CCW est accessible à l'adresse suivante : <http://www.cisco.com/go/ccw>.

2.3 Offre : un problème, une exigence ou un besoin commercial d'un Utilisateur final pour lequel une Solution inscrite est proposée.

2.4 Utilisateur final : Utilisateur final (selon la définition donnée dans l'Accord de revente des Partenaires de distribution) ou titulaire d'une licence qui a fait l'acquisition d'un Produit pour son usage interne et non pour la Revente, la remise sur le marché ou la distribution. Dans l'outil CCW, le Partenaire de distribution doit préciser l'Utilisateur final ou le titulaire de licence. Une entité n'est pas un Utilisateur final admissible dans le cadre du Programme si elle effectue des activités de stockage, de rechange ou d'entreposage pour des tierces parties ou si elle fournit des Produits, des Services ou des Logiciels à des fins de livraison à des tierces parties.

2.5 Solution inscrite : solution dont l'admission au programme a été approuvée par Cisco. Cisco avise le Partenaire de distribution de l'état de la Solution au moyen de l'outil PPE.

2.6 GPL (liste de prix générale) : liste de prix générale Cisco Canada, telle que publiée sur Cisco.com.

2.7 Site d'inscription au programme des partenaires de Cisco (Partner Program Enrollment ou PPE) : plateforme intégrée de Cisco au moyen de laquelle les Partenaires de distribution soumettent leur Plan de mise en marché (« GTM », Go-to-Market) et inscrivent chaque Solution au Programme. L'outil PPE permet également la soumission et le suivi de divers programmes Cisco. L'outil PPE se trouve à l'adresse suivante : <http://www.cisco.com/go/ppe>.

2.8 Produit : Matériel, Logiciel et Documentation de Cisco, tels que définis dans l'Accord de revente des Partenaires de distribution et indiqués sur la GPL alors en vigueur.

2.9 Offre enregistrée : offre approuvée par Cisco dans le cadre d'une Solution inscrite. Si une Offre est approuvée en tant qu'Offre enregistrée, Cisco avise le Partenaire de distribution au moyen de l'outil CCW et fournit un identifiant d'inscription à utiliser au moment de passer la commande.

2.10 Accord de revente : contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA) de Cisco, contrat à l'intention des intégrateurs de systèmes (SIA) de Cisco ou tout autre accord similaire de Cisco autorisant la revente de Produits et de Services Cisco aux Clients uniquement.

2.11 Solution : sélection de Produits et de Services Cisco intégrés à des applications de tierces parties qui, ensemble, résolvent des problèmes ou encore satisfont des exigences ou des besoins commerciaux des Utilisateurs finaux.

2.12 Durée : le Partenaire de distribution peut bénéficier des tarifs spéciaux du Programme à compter de la date à laquelle l'Enregistrement de l'Offre est approuvé. La tarification du Programme arrivera à échéance douze (12) mois après la date d'approbation de l'Enregistrement de l'Offre, sauf si la Durée est prolongée par Cisco et que le Partenaire de distribution est avisé au moyen de l'outil CCW.

3. Admissibilité du Partenaire de distribution au Programme

3.1 Le Partenaire de distribution doit être un partenaire Cisco Or, Premier ou Select certifié sur le territoire (au moins Premier au Japon) ou être admissible au programme de services gérés et en nuage (CMSP) de Cisco.

3.2 Dans le cas de la solution intelligente « Apportez votre appareil personnel » (PAP) du programme SIP, le Partenaire de distribution doit détenir au moins l'une des autorisations suivantes : spécialisation avancée en architecture de réseaux sans frontières; spécialisation avancée en sécurité; spécialisation avancée en réseau local sans fil; spécialisation avancée en architecture de réseaux de grande entreprise; spécialisation avancée en architecture de sécurité; spécialisation avancée en accès unifié ou désignation ATP pour la plateforme de

services d'identité.

3.3 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.

3.4 Le Partenaire de distribution doit posséder toutes les certifications, spécialisations et autorisations de Cisco requises pour la vente et la mise en œuvre de l'ensemble des Produits et Services inclus dans la Solution au sein du territoire autorisé du Partenaire de distribution.

3.5 Le Partenaire de distribution doit posséder tous les contrats et toutes les autorisations du gouvernement requis pour la vente et la mise en œuvre de l'ensemble de la Solution. (États-Unis seulement)

3.6 Le Partenaire de distribution doit effectuer des ventes suffisantes et dynamiques, et disposer d'une assistance technique et d'employés chargés de l'entretien qui sont des employés directs à temps plein du Partenaire de distribution chargés de vendre, de déployer, d'installer et d'entretenir les Produits et les Services de la Solution et d'en assurer l'acceptation.

4. Traitement en vertu du Programme

Le Partenaire de distribution doit répondre aux exigences indiquées ci-dessous pour chaque Solution et chaque Offre. Si Cisco détermine, à un moment ou à un autre, que le Partenaire de distribution ne répond pas aux exigences, la Solution inscrite ou l'Offre enregistrée peut être refusée ou révoquée.

4.1 Inscription de Solution (une par solution)

4.1.1 Le Partenaire de distribution doit soumettre un Plan de mise en marché pour chaque Solution au moyen de l'outil PPE. Vous trouverez un modèle de Plan de mise en marché à www.cisco.com/go/sip-canada. Pour consulter la version en français, rendez-vous [sur le site http://www.cisco.com/go/sip-canada-fr](http://www.cisco.com/go/sip-canada-fr).

4.1.2 Une fois que le Partenaire de distribution a soumis un Plan de mise en marché, Cisco vérifie si la solution proposée par le Partenaire de distribution répond aux exigences de l'inscription au Programme. Le Partenaire de distribution doit patienter au moins dix (10) jours ouvrables avant la vérification par Cisco. Un courriel indique au Partenaire de distribution si la Solution est inscrite, refusée ou incomplète. Si elle est inscrite, un identifiant d'inscription est envoyé au Partenaire de distribution. Si la Solution est considérée comme incomplète, le Partenaire de distribution reçoit une demande de renseignements supplémentaires requis (« **MIR** », More Information Required) et la Solution reçoit le statut « en attente ».

4.1.3 Une fois que la Solution est inscrite, le Partenaire de distribution doit enregistrer, au moyen de l'outil CCW, toutes les Offres sous cette Solution afin de recevoir les avantages progressifs et les rémunérations conformément au Programme.

4.2 Exigences relatives à l'inscription d'une Solution – Chaque solution doit présenter les caractéristiques suivantes :

4.2.1 être reproductible;

4.2.2 cibler les décideurs d'entreprise, comme indiqué dans le Plan de mise en marché (les PDG et autres cadres supérieurs chargés du contrôle des budgets, pas les responsables des TI ou des réseaux);

4.2.3 inclure au moins une application commerciale tierce ou exclusive (à l'exception de la solution intelligente « Apportez votre appareil personnel » [PAP] du programme SIP) qui a une incidence directe sur les fonctions, les processus commerciaux et la productivité des Utilisateurs finaux;

4.2.4 dans le cas de la solution intelligente « Apportez votre appareil personnel » du programme SIP, les produits des catégories Plateforme de services d'identité (ISE, Identity Services Engine) et Réseau local sans fil doivent être inclus dans l'occasion pour être admissibles à la tarification spéciale, et les produits ISE doivent représenter

au moins 20 % de la valeur totale de la nomenclature;

4.2.5 inclure tous les services de planification, de conception, de mise en œuvre et d'assistance de l'Utilisateur final pour les composants des réseaux et des applications;

4.2.6 veiller à ce que les Produits et Services Cisco ne constituent pas plus de quatre-vingts (80) % de la Solution globale, à l'exception de la solution intelligente « Apportez votre appareil personnel » du programme SIP;

4.2.7 fournir à Cisco une architecture de références de solutions comprenant Cisco comme composant de mise en réseau;

4.2.8 fournir à Cisco un Plan de mise en marché pour vendre la Solution;

4.2.9 fournir à Cisco des prévisions de Solution pour les Produits et Services Cisco validés par Cisco;

4.2.10 ne pas dédoubler une solution que Cisco offre déjà (p. ex. les Solutions Plus de Cisco).

4.3 Enregistrement de l'Offre (un pour chaque Offre)

4.3.1 Une fois que le Partenaire de distribution dispose d'une Solution inscrite, il doit enregistrer chaque Offre associée à la Solution inscrite concernée.

4.3.2 L'Offre doit répondre aux exigences décrites dans la section 4.4 pour que Cisco approuve la tarification spéciale du programme SIP pour l'Offre.

4.4 Exigences relatives à l'Enregistrement de l'Offre – Pour chaque Offre, le Partenaire de distribution doit :

4.4.1 rencontrer l'Utilisateur final avant l'enregistrement de l'Offre;

4.4.2 remplir et soumettre un diagramme de réseau de haut niveau (pour les occasions d'une valeur d'au moins 500 000 \$);

4.4.3 indiquer dans l'outil CCW que l'Utilisateur final ou le titulaire de licence est le client et certifier que le client indiqué est un Utilisateur final valide.

4.4.4 Effectuer toutes les étapes de prévente indiquées lors de l'enregistrement, y compris, mais sans s'y limiter, les étapes suivantes : déterminer les décideurs principaux de l'Utilisateur final, le budget offert et la prévision de l'occasion; déterminer les problèmes commerciaux de l'Utilisateur final; passer des appels téléphoniques et organiser des rendez-vous en face à face avec l'Utilisateur final; et fournir une conception de haut niveau à ce dernier.

4.4.5 Certifier que la quantité achetée auprès d'un Distributeur agréé de Cisco ne dépassera pas celle achetée par l'Utilisateur final pour l'Offre enregistrée.

4.4.6 Le montant de chaque Offre enregistrée doit être au moins de cinquante mille dollars (50 000 \$) dans la GPL pour les Produits et Services Cisco pour les offres de grande entreprise et du secteur public; et de dix mille dollars (10 000 \$) dans la GPL pour les Produits et Services Cisco pour toutes les autres offres. Les Offres dépassant un million de dollars (1 000 000 \$) dans la GPL pour les Produits et Services Cisco seront soumises à un examen plus poussé par Cisco.

4.4.7 Si Cisco approuve l'Enregistrement de l'Offre, la tarification spéciale du programme SIP est attribuée au moment où la commande est passée. Pour utiliser la tarification spéciale en passant une commande, le Partenaire de distribution doit utiliser l'identifiant d'offre envoyé par Cisco.

4.4.8 Les Distributeurs agréés de Cisco doivent honorer les devis valides établis au cours de ce programme incitatif pendant un maximum de 30 jours après la fin dudit programme.

4.4.9 Aucune demande de point de vente ne sera admissible pour les produits vendus 60 jours après la date d'échéance de la période d'approbation de l'Offre enregistrée.

4.4.10 Ces produits ne s'accompagnent pas de privilèges de retour.

5. Règles du programme

5.1 Le rabais associé au programme peut uniquement être combiné ou cumulé avec des programmes, promotions, rabais ou crédits Cisco ayant été expressément approuvés par le conseil Partner Incentive Council de Cisco pour un fonctionnement conjoint avec le Programme.

5.2 Le Programme de valorisation de la spécialisation (VIP, Value Incentive Program) peut être cumulé si le Partenaire de distribution peut bénéficier des rabais du programme VIP.

5.3 Les Solutions inscrites sont valides pendant douze (12) mois à partir de la date d'inscription. Le Partenaire de distribution peut demander une prolongation unique de la Solution. Si elle est acceptée, la prolongation est valide pour douze (12) mois supplémentaires. La prolongation peut nécessiter une documentation supplémentaire ou, s'il y a lieu, un examen par Cisco.

5.4 Les Offres enregistrées approuvées sont valides pendant six (6) mois à partir de la date d'approbation de l'Offre enregistrée. Le Partenaire de distribution peut demander une prolongation unique de l'Offre enregistrée. Si elle est acceptée, la prolongation est valide pour six (6) mois supplémentaires. La prolongation peut nécessiter une documentation supplémentaire et/ou, s'il y a lieu, un examen par Cisco.

5.5 Tous les Produits Cisco figurant dans la GPL sont admissibles au Programme, sauf les produits SolutionsPlus de Cisco, les UGS exclues des incitatifs et l'équipement remis à neuf par Cisco

5.6 Sur demande de Cisco, le Partenaire de distribution lui fournit les bons de commande de l'Utilisateur final. À sa seule discrétion, Cisco peut communiquer avec l'Utilisateur final désigné dans l'Offre enregistrée pour confirmer les renseignements transmis.

6. Exigences et restrictions en matière d'achat

Les exigences suivantes s'appliquent à tous les achats effectués par l'entremise du Programme :

6.1 Le Partenaire de distribution peut acheter uniquement les Produits et Services Cisco indiqués dans la présente dans le cadre du Programme durant la période approuvée pour la Solution inscrite.

7. Structure du rabais

7.1 Les Partenaires de distribution qui commandent directement bénéficient d'une réduction immédiate sur le prix d'achat de la GPL pour les Produits et Services admissibles indiqués à l'adresse <http://www.cisco.com/go/sip-canada>. Pour consulter la version en français, rendez-vous sur le site <http://www.cisco.com/go/sip-canada-fr>. Les Partenaires de distribution qui passent commande par l'intermédiaire d'un distributeur négocient la tarification avec le distributeur agréé de Cisco.

7.2 Le Partenaire de distribution avec un programme SIP approuvé reçoit une tarification propre au programme SIP.

8. Motifs de refus ou de révocation d'une Inscription

8.1 À tout moment, si Cisco reçoit des renseignements pouvant disqualifier l'Offre, la Solution ou le Partenaire de distribution pour le Programme, Cisco se réserve le droit de refuser ou de révoquer l'Offre enregistrée ou la Solution inscrite. Cette clause inclut le cas où le Partenaire de distribution ne répond pas à l'une des exigences énoncées dans les Conditions générales.

8.2 Avant de refuser ou de révoquer une Solution inscrite ou une Offre enregistrée, le gestionnaire de

comptes de Cisco doit faire appel à l'équipe responsable des activités relatives au programme SIP.

8.3 Les Partenaires de distribution doivent s'efforcer de positionner la Solution Cisco comme solution principale et privilégiée pour l'occasion. Le Partenaire de distribution est en droit de proposer une autre solution en complément de la Solution Cisco. Néanmoins, les tarifs spéciaux accordés dans le cadre du programme SIP s'appliquent uniquement à la Solution Cisco.

8.4 Le Programme a pour but de développer de nouvelles solutions à partir des produits Cisco, en particulier dans le cas où Cisco n'a pas conçu sa propre solution pour un besoin particulier. Par conséquent, Cisco se réserve le droit de refuser les solutions qui sont identiques à des solutions déjà conçues ou offertes par Cisco.

8.5 Si un Partenaire de distribution disposant d'une Solution inscrite ou d'une Offre enregistrée ne répond pas aux exigences indiquées dans les présentes Conditions générales pendant la période de l'inscription de la Solution ou de l'Enregistrement de l'Offre, ledit Partenaire de distribution doit fournir un avis écrit au gestionnaire de comptes de Cisco. Il doit aussi retirer son Inscription du programme SIP pour l'Offre ou la Solution concernée. Si le Partenaire de distribution ne répond pas à ces exigences, l'équipe responsable des activités relatives au programme SIP de Cisco peut refuser ou révoquer la Solution inscrite ou l'Offre enregistrée. Si le Partenaire de distribution ne répond pas aux exigences relatives à une Solution inscrite ou à une Offre enregistrée, l'équipe responsable des activités relatives au programme SIP de Cisco peut prendre des mesures correctives pouvant aller jusqu'à l'interdiction pour le Partenaire de distribution de participer à l'avenir au programme SIP

8.6 Cisco se réserve le droit de résilier toute Offre enregistrée ou Solution inscrite et de disqualifier tout Partenaire de distribution quant à une future participation au Programme si Cisco conclut que le Partenaire de distribution a enfreint une des dispositions des Conditions générales. Cisco se réserve également le droit de récupérer les frais liés aux inscriptions frauduleuses et de renvoyer le Partenaire de distribution du programme des Partenaires de distribution Cisco.

9. Généralités

Les présentes Conditions générales sont propres au Programme et s'ajoutent à l'Accord de revente du Partenaire, qui est inclus dans les présentes à titre de référence.

9.1 Cisco se réserve le droit d'annuler ou de modifier tout aspect du Programme à tout moment.

9.2 Cisco se réserve le droit de refuser tout rabais du programme SIP pour une Solution comprenant des produits et services qui sont en concurrence avec les Produits et Services Cisco.

9.3 Lorsqu'un Partenaire de distribution envoie une demande d'inscription et accepte de participer au Programme, il atteste de ce fait qu'il respecte l'ensemble des lois, des licences, des permis et des approbations requis par les entités gouvernementales applicables, notamment les lois et règlements de tout gouvernement ou de toute autre autorité compétente concernant la lutte contre la corruption, les conflits d'intérêts et l'approvisionnement (collectivement les « Lois applicables »), dans les endroits où les produits sont vendus ou utilisés.

9.4 LE PARTENAIRE DE DISTRIBUTION GARANTIT CISCO CONTRE TOUTE VIOLATION DE TOUTE LOI APPLICABLE DE SA PART ET LA DÉGAGE DE TOUTE RESPONSABILITÉ À CET ÉGARD.

9.5 En acceptant la tarification spéciale proposée dans le cadre du Programme, le Partenaire de distribution prend acte que la tarification est UNIQUEMENT fournie pour l'Offre enregistrée donnée relative au Client spécifiquement indiqué dans le Processus d'inscription du programme SIP. L'inscription est valable pour une seule offre et ne s'applique pas à l'intégralité du compte client. Les rabais accordés dans le cadre du programme SIP ne doivent pas être utilisés pour l'usage interne du Partenaire de distribution ou pour la revente à d'autres revendeurs. Les Partenaires de distribution de Cisco ne sont pas considérés comme des clients dans le cadre du programme SIP.

9.6 Si Cisco constate que le Partenaire de distribution a utilisé les tarifs spéciaux du programme SIP de manière frauduleuse, Cisco peut, en plus de tous les autres droits ou recours qui lui sont réservés, a) facturer au

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

9.7 Le Partenaire de distribution ne doit pas compter sur la tarification du programme SIP ni la mentionner dans les devis des clients tant qu'il n'a pas reçu, au moyen de l'outil CCW, de notification écrite de la part de Cisco confirmant que l'Offre enregistrée est approuvée.

9.8 Rabais contractuels de l'État et des municipalités : une occasion n'est pas admissible à l'Inscription au programme SIP lorsque le rabais sur le contrat de l'État ou de la municipalité dépasse le rabais du programme SIP. (États-Unis seulement)

9.9 Cisco se réserve le droit de révoquer une Offre enregistrée ou une Solution inscrite si Cisco prend connaissance d'un renseignement qui a une incidence considérable sur l'Offre ou la Solution.

9.10 Le Partenaire de distribution doit respecter toutes les lois liées aux Conditions générales. Par exemple, certaines entités gouvernementales peuvent exiger que le Partenaire de distribution divulgue la tarification spéciale reçue des fournisseurs.

10. Confidentialité

10.1 Sous réserve des exceptions figurant dans la section 10, toute condition de confidentialité contenue dans l'Accord de revente sous-jacent du Partenaire de distribution (ou toutes autres conditions générales applicables régissant l'achat et la revente des Produits et Services) s'applique à la participation du Partenaire de distribution au Programme. Tout renseignement échangé entre Cisco et les Partenaires de distribution dans le cadre du Programme est une Information confidentielle, comme le définit l'Accord de revente.

10.2 Cisco peut indiquer au Partenaire de distribution qui le demande s'il est admissible au programme SIP pour une Solution particulière.

10.3 Le Partenaire de distribution disposant d'une Solution inscrite peut, à sa discrétion, informer l'Utilisateur final qu'il bénéficie d'un rabais supplémentaire accordé par Cisco pour la Solution en question. En revanche, il n'est pas autorisé à communiquer ce renseignement aux autres Partenaires de distribution. De plus, le Partenaire de distribution ne peut révéler la valeur du rabais obtenu en vertu du Programme à aucun Partenaire de distribution ou Utilisateur final, sauf si la loi l'exige.

10.4 Divulgarion de renseignements confidentiels. Si un Partenaire de distribution enfreint les conditions de confidentialité incluses dans ce document sur la politique, Cisco peut refuser la Solution inscrite ou l'Offre enregistrée liée, révoquer la Solution inscrite ou l'Offre approuvée ou interdire audit Partenaire de distribution de participer au Programme à l'avenir.

10.5 Cisco peut révéler le nom, les coordonnées et les renseignements concernant les autorisations et emplacements territoriaux de tous les Partenaires de distribution à tous les autres Partenaires de distribution Cisco uniquement dans le but de fournir des renseignements sur les participants du Programme.