



Partenariat. Récompenses. Résultats.
Stimuler la rentabilité grâce aux incitatifs de Cisco

Programme Cisco de valorisation de la spécialisation VIP 27

Le programme Cisco^{MD} de valorisation de la spécialisation (VIP) pour les Architectures est un programme complet de paiement d'appoint dont l'objectif consiste à accroître les marges des partenaires de distribution Cisco qui revendent les produits de collaboration, de centre de données, de réseaux de grande entreprise, de sécurité, ainsi que les services gérés et en nuage, Cisco Open Network Environment (ONE) et les logiciels en tant que service (SaaS). Il garantit un paiement aux partenaires qui atteignent les objectifs du programme sur une période de six ou trois mois. La période 27 du Programme Cisco de valorisation de la spécialisation (VIP 27) a débuté le 24 janvier 2016 et se terminera le 30 juillet 2016.

Avantages du programme

Le Programme Cisco de valorisation de la spécialisation vient s'ajouter à la méthode de paiement au rendement utilisée par Cisco pour aider ses partenaires revendeurs à améliorer leur rentabilité.

Le Programme de valorisation de la spécialisation :

- améliore considérablement la rentabilité des solutions Cisco pour les partenaires admissibles qui participent au programme;
- récompense les partenaires qui se concentrent sur les architectures et favorisent la migration technologique des clients, quelle que soit la taille de l'entreprise;
- repose sur des critères d'admissibilité favorisant la qualité et la mobilisation du partenaire plutôt que la taille de l'entreprise;
- récompense les partenaires qui concentrent leurs efforts sur la satisfaction de la clientèle.

Conditions de participation

La période 27 du programme Cisco de valorisation de la spécialisation se divise en 7 catégories et en 31 sous-catégories. Les conditions de participation diffèrent dans le cas de chaque catégorie. Veuillez lire attentivement ces règles. Les inscriptions aux catégories VIP architecturales (Réseaux de grande entreprise, Sécurité, Collaboration, Centre de données) et aux Services gérés et en nuage (CMS) sont mutuellement exclusives. Pour être admissible, un partenaire CMS ne doit pas être inscrit à la « tarification simplifiée » du Programme de services gérés et en nuage de Cisco (CMSP). Les inscriptions aux catégories Revendeur de services en nuage et Logiciels services (SaaS) de collaboration peuvent être combinées avec toutes les autres catégories. Toutes les catégories doivent respecter les mêmes périodes d'inscription particulières. Les paiements dépendent toutefois des résultats réalisés dans chaque sous-catégorie.

Le tableau 1 dresse la liste des catégories et des sous-catégories de la période 27 du programme Cisco de valorisation de la spécialisation, avec les conditions requises pour chacune.

Tableau 1. Conditions (critères de participation) des sous-catégories de la période 27 du programme Cisco de valorisation de la spécialisation (VIP)

Catégorie du programme VIP 27	Sous-catégories du programme VIP 27	Exigences au moment de l'inscription au programme
Réseaux de grande entreprise	Services de base et services WAN	Spécialisation avancée en routage et commutation, en architecture de réseaux sans frontières, en services de base et services WAN ou en réseaux de grande entreprise
	Réseaux d'entreprise Express	Spécialisation Express Foundation ou spécialisation Petites et moyennes entreprises
	Internet des objets (IDO)	Internet des objets avancé - sûreté et sécurité connectées ou Internet des objets avancé - expert informatique ou Internet des objets avancé – spécialisation de fabrication
	Accès unifié	Spécialisation avancée en LAN sans fil, en architecture de réseaux sans frontières, en accès unifié ou en réseaux de grande entreprise
	Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis)	Les partenaires des États-Unis et la spécialisation avancée en LAN sans fil, en architecture de réseaux sans frontières, en accès unifié ou en réseaux de grande entreprise

Sécurité	Sécurité de réseau	Spécialisation avancée en sécurité ou spécialisation avancée en architecture de sécurité ou spécialisation avancée en architecture de réseaux sans frontières, ou fournisseur de technologies agréé pour la plateforme de services d'identité (ISE)
	Sécurité du contenu	Spécialisation avancée en sécurité du contenu ou en architecture de sécurité
	Sécurité express	Spécialisation Sécurité express module pare-feu de nouvelle génération, module courriel, module Web, module IPS ou désignation ATP partenaire du programme d'accueil express Cisco
Collaboration	WebEx ^{MD}	Désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} vidéo maître, spécialisation avancée Architecture de collaboration, spécialisation Vidéo express ou spécialisation avancée Vidéo
	Collaboration express	Spécialisation Collaboration Express
	Communications unifiées	Spécialisation Architectures avancées de collaboration
	TelePresence Video Global	Désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Video Master Multinational ou désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Video Master Global
	TelePresence Video	Désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo Maître, spécialisation avancée en architecture de collaboration, spécialisation en vidéo express ou spécialisation avancée en Vidéo
Centre de données	Technologie de trame unifiée de centre de données	Aucune condition d'inscription requise
	Technologie d'informatique unifiée de centre de données	Aucune condition d'inscription requise
	Technologie émergente de centre de données	Aucune condition d'inscription requise
Services gérés et infonuagiques	Services de base et services WAN Accès unifié IDO Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis) Sécurité de réseau Sécurité du contenu WebEx Communications unifiées TelePresence Trame unifiée de centre de données Technologie	Désignation services gérés ou en nuage maître, avancée ou express

	Informatique unifiée de centre de données Technologie Technologie émergente de centre de données	
Revendeur de services infonuagiques	Revendeur de services infonuagiques	Désignation revendeur de services en nuage
Collaboration SaaS	Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire	Désignation maître ATP Cisco TelePresence ^{MD} video ou spécialisation avancée Architecture de collaboration ou spécialisation Vidéo express ou spécialisation avancée Vidéo ou spécialisation Ccollaboration express ou la désignation de spécialisation de services gérés et en nuage maître ou avancée ou Express
	Collaboration SaaS – cycle de vie	Désignation maître ATP Cisco TelePresence ^{MD} video ou spécialisation avancée en architecture de collaboration ou spécialisation en vidéo express ou spécialisation avancée en vidéo ou spécialisation en collaboration express ou la désignation de spécialisation de services gérés et en nuage maître ou avancée ou Express

Vous devez être titulaire de la spécialisation, de la certification, de la désignation ou de la désignation de fournisseur de technologies agréé (ATP) requise au moment de l'inscription au programme Cisco de valorisation de la spécialisation. Vous devez avoir accès à l'outil Accès des partenaires en ligne de Cisco (PAL) pour compléter les activités de suivi sur tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours. Si vous n'y avez pas accès, communiquez avec votre gestionnaire de compte partenaire Cisco (PAM) pour l'obtenir.

Processus d'inscription

Pour vous inscrire à une catégorie, vous devez satisfaire aux critères de participation d'au moins une sous-catégorie. Pour obtenir un complément d'information, reportez-vous au tableau 1. Une fois que vous êtes inscrit dans une catégorie, vous pouvez être admis dans toute sous-catégorie de cette catégorie, sous réserve de satisfaire aux conditions de la sous-catégorie en question. Tous les partenaires participants doivent s'inscrire.

Si vous répondez aux critères de participation, consultez l'outil Programme d'inscription des partenaires (PPE), à l'adresse <http://www.cisco.com/go/ppe>. Choisissez le programme VIP 27. Sélectionnez le pays pour lequel vous souhaitez vous inscrire au programme VIP. Sélectionnez la catégorie dans laquelle vous souhaitez participer dans la liste des catégories admissibles. Confirmez les coordonnées de la personne-ressource à l'onglet « Who Is Involved » (Participants). Cliquez pour accepter les conditions du programme. Vérifiez la demande d'inscription finale et envoyez-la. Vous recevrez un avis confirmant les sous-catégories particulières auxquelles vous êtes admissible.

Acceptation au programme

Une fois que vous aurez rempli et signé le formulaire d'inscription au programme VIP par voie électronique, l'outil PPE vous enverra un courriel et en enverra un à votre directeur des activités des partenaires (PAM) de Cisco, vous informant de votre statut dans le cadre du programme. Les demandes d'inscription au programme VIP 27 seront acceptées durant les périodes indiquées au tableau 2. Le dossier doit être ouvert dans le Centre de service à la

clientèle (CSC) avant la fin de la période d'inscription pour tout problème lié à l'inscription. Les problèmes signalés par courriel, sans passer par le CSC, ne seront pas pris en compte.

Tableau 2. Calendrier du programme VIP période 27

Période du programme	Durée du programme	Début des inscriptions	Fin des inscriptions	Date approximative de réception du paiement pour les commandes confirmées avant le 30 juillet 2016 et expédiées avant le 13 août 2016	Date approximative de réception du paiement pour les commandes confirmées avant le 30 juillet 2016, mais expédiées entre le 13 août 2016 et le 29 octobre 2016
24 janvier 2016 au 30 juillet 2016.	6 mois	24 janvier 2016	4 mars 2016	Octobre 2016	Décembre 2016
1 mai 2016 au 30 juillet 2016.	3 mois	1 mai 2016	27 mai 2016	Octobre 2016	Décembre 2016

Pour l'Argentine seulement : les commandes expédiées entre le 29 octobre 2016 et le 26 janvier 2017 seront payées le cycle de paiement régulier suivant.

Critères de paiement

Critères de paiement en fonction de la satisfaction client

Les partenaires peuvent satisfaire les critères de satisfaction de la clientèle (CSAT) en conservant un niveau de certification Cisco Or ou Premier. Les partenaires ne répondant pas aux exigences pour les partenaires Or ou la certification Premier doivent effectuer les activités de suivi pour tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours dans l'outil PAL afin de répondre aux critères de paiement VIP. Pour obtenir un complément d'information concernant le processus Cisco CSAT, rendez-vous sur le site <http://www.cisco.com/go/csate>. Si un partenaire n'effectue pas les activités de suivi dans le cas de tous les bas résultats obtenus durant l'exercice en cours dans l'outil PAL, il ne sera pas admissible au paiement des sous-catégories. Les partenaires certifiés Or qui ne satisfont pas aux exigences de la certification Or ne sont pas admissibles à l'incitatif Or supplémentaire, quel que soit le nombre de coordonnées clients recueilli (incluant les adresses de courriel auxquelles les sondages seront envoyés) et les activités de suivi. Les catégories Revendeur de services en nuage, CMS et Collaboration SaaS ne seront pas assujetties à l'exigence en matière de CSAT. Les critères de satisfaction de la clientèle sont exactement les mêmes pour les périodes de 6 mois et de 3 mois.

Période de suivi du sondage sur la satisfaction globale des clients	<p>Les activités de suivi relatives à tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours dans l'outil PAL exécutées entre les dates suivantes seront prises en compte dans l'exigence en matière de critères CSAT du Programme Cisco de valorisation de la spécialisation du partenaire.</p> <ul style="list-style-type: none"> Date de début : 24 janvier 2016 Date de fin : 30 juillet 2016
--	--

Critères de paiement relatifs à la spécialisation, à la certification et au volume de ventes

Catégorie Réseaux de grande entreprise

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie Réseaux de grande entreprise que s'ils remplissent les conditions requises pour l'une des sous-catégories suivantes : Services de base et services WAN, Réseaux d'entreprise Express, Internet des objets, Accès unifié ou Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis). Les

partenaires peuvent simultanément se qualifier au paiement pour n'importe laquelle de ces sous-catégories s'ils satisfont aux conditions exigées à cet effet.

Sous-catégorie Services de base et services WAN

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 3 pour être admissible au paiement pour la sous-catégorie Services de base et services WAN.

Tableau 3. Critères de paiement de la sous-catégorie Services de base et services WAN

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation valide en routage et commutation avancée ou d'une spécialisation Architecture de réseaux sans frontières avancée ou d'une spécialisation Services de base et services WAN avancée ou d'une spécialisation Réseaux de grande entreprise avancée, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation valide en routage et commutation avancée ou d'une spécialisation Architecture de réseaux sans frontières avancée ou d'une spécialisation Services de base et services WAN avancée ou d'une spécialisation Réseaux de grande entreprise avancée, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 300 000 CAD nets d'UGS de services de base et WAN admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 150 000 CAD nets d'UGS de services de base et WAN admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie Réseaux d'entreprise Express

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 4 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Réseaux d'entreprise Express.

Tableau 4. Critères de paiement de la sous-catégorie Réseaux d'entreprise Express

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation valide Express Foundation ou d'une spécialisation Petites et moyennes entreprises, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation valide Express Foundation ou d'une spécialisation Petites et moyennes entreprises, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS de solutions de réseau d'entreprise Express admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS de solutions de réseau d'entreprise Express admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie Internet des objets (IDO)

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au Tableau 5 afin de recevoir le paiement pour la sous-catégorie IDO.

Tableau 5. Critères de paiement pour la sous-catégorie IDO

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
---------	--------------------------------	--------------------------------

Spécialisation	Doit maintenir une spécialisation Internet des objets avancé valide - Sûreté et sécurité connectées ou Internet des objets avancé - Expert informatique ou Internet des objets avancé - spécialisation de fabrication de la date d'obtention de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une spécialisation Internet des objets avancé valide - Sûreté et sécurité connectées ou Internet des objets avancé - Expert informatique ou Internet des objets avancé - spécialisation de fabrication de la date d'obtention de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 15 000 CAD nets d'UGS de solutions IDO admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 7 500 CAD nets d'UGS de solutions IDO admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie Accès unifié

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 6 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Accès unifié.

Tableau 6. Critères de paiement pour la sous-catégorie Accès unifié

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide LAN sans fil ou d'une spécialisation avancée Architecture de réseaux sans frontières ou d'une spécialisation avancée Accès unifié ou d'une spécialisation avancée Réseaux de grande entreprise, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide LAN sans fil ou d'une spécialisation avancée Architecture de réseaux sans frontières ou d'une spécialisation avancée Accès unifié ou d'une spécialisation avancée Réseaux de grande entreprise, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 110 000 CAD nets d'UGS de solutions d'Accès unifié admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 55 000 CAD nets d'UGS de solutions d'Accès unifié admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis)

Vous devez satisfaire à l'ensemble des critères indiqués au tableau 7 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Mise en réseau infonuagique Meraki

Tableau 7. Critères de paiement pour la sous-catégorie Mise en réseau infonuagique Meraki

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide LAN sans fil ou d'une spécialisation avancée Architecture de réseaux sans frontières ou d'une spécialisation avancée Accès unifié ou d'une spécialisation avancée Réseaux de grande entreprise, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide LAN sans fil ou d'une spécialisation avancée Architecture de réseaux sans frontières ou d'une spécialisation avancée Accès unifié ou d'une spécialisation avancée Réseaux de grande entreprise, à partir de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander un montant minimal net d'UGS de Mise en réseau infonuagique Meraki *** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander un montant minimal net d'UGS de solutions d'Accès unifié admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Catégorie Sécurité

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie Sécurité que s'ils remplissent les conditions requises pour au moins une des sous-catégories suivantes : Sécurité de réseau, Sécurité du contenu ou Sécurité Express. Les partenaires peuvent simultanément se qualifier au paiement pour n'importe laquelle de ces sous-catégories s'ils satisfont aux conditions exigées à cet effet.

Sous-catégorie Sécurité de réseau

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 8 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Sécurité de réseau.

Tableau 8. Critères de paiement de la sous-catégorie Sécurité de réseau

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP/Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide Sécurité, Architecture de réseaux sans frontières ou Architecture de sécurité ou Architecture de sécurité ou être fournisseur de technologies agréé pour le moteur de service d'identité à compter de la date d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide Sécurité, Architecture de réseaux sans frontières ou Architecture de sécurité ou Architecture de sécurité ou être fournisseur de technologies agréé pour le moteur de service d'identité à compter de la date d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 100 000 CAD nets d'UGS en Sécurité des réseaux admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS en Sécurité des réseaux admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.

Sous-catégorie Sécurité du contenu

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 9 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Sécurité du contenu.

Tableau 9. Critères de paiement pour la sous-catégorie Sécurité du contenu

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide Sécurité du contenu ou Architecture de sécurité à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide Sécurité du contenu ou Architecture de sécurité à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS en Sécurité de contenu admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS en Sécurité de contenu admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie Sécurité Express

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués dans le tableau 10 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Sécurité express.

Tableau 10. Critères de paiement de la sous-catégorie Sécurité Express

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP/Spécialisation	Doit conserver une spécialisation valide Sécurité Express pour les modules pare-feu de nouvelle génération ou les modules courriels, Web ou IPS à ou doit porter la désignation ATP partenaire du programme d'accueil express Cisco à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016. Remarque : L'admissibilité et les paiements des UGS de sécurité express sont basés sur la certification obtenue pour certains modules de la spécialisation Sécurité Express. De plus amples renseignements concernant l'admissibilité des UGS selon les modules particuliers de la spécialisation Sécurité Express sont présentés sur le site http://www.cisco.com/go/skus .	Doit conserver une spécialisation valide Sécurité Express pour les modules pare-feu de nouvelle génération ou les modules courriels, Web ou IPS à ou doit porter la désignation ATP partenaire du programme d'accueil express Cisco à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016. Remarque : L'admissibilité et les paiements des UGS de sécurité express sont basés sur la certification obtenue pour certains modules de la spécialisation Sécurité Express. De plus amples renseignements concernant l'admissibilité des UGS selon les modules particuliers de la spécialisation Sécurité Express sont présentés sur le site http://www.cisco.com/go/skus .
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS en sécurité Express admissibles.*** La période de calcul pour les affaires souscrites minimales dépend de l'inscription du partenaire et de la situation relative à l'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.	Doit acheter au moins 12 500 \$CA nets d'UGS en sécurité Express admissibles.*** La période de calcul pour les affaires souscrites minimales dépend de l'inscription du partenaire et de la situation relative à l'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.

Catégorie collaboration

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie collaboration que s'ils remplissent les conditions requises pour l'une des sous-catégories suivantes : communications unifiées, WebEx, collaboration express, TelePresence Video Global ou TelePresence Video. Les partenaires peuvent simultanément se qualifier au paiement pour n'importe laquelle de ces sous-catégories, à l'exception des sous-catégories TelePresence et TelePresence Global, s'ils satisfont aux conditions exigées à cet effet.

Sous-catégorie Communications unifiées

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 11 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Communications unifiées.

Tableau 11. Critères de paiement pour la sous-catégorie Communications unifiées

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide Architecture de collaboration à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation avancée valide Architecture de collaboration à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 200 000 CAD nets d'UGS de solutions de communications unifiées admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 100 000 CAD nets d'UGS de solutions de Communications unifiées admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie WebEx

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 12 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie WebEx.

Tableau 12. Critères de paiement pour la sous-catégorie WebEx

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP/Spécialisation	Doit maintenir une désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo maître valide ou être titulaire d'une spécialisation avancée valide Architecture de collaboration, Vidéo express ou Vidéo, à compter de la date d'obtention de la spécialisation/désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir la désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo maître ou être titulaire d'une spécialisation avancée Architecture de collaboration, Vidéo express ou Vidéo, à compter de la date d'obtention de la spécialisation/désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 10 000 CAD nets d'UGS de solutions Cisco WebEx admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.	Doit commander pour au moins 5 000 CAD nets d'UGS de solutions Cisco WebEx admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.

Sous-catégorie TelePresence Video

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 13 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie TelePresence Video.

Tableau 13. Critères de paiement pour la sous-catégorie TelePresence Video

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP/Spécialisation	Doit maintenir une désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo maître valide ou être titulaire d'une spécialisation avancée valide Architecture de collaboration, Vidéo express ou Vidéo, à compter de la date d'obtention de la spécialisation/désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo maître valide ou être titulaire d'une spécialisation avancée valide Architecture de collaboration, Vidéo express ou Vidéo, à compter de la date d'obtention de la spécialisation/désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS de solutions Cisco TelePresence [@] admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS de solutions Cisco TelePresence [@] admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation ou de la désignation ATP.

Sous-catégorie TelePresence Video Global

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au Tableau 14 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie TelePresence Video Global.

Tableau 14. Critères de paiement pour la sous-catégorie TelePresence Video Global

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP	Doit maintenir une désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo Master Multinational ou ATP TelePresence Vidéo Master Global valide à compter de la date d'obtention de la désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation ATP Cisco TelePresence ^{MD} Vidéo Master Multinational ou ATP TelePresence Vidéo Master Global valide à compter de la date d'obtention de la désignation ATP jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS de solutions Cisco TelePresence [@] admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation ATP.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS de solutions Cisco TelePresence [@] admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation ATP.

Collaboration express

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 15 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Collaboration Express.

Tableau 15. Critères de paiement de la catégorie collaboration express

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Doit être titulaire d'une spécialisation Collaboration Express valide à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit être titulaire d'une spécialisation Collaboration Express valide à compter de la date de réalisation de la spécialisation jusqu'au 30 juillet 2016.

Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 40 000 \$ CA nets d'UGS de collaboration express admissibles.*** La période de calcul des commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation Collaboration express.	Doit commander pour au moins 20 000 CAD nets d'UGS de Collaboration Express admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation en Collaboration Express.
--------------------	--	---

Catégorie Centre de données

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie Centre de données que s'ils satisfont les conditions requises dans le cas d'au moins une des sous-catégories suivantes : Technologie de trame unifiée du centre de données, Technologie d'informatique unifiée du centre de données ou Technologie émergente du centre de données. Les partenaires peuvent simultanément se qualifier au paiement pour n'importe laquelle de ces sous-catégories s'ils satisfont aux conditions exigées à cet effet.

Sous-catégorie Technologie de trame unifiée de centre de données

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 16 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Technologie de trame unifiée de centre de données.

Tableau 16. Critères de paiement pour la sous-catégorie Technologie de trame unifiée de centre de données

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Aucune condition d'inscription, mais doit avoir obtenu une spécialisation avancée valide Technologie de matrice unifiée ou Architecture de centre des données en date du 30 juillet 2016.	Aucune condition d'inscription, mais doit avoir obtenu une spécialisation avancée valide Technologie de matrice unifiée ou Architecture de centre des données en date du 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS de Trame unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS de Trame unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie Technologie d'informatique unifiée de centre de données

Vous devez satisfaire les critères indiqués au tableau 17 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Technologie d'informatique unifiée de centre de données.

Tableau 17. Critères de paiement pour la sous-catégorie Technologie d'informatique unifiée de centre de données

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Spécialisation	Aucune condition d'inscription, mais doit avoir obtenu une spécialisation avancée valide Technologie d'informatique unifiée ou Architecture de centre de données en date du 30 juillet 2016.	Aucune condition d'inscription, mais doit avoir obtenu une spécialisation avancée valide Technologie d'informatique unifiée ou Architecture de centre de données en date du 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS d'Informatique unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS d'Informatique unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la spécialisation.

Sous-catégorie Technologie émergente de centre de données

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 18 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Technologie émergente de centre de données.

Tableau 18. Critères de paiement de la sous-catégorie Technologie émergente de centre de données

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP	Aucune condition d'inscription, mais doit avoir obtenu une désignation ATP – Infrastructure axée sur les applications de Cisco valide en date du 30 juillet 2016.	Aucune condition d'inscription, mais doit avoir obtenu une désignation ATP – Infrastructure axée sur les applications de Cisco valide en date du 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 50 000 CAD nets d'UGS de Technologie émergente pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation ATP.	Doit commander pour au moins 25 000 CAD nets d'UGS de Technologie émergente pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation ATP.

Catégorie Services gérés et en nuage

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie Services gérés et en nuage que s'ils remplissent les conditions requises pour l'une des sous-catégories suivantes : Services de base et services WAN, Accès unifié, IDO, Mise en réseau fonduagique Meraki (projet pilote É.-U.), Sécurité de réseau, Sécurité du contenu, Communications unifiées, WebEx, TelePresence, Technologie de trame unifiée de centre de données, Technologie d'informatique unifiée de centre de données et Technologie émergente de centre de données. Les partenaires peuvent simultanément se qualifier au paiement pour n'importe laquelle de ces sous-catégories s'ils satisfont aux conditions exigées à cet effet.

Sous-catégorie Services de base et services WAN

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 19 pour être admissible au paiement pour la sous-catégorie Services de base et services WAN.

Tableau 19. Critères de paiement de la sous-catégorie Services de base et services WAN

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de services de base et WAN admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de services de base et WAN admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie Accès unifié

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 20 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Accès unifié.

Tableau 20. Critères de paiement pour la sous-catégorie Accès unifié

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de solutions d'Accès unifié admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de solutions d'Accès unifié admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie IDO

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au Tableau 21 afin de recevoir le paiement pour la sous-catégorie IDO.

Tableau 21. Critères de paiement pour la sous-catégorie IDO

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.

Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de solutions IDO admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de solutions IDO admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.
--------------------	--	--

Sous-catégorie Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote É.-U.)

Vous devez satisfaire à l'ensemble des critères indiqués au tableau 22 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Mise en réseau infonuagique Meraki .

Tableau 22. Critères de paiement pour la sous-catégorie Mise en réseau infonuagique Meraki

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander un montant minimal net d'UGS de Mise en réseau infonuagique Meraki.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander un montant minimal net d'UGS de Mise en réseau infonuagique Meraki.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie Sécurité de réseau

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 23 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Sécurité de réseau.

Tableau 23. Critères de paiement de la sous-catégorie Sécurité de réseau

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS en Sécurité des réseaux admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS en Sécurité des réseaux admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie Sécurité du contenu

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 24 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie sécurité du contenu.

Tableau 24. Critères de paiement pour la sous-catégorie Sécurité du contenu

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS en Sécurité de contenu admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS en Sécurité de contenu admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie Communications unifiées

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 25 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie communications unifiées.

Tableau 25. Critères de paiement pour la sous-catégorie Communications unifiées

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de solutions de Communications unifiées admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de solutions de Communications unifiées admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie WebEx

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 26 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie WebEx.

Tableau 26. Critères de paiement pour la sous-catégorie WebEx

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de solutions Cisco WebEx admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de solutions Cisco WebEx admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie TelePresence

Vous devez satisfaire l'ensemble des critères indiqués au tableau 27 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie TelePresence.

Tableau 27. Critères de paiement pour la sous-catégorie TelePresence

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 \$CA nets d'UGS de solutions Cisco TelePresence ^{MD} vidéo admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 \$CA nets d'UGS de solutions Cisco TelePresence ^{MD} vidéo admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie Technologie de trame unifiée de centre de données

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 28 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Technologie de trame unifiée de centre de données.

Tableau 28. Critères de paiement pour la sous-catégorie Technologie de trame unifiée de centre de données

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.

Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de Trame unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de Trame unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.
--------------------	---	---

Sous-catégorie Technologie d'informatique unifiée de centre de données

Vous devez satisfaire les critères indiqués au tableau 29 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie technologie d'informatique unifiée de centre de données.

Tableau 29. Critères de paiement pour la sous-catégorie Technologie d'informatique unifiée de centre de données

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS d'Informatique unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS d'Informatique unifiée pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Sous-catégorie Technologie émergente de centres de données

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 30 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Technologie émergente de centre de données.

Tableau 30. Critères de paiement de la sous-catégorie Technologie émergente de centre de données

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit maintenir une désignation valide maître, avancée ou express de la catégorie Services gérés et en nuage à compter de la date d'obtention de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 500 CAD nets d'UGS de Technologie émergente pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 250 CAD nets d'UGS de Technologie émergente pour centre de données admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Catégorie Revendeur de services en nuage

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie Revendeur de services en nuage que s'ils remplissent les conditions requises pour la sous-catégorie Revendeur de services en nuage. Vous devez remplir l'ensemble des

critères indiqués au tableau 31 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Revendeur de services en nuage.

Tableau 31. Critères de paiement pour la sous-catégorie Revendeur de services en nuage

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit conserver une désignation Revendeur de services en nuage valide à partir de la date de réalisation de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.	Doit conserver une désignation Revendeur de services en nuage valide à partir de la date de réalisation de la désignation jusqu'au 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 16 000 \$ CAD nets d'UGS de Services en nuage Cisco Powered admissibles.*** La période de calcul pour les affaires souscrites minimales dépend de l'inscription du partenaire et de la situation relative à l'obtention de la désignation.	Doit commander pour au moins 16 000 \$ CAD nets d'UGS de Services en nuage Cisco Powered admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'inscription du partenaire et de l'état d'obtention de la désignation.

Catégorie SaaS

Les partenaires ne peuvent s'inscrire à la catégorie Collaboration SaaS que s'ils remplissent les conditions requises pour au moins l'une des sous-catégories suivantes : Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire ou Collaboration SaaS – Cycle de vie. Les partenaires peuvent simultanément se qualifier au paiement pour n'importe laquelle de ces sous-catégories s'ils satisfont aux conditions exigées à cet effet.

Sous-catégorie Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 32 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire.

Tableau 32. Critères de paiement pour la sous-catégorie Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
Désignation	Doit avoir obtenu une désignation Collaboration SaaS valide en date du 30 juillet 2016.	Doit avoir obtenu une désignation Collaboration SaaS valide en date du 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit commander pour au moins 1 600 CAD nets d'UGS de Collaboration SaaS admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état de l'inscription du partenaire.	Doit commander pour au moins 1 600 CAD nets d'UGS de Collaboration SaaS admissibles.*** La période de calcul pour les commandes minimales dépend de l'état de l'inscription du partenaire.

Sous-catégorie Collaboration SaaS – Cycle de vie

Vous devez remplir l'ensemble des critères indiqués au tableau 33 pour pouvoir recevoir le paiement pour la sous-catégorie Collaboration SaaS – Cycle de vie.

Tableau 33. Critères de paiement pour la sous-catégorie Collaboration SaaS – Cycle de vie

Critère	Inscrit à la période de 6 mois	Inscrit à la période de 3 mois
ATP	Doit avoir une désignation SaaS de collaboration valide et une désignation ATP de revente SaaS valide le 30 juillet 2016.	Doit avoir une désignation SaaS de collaboration valide et une désignation ATP de revente SaaS valide le 30 juillet 2016.
Volume de ventes**	Doit conserver un pourcentage minimal d'UGS de Collaboration SaaS admissibles pour tous les clients.*** La période de calcul du pourcentage minimal pour les commandes dépend de l'état de l'inscription du partenaire.	Doit conserver un pourcentage minimal d'UGS de Collaboration SaaS admissibles pour tous les clients.*** La période de calcul du pourcentage minimal pour les commandes dépend de l'état de l'inscription du partenaire.

**Volume de ventes : dans le cas des partenaires qui s'inscrivent à la période de 6 mois ou à la période de 3 mois, le calcul des commandes minimales se fera respectivement à partir du 24 janvier 2016 et du 1^{er} mai 2016. Dans le cas des partenaires qui obtiennent le niveau de spécialisation requis pour une sous-catégorie en dehors de la période d'inscription de 6 ou de 3 mois, le calcul du montant minimal de commandes sera effectué à partir de la date d'obtention de la spécialisation ATP.

- Partenaires inscrits au Programme de valorisation de la spécialisation qui commandent directement auprès de Cisco : les commandes directes sont prises en compte lorsque la commande est de type « Commande passée auprès de Cisco ».
- Partenaires inscrits au Programme de valorisation de la spécialisation qui commandent par un distributeur agréé Cisco : Cisco ne reconnaît le point de vente (PDV) du distributeur qu'une fois le produit expédié et facturé, quelle que soit la date à laquelle le produit a été commandé auprès du distributeur. Dans le cas des partenaires qui achètent de distributeurs agréés, Cisco tient compte de la date d'envoi (la date à laquelle le distributeur a envoyé la transaction du PDV à Cisco) pour reconnaître la commande. La transaction du PDV doit être comptabilisée au plus tard le 28 juillet 2016 afin d'être valide pour le programme VIP 27. Si la commande de distribution est passée au moyen du processus de neutralité des commandes des distributeurs (Channels Booking Neutrality ou CBN) de Cisco, elle sera convertie en commande directe et sera traitée comme telle. La commande CBN serait alors soumise aux mêmes dates limites qu'une commande directe : affaire souscrite le 30 juillet 2016 au plus tard et expédiée le 29 octobre 2016 au plus tard.
- La catégorie Services gérés et en nuage exige un montant minimal d'affaire souscrite de 500 \$ par sous-catégorie pour chaque groupe de pays.
- La catégorie Revendeur de services en nuage exige un montant minimal d'affaire souscrite de 16 000 \$ par catégorie pour chaque groupe de pays. Seules les ventes de services en nuage Cisco Powered admissibles souscrites durant la période du programme particulier, dont le contrat commence après le 1^{er} août 2015 et pour lesquelles le point de vente (PDV) a été signalé à Cisco par l'agrégateur de nuages ou le fournisseur CMSP sont admissibles.

- La sous-catégorie Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire exige un montant minimal de commande de 1 600 \$ par groupe de pays. Seules les ventes qui répondent aux exigences suivantes sont admissibles :
 - Doivent correspondre à des UGS supplémentaire admissibles au client final, qui peuvent se traduire par un nouvel abonnement client ou une augmentation de la valeur de l'abonnement actuel du client
 - La date de début de l'abonnement doit se situer dans la période du programme spécifiée et être inscrite sur le portail de commerce Cisco (CCW) en passant par la plateforme d'abonnement de Cisco
- Dans la sous-catégorie Collaboration SaaS – Cycle de vie, les partenaires doivent conserver 90 % des revenus récurrents pendant la période du programme spécifiée, pour tous les clients. Seules les ventes qui répondent aux exigences suivantes sont admissibles :
 - Doivent correspondre à des UGS admissibles
 - La date de début de l'abonnement doit se situer dans la période du programme spécifiée et être inscrite sur le portail de commerce Cisco (CCW) en passant par la plateforme d'abonnement de Cisco

Règles de priorité

Les commandes sont attribuées au programme VIP dès qu'elles sont passées et ont priorité sur les commandes ultérieures, quel que soit l'état d'admissibilité du partenaire au paiement.

1. **Catégorie Réseaux de grande entreprise** : la sous-catégorie Services de base et services WAN a priorité sur la sous-catégorie Accès unifié dans le cas des affaires souscrites dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories. Les sous-catégories Services de base et services WAN et Accès unifié ont priorité sur la sous-catégorie Réseaux d'entreprise Express dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories. La sous-catégorie Accès unifié a priorité sur la sous-catégorie IDO dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories.
2. **Catégorie Sécurité** : la sous-catégorie Sécurité du contenu a priorité sur la sous-catégorie Sécurité de réseau dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories. Les sous-catégories Sécurité de réseau et Sécurité du contenu ont priorité sur la sous-catégorie Sécurité de réseau Express dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories.
3. **Catégorie Collaboration** : les sous-catégories TelePresence Video, TelePresence Video Global, WebEx et Communications unifiées ont priorité sur la sous-catégorie Collaboration Express dans le cas de commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories. La sous-catégorie Communications unifiées a priorité sur les sous-catégories TelePresence et WebEx dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories. La sous-catégorie TelePresence Video Global aura priorité sur la sous-catégorie TelePresence dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux catégories.
4. **Catégorie Centre de données** : la sous-catégorie Centre de données émergent a priorité sur la sous-catégorie Trame unifiée de centre de données dans le cas des commandes dont les UGS sont admissibles dans les deux sous-catégories.

Tableau des commandes minimales

***Les objectifs de commandes minimales pour la période de 3 mois représentent la moitié des objectifs pour la période de 6 mois indiquée ci-dessous, à l'exception des catégories CSR et SaaS pour lesquelles les objectifs de commandes minimales demeurent les mêmes pour les périodes de 6 mois et de 3 mois.

Groupe de pays	Services de base et services WAN	Réseaux d'entreprise Express	Internet des objets (IDO)	Accès unifié	Sécurité de réseau	Sécurité du contenu	Sécurité express	Technologie de trame unifiée de centre de données	Technologie d'informatique unifiée de centre de données	Technologie émergente de centre de données
	Réseaux de grande entreprise				Sécurité			Centre de données		
Canada	300 000 \$	50 000 \$	15 000 \$	110 000 \$	100 000 \$	50 000 \$	25 000 \$	50 000 \$	50 000 \$	50 000 \$

Groupe de pays	Communications unifiées	TelePresence Video	TelePresence Video Global	WebEX ^{MD}	Collaboration express	Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire	Collaboration SaaS – cycle de vie	Revendeur de services infonuagiques
	Collaboration					Collaboration SaaS		CSR
Canada	200 000 \$	50 000 \$	50 000 \$	10 000 \$	40 000 \$	1 600 \$	s.o.	16 000 \$

Groupe de pays	Services de base et services WAN	Accès unifié	IDO	Sécurité de réseau	Sécurité du contenu	Communications unifiées	TelePresence	WebEx	Technologie de trame unifiée de centre de données	Technologie d'informatique unifiée de centre de données	Technologie émergente de centre de données
	Services gérés et infonuagiques										
Canada	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$	500 \$

Incentifs

Incentifs de base

Cisco offre aux partenaires admissibles des incitatifs de base (décrits dans les tableaux 34 à 43) pour chaque sous-catégorie du programme de valorisation de la spécialisation. Ces incitatifs sont basés sur les commandes nettes expédiées d'UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2.

Incentifs progressifs

- **Incentif destiné aux partenaires Or certifiés (disponible dans les catégories Architecture) :** Cisco offre aux partenaires Or certifiés admissibles un incitatif supplémentaire de 1 % pour les sous-catégories Sécurité de réseau, Sécurité du contenu, TelePresence vidéo, TelePresence vidéo global, WebEx, Communications unifiées, Technologie d'informatique unifiée de centre de données, Technologie de trame unifiée de centre de données et Technologie émergente de centre de données. Cet incitatif est basé sur les expéditions nettes d'UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2. De plus, Cisco offrira aux partenaires Or certifiés un incitatif supplémentaire de 1 % pour les UGS de catégorie C et D des sous-catégories Services de base et services WAN, Accès unifié, IDO et Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis) basé sur les expéditions nettes des UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2.
- **Incentif Core Accelerator (disponible dans les sous-catégories Services de base et services WAN, services d'accès unifié) :** Cisco offrira aux partenaires certifiés Or admissibles une prime supplémentaire de 1 à 2 % sur les expéditions nettes de toutes les UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2.
- **Incentif destiné aux partenaires maîtres spécialisés (disponible dans les catégories Architecture) :** Cisco offre aux partenaires maîtres spécialisés admissibles un incitatif supplémentaire de 3 % pour les sous-catégories Communications unifiées, WebEx, TelePresence Vidéo, TelePresence Vidéo Global, Sécurité du contenu et Sécurité de réseau. Cet incitatif est basé sur les expéditions nettes d'UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2. L'incitatif destiné aux partenaires maîtres spécialisés est payé pour les sous-catégories Communications unifiées et WebEx si le partenaire détient la spécialisation Collaboration maître. L'incitatif destiné aux partenaires maîtres spécialisés est payé pour la sous-catégorie TelePresence Vidéo et TelePresence Vidéo Global si le partenaire détient la désignation ATP TelePresence vidéo maître. L'incitatif destiné aux partenaires maîtres spécialisés est payé pour la sous-catégorie Sécurité de réseau et Sécurité du contenu si le partenaire détient la spécialisation Sécurité maître. Cisco offre aux partenaires concepteurs de nuages maîtres admissibles un incitatif d'un pour cent (1 %) pour les sous-catégories Trame unifiée de centre de données, Informatique unifiée de centre de données, Centre de données émergent. Cet incitatif est basé sur les commandes nettes expédiées d'UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2.

- **Incitatif destiné aux partenaires maîtres ayant obtenu la désignation de services gérés et infonuagiques (disponible dans la catégorie CMS) :** Cisco offre aux partenaires maîtres ayant obtenu la désignation de services gérés et en nuage un incitatif supplémentaire de 1 % pour les sous-catégories Sécurité de réseau, Sécurité du contenu, TelePresence, WebEx, Communications unifiées, Technologies d'informatique unifiée de centre de données, Technologies de trame unifiée de centre de données et Technologie émergente de centre de données. Cet incitatif est basé sur les expéditions nettes d'UGS admissibles, de licences détenues ou transférées pour revente et de services gérés et en nuage durant la période du programme indiquée au tableau 2. Cisco offre un incitatif de 1 % sur les UGS avec remise de catégorie C et D aux partenaires maîtres et certifiés en services gérés qui sont inscrits à la catégorie Service gérés et en nuage (CMS), pour les sous-catégories Services de base et services WAN, Accès unifié, IDO et Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis). Cet incitatif est basé sur les expéditions nettes d'UGS admissibles, licences détenues ou transférées pour revente et de services gérés et en nuage durant la période du programme indiquée au tableau 2.
- **Incitatif Cisco Powered :** Cisco offre aux partenaires maîtres admissibles qui ont obtenu la désignation de services gérés et en nuage, un incitatif supplémentaire de 3 % pour les sous-catégories Sécurité de réseau, Sécurité du contenu, Communications unifiées ou TelePresence, et un incitatif supplémentaire de 1 % pour ceux qui se qualifient dans la sous-catégorie Technologies de trame unifiée de centre de données avec des désignations de services Cisco Powered. Ces incitatifs sont basés sur les expéditions nettes d'UGS admissibles, licences détenues ou transférées pour revente et de services gérés et en nuage durant la période du programme indiquée au tableau 2.

Remarque : Les partenaires doivent avoir obtenu une désignation de services Cisco Powered pour le service géré ou en nuage particulier, une certification Or ou une spécialisation ou désignation de niveau maître au moment de l'inscription et doivent conserver cette dernière pendant toute la durée du programme pour pouvoir bénéficier de l'incitatif Cisco Powered, Partenaire certifié Or, Core Accelerator, Partenaire maître spécialisé ou Partenaire maître ayant obtenu la désignation de services gérés et en nuage. De plus, dans la catégorie Centre de données, la spécialisation Développeur de nuage maître doit être obtenue avant le 30 juillet 2016.

Utilisation des remises : un quart (25 %) de la remise totale pour la spécialisation communications unifiées avancée sera utilisé comme fonds de développement du marché (MDF) afin de stimuler l'activité communications unifiées du partenaire.

Le MDF peut être utilisé pour les activités de communications unifiées conjointement approuvées par Cisco et le partenaire, notamment les suivantes :

Formation (y compris les frais de transport et d'hébergement)

- Services Cisco (PCS, services avancés, trousse de déploiement)
- Séminaires (comme des séminaires particuliers au secteur ou séminaires commandités par Cisco, y compris les frais de transport et d'hébergement)
- Laboratoires et de l'équipement de démonstration
- Cisco utilisera ce fonds MDF pour couvrir la part des activités susmentionnées incombant au partenaire et qui n'est pas déjà payée par Cisco dans le cadre d'un fonds de commercialisation conjointe (JMF) en place.

- Cisco est ouverte à d'autres propositions à valeur ajoutée pour des activités non mentionnées ci-dessus, pour autant qu'elles fassent l'objet d'un accord écrit entre Cisco et le partenaire.
 - Avant de pouvoir bénéficier de toute remise, le partenaire doit indiquer par écrit au gestionnaire de comptes des partenaires revendeurs Cisco et au gestionnaire du programme VIP de Cisco Canada le nom de son représentant qui détient l'autorisation de signature pour ces fonds.
 - Les fonds de développement du marché seront versés directement au partenaire dans le cadre de son paiement VIP. Un accord écrit sur les dépenses imputées au fond doit être établi entre le gestionnaire de comptes des partenaires Cisco et le représentant du partenaire, et soumis à l'approbation du gestionnaire du programme VIP de Cisco Canada. L'approbation écrite du responsable du programme VIP de Cisco Canada est requise avant l'imputation de toute dépense au fonds de développement du marché.
- Tous les fonds MDF doivent être dépensés au plus tard le 30 juillet 2018, soit 12 mois après la fin de la période de ce programme.

Les tableaux 34 à 43 résument les incitatifs de base et progressifs pour chaque catégorie du programme VIP.

Tableau 34. Pourcentages de paiement pour la catégorie Réseaux de grande entreprise

	Catégorie de paiement	Services de base et services WAN	Accès unifié	IDO	Réseaux d'entreprise Express	Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis)
Incitatifs de base	A	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
	C*	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
	D*	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
	V	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Incitatifs incrémentiels	Incitatif Or	1 %*	1 %*	1 %*	Aucun	1 %*
	Incitatif maître	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun
	Prime Core Accelerator	1-2 % **	1-2 % **	Aucun	Aucun	Aucun

* De plus, Cisco offrira aux partenaires Or certifiés admissibles un incitatif supplémentaire de 1 % pour les UGS de catégorie C et D des sous-catégories Services de base et services WAN, Accès unifié, IDO et Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis) basé sur les expéditions nettes des UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2.

** Cisco offrira aux partenaires certifiés Or admissibles une prime supplémentaire de 1 à 2 % sur les UGS admissibles à l'incitatif Core Accelerator. Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez la page www.cisco.com/go/skus.

Tableau 35. Pourcentages de paiement pour la catégorie Sécurité

	Catégorie de paiement	Sécurité Express*	Sécurité de réseau	Sécurité du contenu
Incentifs de base	A	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %
	C	10 %	10 %	10 %
	D	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %
	F	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %
Incentifs incrémentiels	Incentif Or	Aucun	1 %	1 %
	Incentif maître	Aucun	3 %	3 %

* L'admissibilité et les paiements des UGS de Sécurité express sont basés sur la certification obtenue pour certains modules de la spécialisation Sécurité Express. De plus amples renseignements concernant l'admissibilité des UGS selon les modules particuliers de la spécialisation Sécurité Express sont présentés sur le site <http://www.cisco.com/go/skus>.

Tableau 36. Pourcentages de paiement pour la catégorie Collaboration

	Catégorie de paiement	TelePresence Video	TelePresence vidéo global	Express Collaboration	WebEx	Communications unifiées
Base Incentifs	A	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %	15 %	15 %
	C	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
	D	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
	F	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Incentifs progressifs	Incentif Or	1 %	1 %	s.o.	1 %	1 %
	Incentif maître	3 %	3 %	s.o.	3 %	3 %

Tableau 37. Pourcentages de paiement pour la catégorie Centre de données

	Catégorie de paiement	Technologie d'informatique unifiée de centre de données	Technologie de trame unifiée de centre de données	Technologie émergente de centre de données
Incitatifs de base	A	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %
	C	10 %	10 %	10 %
	D	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %
	F	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %
Incitatifs progressifs	Incitatif Or	1 %	1 %	1 %
	Incitatif maître	1 %	1 %	1 %

Tableau 38. Pourcentages de paiement pour la catégorie Services gérés et en nuage

	Catégorie de paiement	TelePresence	WebEx	Communications unifiées
Incitatifs de base	A	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %
	C	10 %	10 %	10 %
	D	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %
	F	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %
Incitatifs progressifs	Incitatif pour services Cisco Powered	3 %	Aucun	3 %
	Incitatif maître CMS	1 %	1 %	1 %

Tableau 39. Pourcentages de paiement pour la catégorie Services gérés et en nuage

	Catégorie de paiement	Technologie d'informatique unifiée de centre de données	Technologie de trame unifiée de centre de données	Technologie émergente de centre de données
--	-----------------------	---	---	--

Incitatifs de base	A	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %
	C	10 %	10 %	10 %
	D	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %
	F	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %
Incitatifs progressifs	Incitatif pour services Cisco Powered	Aucun	1 %	Aucun
	Incitatif maître CMS	1 %	1 %	1 %

Tableau 40. Pourcentages de paiement pour la catégorie Services gérés et en nuage

	Catégorie de paiement	Sécurité de réseau	Contenu Sécurité
Incitatifs de base	A	20 %	20 %
	B	15 %	15 %
	C	10 %	10 %
	D	8 %	8 %
	E	6 %	6 %
	F	5 %	5 %
	G	4 %	4 %
	H	3 %	3 %
	I	2 %	2 %
	J	1 %	1 %
Incitatifs progressifs	Incitatif pour services Cisco Powered	3 %	3 %
	Incitatif maître CMS	1 %	1 %

Tableau 41. Pourcentages de paiement pour la catégorie Services gérés et en nuage

	Catégorie de paiement	Accès unifié	Mise en réseau infonuagique Meraki (projet)	IDO	Services de base et services WAN

			pilote aux États-Unis)		
Incitatifs de base	A	20 %	20 %	20 %	20 %
	B	15 %	15 %	15 %	15 %
	C*	10 %	10 %	10 %	10 %
	D*	8 %	8 %	8 %	8 %
	E	6 %	6 %	6 %	6 %
	F	5 %	5 %	5 %	5 %
	G	4 %	4 %	4 %	4 %
	H	3 %	3 %	3 %	3 %
	I	2 %	2 %	2 %	2 %
	J	1 %	1 %	1 %	1 %
Incitatifs progressifs	Incitatif pour services Cisco Powered	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun
	Incitatif maître CMS	1 %*	1 %*	1 %*	1 %*

* Cisco offrira aux partenaires CMS certifiés Maître inscrits dans la catégorie CMS un incitatif supplémentaire de 1 % pour les UGS de catégorie C et D des sous-catégories Services de base et services WAN, Accès unifié, IDO et Mise en réseau infonuagique Meraki (projet pilote aux États-Unis) basé sur les expéditions nettes des UGS admissibles pour la revente durant la période du programme indiquée au tableau 2.

Tableau 42. Critères de paiement pour la sous-catégorie Revendeur de services en nuage

	Services	Pourcentage
Pourcentages de paiement VIP	Infrastructures en tant que service (IaaS)	4 %
	Récupération après sinistre en tant que service (DRaaS)	4 %
	Communications unifiées en tant que service basé sur HCS (HCS)	4 %
	Vidéo et TelePresence en tant que service (TPaaS)	4 %
	Poste de travail en tant que service (DaaS)	4 %
	Centre d'appel en tant que service basé sur HCS (HCS pour CC)	4 %
	Fondation pour logiciel en tant que service (FNaaS)	4 %
	Prenez vos appareils personnels (PAP) en tant que service (BYODaaS)	4 %
	Cloud Cell Architecture pour SAP HANA	4 %
	Réseau WAN intelligent en tant que service (IWANaaS)	4 %

	Sécurité hébergée en tant que service (HSaaS)	4 %
	Utilisation de Cisco IaaS pour les offres groupées de solutions infonuagiques hybrides	4 %
	Services Cisco Intercloud	4 %
	Utilisation de l'architecture Cisco Powered pour la plateforme en nuage de Microsoft	4 %
Incentifs progressifs	Incentif Or	Aucun
	Incentif maître	Aucun

Le paiement maximal qu'un partenaire peut recevoir pour la catégorie CSR est 300 000 \$ USD.

Tableau 43. Pourcentages de paiement pour la catégorie Collaboration SaaS

	Service	Pourcentage
Pourcentages de paiement VIP	Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire	25 % de l'accroissement de la valeur annuelle (12 mois) de l'abonnement au service Cisco
Incentifs progressifs	Incentif Or	Aucun
	Incentif maître	Aucun

	Service	Pourcentage
Pourcentages de paiement VIP	Collaboration SaaS – Cycle de vie	7 % de la valeur retenue sur une période de 6 mois d'abonnement aux services Cisco
Incentifs progressifs	Incentif Or	Aucun
	Incentif maître	Aucun

Produits et services en nuage admissibles

Pour obtenir une liste complète des UGS et des services en nuage admissibles au programme VIP période 27, rendez-vous sur le site <http://www.cisco.com/go/skus>.

Cette liste sera mise à jour au début de chaque période du programme. Un nombre limité d'UGS seront modifiées au début du 4^e trimestre de l'exercice Cisco, c'est-à-dire le 1^{er} mai 2016. Pour voir les commandes associées aux UGS concernées, rendez-vous sur le site <http://www.cisco.com/go/tpv>. Le paiement est basé sur les UGS admissibles à chaque période du programme, sauf pour la catégorie Revendeur de services en nuage (basée sur les services en nuage admissibles indiqués précédemment) et la catégorie Collaboration SaaS. La catégorie Collaboration SaaS repose sur les ventes supplémentaires d'UGS admissibles au client final (qui peuvent se traduire par un nouvel abonnement client ou une augmentation de la valeur de l'abonnement actuel du client) ou sur la valeur retenue pour les UGS admissibles durant la période du programme, comme décrit plus haut.

Tous les paiements de la catégorie Collaboration SaaS sont calculés en utilisant les taux de change Cisco (conversion en dollars américains) applicables au moment où la remise est calculée (pas au moment de la vente, de la souscription ou de l'expédition). Tous les paiements de la catégorie Collaboration SaaS seront effectués en décembre 2016.

Accord du programme Cisco de valorisation de la spécialisation : période 27

Pour vous inscrire au programme Cisco de valorisation de la spécialisation, votre entreprise doit accepter les conditions du présent accord du programme Cisco de valorisation de la spécialisation : période 27 (l'« Accord »). Cet Accord s'applique aux partenaires inscrits qui sont des « revendeurs » ou des « partenaires de la catégorie services gérés et en nuage » comme définis à la section 3 ci-dessous.

Cet Accord est conclu par l'entreprise que vous avez identifiée dans la Demande d'inscription en tant que partenaire (le « Partenaire ») et Cisco. Pour les besoins de cet Accord, Cisco est défini comme suit :

Si l'établissement principal du partenaire est situé au Canada, « Cisco » fait référence à la société Cisco Systems Canada Co., une société canadienne dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : 88 Queens Quay West, Suite 2900, Toronto, ON, M5J 0B8, Canada.

Si l'établissement principal du partenaire est situé au Japon, « Cisco » fait référence à Cisco Systems G.K., une société japonaise dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : 9.7.1, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-622, Japon.

Si l'établissement principal du partenaire se trouve en Amérique latine, dans les Caraïbes ou aux États-Unis d'Amérique (les « États-Unis »), « Cisco » fait référence à Cisco Systems, Inc., une société établie en Californie dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : 170 West Tasman Drive, San Jose, Californie 95134, États-Unis.

Si l'établissement principal du partenaire se trouve dans la région Asie-Pacifique (à l'exclusion de l'Australie et du Japon), au Moyen-Orient (à l'exclusion d'Israël), en Afrique, en Europe centrale ou en Europe de l'Est (à l'exclusion des États membres de l'Espace économique européen), en Russie ou dans la Communauté des États indépendants (CEI), « Cisco » fait référence à Cisco Systems International B.V., une société établie selon les lois des Pays-Bas dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : Haarlerbergpark, Haarlerbergweg 13-19, 1101 CH, Amsterdam, Pays-Bas.

Si l'établissement principal du partenaire se trouve en Israël ou dans l'Espace économique européen (« EEE »), à l'exclusion des Pays-Bas et de l'Italie, « Cisco » fait référence à Cisco International Limited, une société établie selon les lois du Royaume-Uni dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : 1 Callaghan Square, Cardiff, CF10 5BT, Royaume-Uni.

Si l'établissement principal du partenaire se trouve aux Pays-Bas, « Cisco » fait référence à Cisco Systems, International B.V., une société établie selon les lois des Pays-Bas dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : Haarlerbergpark, Haarlerbergweg 13-19, 1101 CH Amsterdam, Pays-Bas. Si l'établissement principal du partenaire se trouve en Italie, « Cisco » fait référence à Cisco Systems Italy S.R.L.(Cisco Italie), une société établie selon les lois de l'Italie dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : Via Torre Bianchi 7, 20871 Vimercate MB, Italie.

Si l'établissement principal du partenaire se trouve en Australie, « Cisco » fait référence à Cisco Systems Australia Pty Limited, ABN 52 050 332 940, une société australienne dont l'établissement principal est situé à l'adresse suivante : Level 9, 80 Pacific Highway, North Sydney, NSW 2060, Australie.

On entend par « Cisco » les entités indiquées ci-dessus, sous réserve toutefois que, pour les besoins du présent Accord concernant les droits des clients et les obligations et responsabilités de Cisco, l'entité Cisco acceptant chaque bon de commande du client soit l'entité applicable et que le présent Accord soit interprété pour de tels besoins, comme s'il avait été conclu entre le client et ladite entité seulement.

1. Introduction et contexte

1.1 Résumé du programme

Le Programme Cisco^{MD} de valorisation de la spécialisation pour les architectures (« VIP » ou le « Programme ») est un programme de paiement d'appoint complet conçu pour augmenter les marges des partenaires de Cisco (les « Partenaires ») en récompensant ceux d'entre eux qui se concentrent sur les technologies appartenant aux architectures de Cisco, telles que Collaboration, Centre de données, Réseaux de grande entreprise, Sécurité, Services gérés et en nuage ou les offres émergentes. Ce Programme garantit un versement aux Partenaires qui réalisent les objectifs du programme sur une période de six ou de trois mois (la « Période du programme »). La période 27 du Programme Cisco de valorisation de la spécialisation a débuté le 24 janvier 2016 et se terminera le 30 juillet 2016.

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/ppe> (les « Conditions générales »), définit les conditions générales de participation des Partenaires au Programme.

1.3 Résumé du processus

Le Programme exige du Partenaire qu'il satisfasse à toutes les exigences résumées ci-dessous et détaillées plus bas à la section 3.

1.3.1 Inscription

1.3.1.1 Le Partenaire doit s'inscrire à la période du programme VIP en cours pour y participer.

1.3.1.2 Les demandes sont soumises à l'approbation et à la vérification des critères d'inscription.

1.3.2 Conditions de participation

1.3.2.1 Le Partenaire doit être titulaire de la spécialisation, certification, désignation ou du statut d'ATP requis au moment de l'obtention de la sous-catégorie spécifique dans le cadre du programme VIP.

1.3.2.2 Pour s'inscrire dans une catégorie, le Partenaire doit satisfaire aux conditions requises à la participation pour au moins une sous-catégorie. Consultez le site <http://www.cisco.com/go/vip> pour obtenir tous les détails. Une fois inscrit dans une catégorie, le Partenaire peut être admis dans toute autre sous-catégorie de la catégorie à laquelle il s'est inscrit, sous réserve de satisfaire aux exigences de la sous-catégorie en question.

1.3.2.3 Si un Partenaire est exclu de la période d'inscription de six mois suite à l'arrivée à échéance de sa spécialisation, il peut s'inscrire à la période de trois mois sous réserve de détenir une spécialisation valide au moment de l'inscription à la période de trois mois et d'avoir satisfait toutes les autres conditions du programme.

1.3.2.4 Le partenaire doit avoir accès à l'outil Accès des partenaires en ligne (PAL) de Cisco afin de fournir les coordonnées de clients (y compris l'adresse courriel à laquelle les sondages seront envoyés) et terminer les activités de suivi de tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours.

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 Affilié : toute société, entreprise, forme de partenariat ou autre entité qui contrôle ou dépend du Partenaire de manière directe ou indirecte, ou qui partage une entité mère commune avec le Partenaire.

2.2 Modèle d'attribution : une commande nette d'UGS est répartie entre les technologies intégrées à l'UGS. La liste des UGS admissibles, les pourcentages d'allocation et les pourcentages de remise sont publiés à l'adresse <http://www.cisco.com/go/skus>.

2.3 Commande passée auprès de Cisco : commande saisie dans le système de commande de Cisco, qui a passé l'étape initiale d'attente/de vérification du crédit et est conforme avec la politique d'acceptation des commandes internes de Cisco.

2.4 Cisco Capital^{MD} : entité de Cisco responsable du financement des Partenaires de Cisco et des Clients finals 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>.

2.5 Groupe de pays : un groupe de pays est un ensemble de pays désignés par Cisco qui occupent une région/zone géographique précise, où un partenaire est en mesure d'effectuer ses activités.

2.6 Commande directe : commande passée directement auprès de Cisco.

2.7 Client 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, conformément à la section 5.2 ci-dessous.

2.8 GPL : liste de prix générale de Cisco publiée sur Cisco.com.

2.9 GPN : programme du réseau international de partenaires de Cisco.

2.10 UGS de Collaboration SaaS supplémentaires : ventes supplémentaires des UGS admissibles au client final (qui peuvent se présenter sous la forme d'un nouvel abonnement client ou d'une augmentation de la valeur de l'abonnement actuel du client), sans égard au partenaire qui fournit le service.

2.11 Usage interne : toute utilisation professionnelle d'un produit aux fins personnelles internes d'un client final ou d'un partenaire; à ne pas confondre avec la définition de Revente fournie plus bas.

2.12 Commandes nettes : commandes, moins les annulations de commande.

2.13 Expéditions nettes : commandes expédiées, moins les retours de produits.

2.14 Partenaire : revendeur enregistré auprès de Cisco qui achète ou acquiert sous licence des produits et services auprès d'une source ou d'un réseau agréé et revend directement les produits et services concernés aux clients finals.

2.15 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.

2.16 Accord de revente : le contrat de partenariat de distribution indirecte (ICPA) de Cisco, le contrat d'intégrateur de systèmes (SIA) de Cisco ou tout autre accord similaire de Cisco autorisant la revente de produits et services Cisco aux clients finals.

2.17 Services : services achetés en vertu de l'accord de revente des partenaires, comme le logiciel-service de collaboration, Vidéo et TelePresence en tant que service, et tout autre service mentionné dans les présentes conditions générales.

2.18 Territoire : l'Amérique; l'Europe, le Moyen-Orient, l'Afrique et la Russie (« EMOAR »); l'Asie-Pacifique et le Japon (« APJ »); et la Chine élargie.

3. Critères d'admissibilité

3.1 Admissibilité aux paiements. Pour pouvoir participer au programme VIP, le Partenaire doit satisfaire aux critères d'admissibilité énumérés ci-dessous.

3.1.1 Le partenaire doit être un partenaire revendeur de produits Cisco ou un partenaire CMS, être approuvé à titre de Revendeur de services en nuage (CSR) et être en mesure de vendre Collaboration SaaS sous contrat.

3.1.2 Le Partenaire doit conserver ou obtenir la spécialisation, la certification, la désignation, le module ou la désignation ATP valide associé pendant toute la durée du programme et satisfaire de façon régulière aux critères établis.

3.1.3 Pour être admissible au programme VIP, le partenaire doit satisfaire les conditions relatives au chiffre d'affaires de chaque sous-catégorie. Les conditions relatives au chiffre d'affaires sont déterminées par commandes nettes pour les commandes passées auprès de Cisco (commandes directes et CBN), le revenu POS (point de vente) net, c'est-à-dire le prix entre Cisco et le distributeur, pour les commandes passées auprès d'un distributeur agréé de Cisco ou d'un revendeur agréé (autres commandes indirectes), les ventes de services infonuagiques Cisco Powered admissibles pour lesquelles le revenu POS est signalé à Cisco par l'agrégateur de nuages ou le fournisseur CMSP, les ventes d'UGS Collaboration SaaS entrées au niveau de la plateforme d'abonnement de Cisco sur le portail CCW, moins les retours durant la période du programme et jusqu'à 90 jours après la période du programme. Le chiffre d'affaires exigé pour chaque sous-catégorie est indiqué à l'adresse <http://www.cisco.com/go/vip>.

3.1.4 Le Partenaire est libre de déterminer unilatéralement les prix minimaux de revente. Ce programme ne constitue pas un engagement et ne garantit en aucun cas que le Partenaire augmente ses marges et améliore sa rentabilité.

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

3.1.6 Sondages sur la satisfaction de la clientèle

3.1.6.1 Le partenaire doit avoir accès à l'outil Accès des partenaires en ligne (PAL) de Cisco afin de fournir les coordonnées de clients (y compris l'adresse courriel à laquelle les sondages seront envoyés) et terminer les activités de suivi de tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours.

3.1.6.2 Le partenaire doit effectuer les activités de suivi sur tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours.

3.1.6.3 Si un partenaire n'effectue pas les activités de suivi sur tous les bas résultats reçus durant l'exercice en cours, le partenaire ne sera pas admissible au paiement des sous-catégories.

3.1.6.4 Les partenaires peuvent obtenir la qualification VIP CSAT en conservant leur certification à partir de la date de réalisation VIP jusqu'au 30 juillet 2016, à condition d'avoir une certification Or ou Premier.

3.1.6.5 Les critères CSAT ne s'appliquent pas aux partenaires inscrits aux catégories CMS, Collaboration SaaS ou Revendeur de services en nuage.

3.2 Admissibilité des achats

3.2.1 Le partenaire ne peut bénéficier d'un paiement que pour les UGS ou services admissibles au programme VIP et indiqués à la page <http://www.cisco.com/go/skus>. Le paiement est basé sur les UGS admissibles commandées à chaque période du programme, sauf pour la catégorie Revendeur de services en nuage, où les partenaires sont payés en fonction des catégories Services infonuagiques Cisco Powered et Collaboration SaaS admissibles et en fonction des UGS Collaboration SaaS supplémentaires ou retenues, commandées à partir de la plateforme d'abonnement de Cisco sur le portail CCW, moins les retours durant la période du programme et jusqu'à 90 jours après la période du programme.

3.2.2 La liste des produits et des services admissibles sera mise à jour tout au long de la période du programme précisée à la section 1.1. Cisco se réserve le droit de modifier la liste des UGS et des services admissibles tout au long de la période du programme précisée au paragraphe 1 de cette section.

3.2.3 Les Produits obtenus auprès des distributeurs ne peuvent être achetés qu'à une Source ou à un Réseau agréé (en fonction de l'Accord de revente du Partenaire) au sein du ou des pays où ils sont agréés.

3.2.4 Pour les commandes passées auprès d'un Distributeur agréé Cisco, Cisco ne reconnaît le point de vente (PDV) du distributeur qu'une fois le produit expédié et facturé, quelle que soit la date à laquelle le produit a été commandé auprès du distributeur. Dans le cas des partenaires qui passent par des distributeurs agréés, Cisco tient compte de la date d'envoi (la date à laquelle le distributeur a envoyé la transaction du PDV à Cisco) pour reconnaître la commande. La transaction du PDV doit être comptabilisée au plus tard le 28 juillet 2016 afin d'être valide pour le VIP période 27. Si la commande de distribution est passée au moyen du processus de neutralité des commandes des distributeurs (Channels Booking Neutrality ou CBN) de Cisco, elle sera convertie en commande directe et sera traitée comme telle. La commande CBN serait alors soumise aux mêmes dates limites qu'une commande directe : affaire souscrite le 30 juillet 2016 au plus tard et expédiée le 29 octobre 2016 au plus tard. Pour la catégorie Revendeur de services en nuage, les services infonuagiques Cisco Powered admissibles commandés pendant la période du programme précisée et dont le contrat commence après le 1^{er} août 2015 sont admissibles. Pour la catégorie Collaboration SaaS, les ventes d'UGS Collaboration SaaS supplémentaires avec une date de début d'abonnement située dans la période du programme précisée sont admissibles à la sous-catégorie Collaboration SaaS – croissance supplémentaire. Par ailleurs, les UGS Collaboration SaaS admissibles avec une date de début d'abonnement située dans la période du programme précisée sont admissibles à la sous-catégorie Collaboration SaaS – cycle de vie.

3.2.5 Le Partenaire revendeur de services en nuage doit revendre des services infonuagiques Cisco Powered fournis par un revendeur de services en nuage ou un fournisseur de services en nuage autorisés autres que lui-même pour être admissible au programme VIP CSR. Pour obtenir de plus amples renseignements à propos des exigences et du processus d'inscription à titre de revendeur de services en nuage, veuillez visiter www.cisco.com/go/cmosp.

3.2.6 Les partenaires qui achètent par le réseau du regroupement Environnement informatique virtuel (VCE) seront admissibles au VIP uniquement dans le cas des produits suivants sur la base d'expéditions à partir des points de revente : Cisco Unified Computing System^{MD} (Cisco UCS^{MD}), Cisco Nexus^{MD}, Cisco Catalyst^{MD} 3750X, Catalyst 3560, ASA 1000v, Virtual Security Gateway, GBIC/SFP, MDS et Cisco Intelligent Automation for Cloud.

4. Exclusions du programme VIP

4.1 Cisco se réserve le droit de refuser d'élargir le programme aux offres qui ne sont pas conformes à l'objectif de ce dernier.

4.2 Les commandes pour lesquelles le Partenaire agit en tant qu'OSM (Original Storage Manufacturer) en vertu de son contrat Cisco OSM seront exclues du programme VIP.

4.3 Les produits des catégories Réseaux de grande entreprise, sécurité, Collaboration et Centre de données ne sont pas admissibles aux paiements du programme si (a) ils ont été achetés pour l'usage interne du Partenaire, (b) ils ont été achetés pour utilisation par un tiers non affilié lorsque le partenaire conserve la propriété des produits, (c) ils ont été achetés par un Client final sous la forme d'un service géré ou pour une utilisation comme prestation de services. Les produits de la catégorie CMS ne sont pas admissibles aux paiements du programme si (a) ils ont été achetés pour l'usage interne du Partenaire; (b) ils ont été achetés en vertu du programme « Grille de prix simplifiée ». Pour la catégorie CMS du programme VIP, le paiement n'est pas basé sur les services. Les produits commandés dans la catégorie Collaboration SaaS ne sont pas admissibles aux paiements du programme s'ils ont été achetés pour l'usage interne du partenaire.

5. Obligations du Partenaire

5.1 Le Partenaire ne doit pas intégrer les incitatifs du programme VIP aux prix offerts. Les Partenaires qui intègrent les incitatifs du programme VIP à leurs prix le font à leurs propres risques dans la mesure où la prise en compte prématurée de tels incitatifs dans les prix des contrats peut entraîner une érosion des marges ou de la rentabilité. Dans une telle éventualité, Cisco ne pourra pas aider le Partenaire en modifiant, en annulant ou en prolongeant l'admissibilité au programme VIP ni en proposant toute autre forme d'aide post-récompense qui n'aurait pas été proposée à tous les Partenaires Cisco au moment de la soumission.

5.2 Les partenaires s'approvisionnant auprès d'une source agréée, d'un distributeur agréé, d'un fournisseur en infonuagique ou d'un agrégateur de nuages s'assureront de l'exactitude des données de vente que la source agréée, le distributeur agréé, le fournisseur en infonuagique ou l'agrégateur de nuages fournit à Cisco. Si des transactions de vente sont jugées irrecevables pour cause de données erronées fournies par une source agréée, un distributeur agréé, un fournisseur en infonuagique ou un agrégateur de nuages lors du processus de finalisation des réclamations (p. ex. une erreur dans le nom du client final ou dans les détails fournis dans le rapport de réclamation du POS), Cisco se réserve le droit de ne pas procéder au paiement prévu par le programme VIP pour ces transactions.

5.3 Cisco fait confiance au Partenaire quant à sa capacité légale à bénéficier de remises en vertu de ce programme et compte sur le Partenaire pour produire toutes les déclarations requises par la loi.

5.4 Respect des lois et des politiques de Cisco

5.4.1 Le Partenaire s'engage à respecter toutes les lois, licences, autorisations et réglementations, y compris, sans toutefois s'y limiter, les lois et réglementations sur la lutte contre la corruption, les conflits d'intérêts, la confidentialité et la protection des données ou l'approvisionnement, de tout gouvernement ou autre autorité compétente dans la région/le pays où les produits doivent être vendus ou utilisés (« Lois applicables »).

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

5.4.2 Le Partenaire certifie à Cisco qu'il agira conformément aux conditions de son Accord de revente et à toutes les politiques de Cisco. Si le Partenaire ne respecte pas les conditions de l'Accord, il pourrait ne pas être admissible aux paiements de remise.

5.5 Le Partenaire est responsable de la conservation des renseignements relatifs à ses ventes. Cisco donnera accès au Partenaire à ses résultats par l'outil Renseignements sur les programmes des partenaires sur le site <http://www.cisco.com/go/tpv>.

5.6 En concluant le présent Accord, le Partenaire consent, en s'assurant du consentement non équivoque de tous les tiers concernés, au traitement des renseignements sur le Partenaire, son personnel et les Clients finals, tels qu'ils sont fournis à, ou obtenus de toute autre manière par, Cisco dans le cadre du présent Accord : (i) conformément à la politique de confidentialité de Cisco, telle qu'occasionnellement modifiée et disponible à l'adresse http://siteassets/legal/global/privacy_statement_ca_fr.html; et (ii) de leur traitement par Cisco, ses affiliés, sous-traitants et agents situés à l'intérieur et à l'extérieur de l'Espace économique européen et de tout pays jugé avoir des lois adéquates sur la protection des données.

5.7 Affiliés du Partenaire

5.7.1 En règle générale, le Partenaire ne peut pas présenter une demande de paiement en vertu du programme VIP pour des affaires conclues avec ses affiliés, mais Cisco peut faire une exception, le cas échéant (c.-à-d. si l'affilié a recueilli plusieurs soumissions et n'opère pas dans le secteur informatique). Si Cisco pense qu'un client final dont l'affaire a été présentée est un affilié du Partenaire, mais que ce dernier réfute cette hypothèse, outre les droits de vérification définis dans l'accord conclu par le Partenaire avec Cisco, Cisco exige que :

5.7.1.1 Des données sur le PDV et autres renseignements supplémentaires soient fournis, y compris, sans toutefois s'y limiter, les éléments suivants : (i) le bon de commande du Client final; (ii) le bon de livraison adressé par le Partenaire au Client final; et (iii) la facture adressée par le Partenaire au Client final. Les prix figurant dans ces pièces peuvent au besoin être masqués. Le bon de livraison doit indiquer la date et le nom complet de l'entreprise du client final, et porter sa signature ainsi que son tampon.

5.7.1.2 Par ailleurs, à la seule discrétion de Cisco, Cisco ou ses vérificateurs pourront effectuer des vérifications supplémentaires, dans l'objectif de contrôler et de garantir la conformité du Partenaire avec les modalités du présent programme. Après avoir reçu un avis de Cisco comportant un délai raisonnable, le Partenaire donnera rapidement accès aux dossiers et aux locaux pertinents à Cisco ou à ses vérificateurs (y compris l'accès aux locaux du client final) durant les heures normales d'ouverture. Sur demande de Cisco, le Partenaire devra fournir à Cisco l'autorisation du client final pour visiter et inspecter ses locaux dans le cadre de la vérification susmentionnée, et pour vérifier les produits qui font l'objet d'une demande de paiement en vertu du programme VIP.

5.7.2 Si le Partenaire ne respecte pas les présentes clauses sur les Affiliés ou si Cisco détermine que l'Affilié n'est pas un authentique Client final, que l'Affilié est un Partenaire de Cisco ou que l'usage prévu des Produits n'est pas conforme aux modalités du Programme, Cisco se réserve le droit de rejeter la ou les demandes de paiement. Le cas échéant, aucun versement ne sera effectué pour les bons de commande correspondant à ce Client final ou à cet Affilié.

6. Modalités de paiement du programme

6.1 Les paiements reposent sur la satisfaction de tous les critères de paiement.

6.2 Les paiements dépendent des résultats réalisés dans chaque sous-catégorie.

6.3 Pour être admissible à un paiement, le Partenaire doit satisfaire au montant de paiement minimal de 150 \$ US. À sa seule discrétion, Cisco peut décider de reporter au cycle de paiement suivant du programme, avec un

décalage maximal d'une année, les paiements inférieurs à 150 \$ US, et ce, jusqu'à ce que le seuil minimal ait été atteint.

6.4 Les paiements ne seront effectués que sur la revente avec transfert de propriété de produits admissibles à des clients finals, à l'exception des partenaires inscrits à la catégorie CMS. Dans ce cas, les paiements seront effectués sur les UGS admissibles avec les licences détenues, les licences transférées et la revente de Services gérés et en nuage. Pour la catégorie Revendeur de services en nuage, les paiements seront effectués sur les services Cisco Powered admissibles qui sont revendus à des clients finals. Le paiement maximal qu'un partenaire peut recevoir pour la catégorie CSR est 300 000 \$ USD. Dans la catégorie Collaboration SaaS, les partenaires sont payés en fonction de la valeur des UGS Collaboration SaaS supplémentaires sur une période de 12 mois dans la sous-catégorie Collaboration SaaS – Croissance supplémentaire et en fonction de la valeur retenue des UGS Collaboration SaaS sur une période de 6 mois dans la sous-catégorie Collaboration SaaS – Cycle de vie. La liste des produits et services admissibles pour chaque sous-catégorie est disponible à l'adresse <http://www.cisco.com/go/skus>.

6.5 Les paiements seront effectués uniquement si toutes les données du PDV sur le Client final, y compris sans toutefois s'y limiter, le nom, l'adresse et les coordonnées du Client final, sont reçues par Cisco.

6.6 Cisco se réserve le droit de demander des renseignements supplémentaires afin de vérifier que les transactions faisant l'objet d'une demande de paiement sont des reventes avec transfert de propriété à d'authentiques Clients finals. Cisco déterminera, à sa seule discrétion, si une transaction est admissible au programme VIP.

6.7 Le paiement réel est basé sur les commandes passées durant une période particulière du programme VIP et ayant été expédiées entre les dates limites des périodes définies dans les règlements du programme VIP. Les dates limites d'expédition peuvent être prolongées, à la seule discrétion de Cisco, si la date de demande d'expédition respecte les règlements du programme et que Cisco n'est pas en mesure de livrer le produit avant la date limite d'expédition déterminée dans le présent document.

6.8 Les Partenaires qui choisissent d'acquérir des Produits Cisco admissibles au programme VIP en utilisant des modalités de financement non standard (c'est-à-dire tout financement non fourni par Cisco Capital, mais par Castle Pines Capital, GE Capital, Wells Fargo Capital Finance, etc.) pourront voir leur paiement VIP affecté négativement pour de telles commandes. Dans une telle éventualité, le paiement des Partenaires pourra être réduit par rapport aux modalités énoncées.

6.9 Politique d'échéance du paiement

6.9.1 Les Partenaires ont une limite de temps pour réclamer le paiement de remises et d'incitatifs. Les paiements effectués par l'entremise de Global EasyPay sont liés par une politique d'échéance de 90 et 120 (Russie uniquement) jours civils à partir de la date du premier avis de Cisco pour réclamer leur paiement.

6.9.2 Il est possible que Cisco ne parvienne pas à effectuer des paiements au profit d'un partenaire revendeur Cisco pour diverses raisons, notamment si les renseignements bancaires sont inexacts, si des documents requis sont manquants ou si des coordonnées erronées ont été fournies.

6.9.3 Expiration de tous les pays à l'exception de la Russie :

6.9.3.1 Cisco conservera le paiement pendant une période de quatre-vingt-dix (90) jours civils après le premier avis de Cisco pour aviser le partenaire revendeur de Cisco que des renseignements supplémentaires sont requis

pour procéder au paiement. Si le partenaire ne règle pas le problème en fournissant les bons renseignements de paiement et une facture conforme aux exigences fiscales durant cette période de 90 jours, le partenaire Cisco renoncera à ses droits pour ce paiement spécifique.

6.9.3.2 Les partenaires revendeurs Cisco qui ont amorcé la réclamation d'un paiement à l'intérieur des quatre-vingt-dix (90) jours civils entraînant l'échec de l'émission du paiement suite à la présence de renseignements inexacts ou incomplets auront trente (30) jours civils supplémentaires à partir de la date de l'échec de paiement pour corriger les problèmes liés au paiement. Si le partenaire revendeur de Cisco ne répond pas aux demandes d'invitation à fournir des renseignements au cours de la période additionnelle, il renoncera à ses droits pour ce paiement spécifique.

6.9.4 Russie

Les partenaires revendeurs de Cisco basés en Russie disposent de cent vingt (120) jours civils pour répondre et réclamer le paiement, car la réclamation des paiements s'effectue manuellement dans ce pays. Si le partenaire ne résout pas le problème en fournissant les renseignements de paiement appropriés, une facture conforme aux exigences fiscales ainsi que la documentation relative à l'Acte d'acceptation durant cette période de cent vingt (120) jours, le partenaire revendeur de Cisco renoncera à tout droit relatif à ce paiement particulier.

Les partenaires revendeurs de Cisco à l'origine de la réclamation pour le paiement au cours des cent vingt (120) jours civils, entraînant un échec de paiement en raison de renseignements inexacts ou incomplets, disposeront de trente (30) jours civils supplémentaires à compter de la date de l'échec de paiement pour résoudre les problèmes liés au paiement. Si le partenaire revendeur de Cisco ne répond pas aux demandes d'invitation à fournir des renseignements au cours de la période additionnelle, il renoncera à ses droits pour ce paiement spécifique.

6.10 Dispositions sur les taxes indirectes

6.10.1 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, veuillez communiquer avec votre conseiller fiscal.

6.10.2 Cisco se doit d'exiger une facture des partenaires des régions de l'APJ, de la Chine étendue et de l'EMOAR **avant** d'effectuer les paiements VIP.

6.10.3 Les partenaires sont encouragés à se servir de l'option de facturation « Facturation automatique créée par le destinataire » lors de la réclamation de ses paiements auprès de Cisco. Reportez-vous à la présentation « Formation des partenaires » sur la page de contenu traduit de GEP pour savoir comment sélectionner l'option « Facturation automatique » durant le processus de réclamation.

http://www.cisco.com/web/partners/tools/gep_mpc.html

Cette option doit uniquement être sélectionnée si l'option « Facturation automatique » est considérée comme conforme par les lois locales.

Pour obtenir de plus amples informations à propos du Programme Global Easypay, veuillez visiter le site Web <http://www.cisco.com/go/gep> et cliquez sur l'onglet « Formation » pour obtenir de plus amples informations à propos des exigences de paiement de Cisco.

6.10.4 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. Lorsque Cisco Systems International B.V. est le partenaire principal, 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 le siège de leur activité 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.

6.10.5 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 doit 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 doit 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.

6.10.6 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.

6.10.7 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.

6.10.8 Cisco ne peut en aucun cas être tenue responsable de tous frais, y compris, sans toutefois s'y limiter, toute amende ou tout intérêt calculés par les administrations fiscales pour le traitement inexact 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. Veuillez noter 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.

6.11 Politique de paiement du Partenaire

6.11.1 Lieu de paiement associé au programme

6.11.1.1 Une ou plusieurs personnes morales du partenaire revendeur peuvent exécuter l'accord de revente.

6.11.1.2 Cisco affecte chaque personne morale exécutant un accord à un groupe de pays (qui peut inclure un ou plusieurs pays). Cisco, à sa seule discrétion, conserve les mappages des groupes de pays. Sur certains programmes Cisco, les paiements sont appliqués au niveau du groupe de pays, tandis que sur d'autres, ils sont appliqués au niveau du pays.

6.11.1.3 Cisco effectue les paiements associés au programme en fonction du pays où le partenaire revendeur s'est inscrit au programme ou du groupe de pays attribué à ce dernier, le cas échéant.

6.11.1.4 L'une des personnes morales du Partenaire revendeur ayant exécuté l'accord doit accepter ces conditions générales pour chaque groupe de pays.

6.11.1.4.1 Le Partenaire doit sélectionner une personne morale se trouvant dans l'un des territoires autorisés du groupe de pays comme entité et lieu de paiement. Le bénéficiaire du paiement doit être l'entité que le partenaire revendeur a indiquée lorsqu'il a accepté les présentes conditions générales.

6.11.1.5 Tous les paiements liés au programme et obtenus au niveau du groupe de pays sont uniquement effectués sur un compte bancaire du pays que le partenaire revendeur a choisi en tant que destinataire de paiement. Le pays associé au compte bancaire doit faire partie du groupe de pays.

6.11.1.6 Tous les paiements liés au programme et obtenus au niveau du pays sont uniquement effectués sur le compte bancaire du pays associé à ces conditions générales.

6.11.1.7 Les partenaires revendeurs opérant dans les pays indiqués dans le tableau ci-dessous doivent respecter les restrictions de paiement supplémentaires indiquées à cet égard :

Lieu de ventes lié au paiement effectué dans le cadre du programme	Groupe de pays attribué par Cisco	Lieu où le paiement associé au programme doit être effectué
CANSAC	CANSAC	Tous les paiements liés au programme et obtenus dans la région CANSAC sont effectués dans le pays du territoire principal (ou un des pays insulaires suivants : République dominicaine, Jamaïque, Porto Rico ou Trinité-et-Tobago) indiqué par le partenaire revendeur. Si aucun paiement associé au programme n'a été obtenu dans les pays du territoire principal, les paiements peuvent être effectués dans un territoire autorisé d'un pays insulaire (Anguilla, Antigua et Barbuda, Aruba, Bahamas, Barbade, Belize, Bermudes, Îles Caïman, Dominique, Grenade, Guadeloupe, Martinique, Montserrat, Antilles néerlandaises, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte Lucie, Saint-Vincent et les Grenadines, Îles Turks et Caicos, Îles Vierges britanniques, îles Vierges américaines) de la région CANSAC.
Inde	Sous-continent indien	Tous les paiements associés au programme et obtenus dans le groupe de pays sous-continent indien sont effectués en Inde. Si aucun incitatif n'est obtenu en Inde, les paiements sont effectués dans le territoire autorisé du groupe de pays sous-continent indien.
Ukraine	Europe de l'Est	Tous les paiements reçus dans le groupe de pays Europe de l'Est sont versés à l'entité du partenaire en Ukraine si un incitatif est obtenu dans ce pays. Si aucun incitatif n'est obtenu en Ukraine, les paiements sont effectués dans le territoire autorisé d'Europe de l'Est.

6.11.1.8 Le lieu de paiement associé au programme doit rester inchangé pendant la période du programme.

6.11.2 Bénéficiaire, banque et personnes-ressources

6.11.2.1 Cisco n'autorise pas la modification du nom ou du lieu de paiement du partenaire revendeur pendant la période du programme.

6.11.2.2 Le Partenaire revendeur ne peut pas désigner de tiers pour la réception des paiements. Les paiements du Partenaire revendeur auprès d'un agrégateur de paiement ne sont pas autorisés.

6.11.2.3 Les personnes physiques ne peuvent pas recevoir de paiements. Seules les personnes morales peuvent recevoir des paiements.

6.11.3 Coordonnées des responsables des paiements

6.11.3.1 Les coordonnées des responsables des paiements, comportant au moins un coordonnateur de remise, doivent être configurées et attribuées pour chaque programme et combinaison de pays où vous prévoyez recevoir des paiements de remise et d'incitatif par l'entremise de Global EasyPay.

Veillez-vous servir de la présentation « Gérer les coordonnées des responsables du programme » sur la page de contenu traduit de GEP pour savoir comment demander une affectation et sur la façon d'affecter les demandeurs à différentes fonctions. http://www.cisco.com/web/partners/tools/gep_mpc.html

Les paiements ne peuvent être traités avant qu'un coordonnateur de remise ne soit affecté à cette combinaison de programme et de pays.

Il incombe au Partenaire de gérer activement les coordonnées des responsables des paiements au moyen du portail de libre-service des partenaires de Cisco (PSS). Il s'agit d'une activité essentielle nécessaire pour s'assurer que seules les personnes autorisées de la société du Partenaire reçoivent les instructions des demandes de remise ou d'incitatif afin de traiter ces demandes et paiements.

6.11.3.2 Expiration - Contact de paiement manquant. Les paiements envoyés à l'équipe Global EasyPay sans Coordinateur de remises en raison du manque de gestion active par la société du Partenaire de cette information sur le portail PSS seront mis en attente.

Les transactions de paiement en attente seront examinées une fois par semaine afin de vérifier si un Coordinateur de remises a été ajouté. Quand et si une société ajoute ou met à jour son Coordinateur de remises, les paiements affectés seront traités. Si un Coordinateur de remises n'est pas fourni à Cisco dans un délai de 90 jours civils à partir de la date à laquelle le paiement était prêt à être traité par la solution de paiement GEP (ou 120 jours pour la Russie seulement), le ou les paiements mis en attente expireront automatiquement. Dans ce cas, Cisco peut, à sa discrétion, retirer le paiement définitivement.

6.12 Si le Partenaire enfreint la section 5.4 des présentes conditions, Cisco se réserve le droit de garder ou de retenir, en partie ou en totalité, à la discrétion de Cisco, tout paiement de remise dû au Partenaire en vertu du présent programme.

7. Écarts de paiement

7.1 Il est de la responsabilité du Partenaire de repérer et de signaler à Cisco tout écart entre les affaires souscrites publiées par Cisco et sa propre comptabilité. Le délai maximal pour informer Cisco de tout écart avec les affaires souscrites est d'un mois à compter de la date de souscription finale, sans pouvoir dépasser le 2 septembre 2016. De plus, le partenaire doit fournir la documentation justificative dans les 30 jours suivant la date d'arrêt des expéditions, sans dépasser le 3 décembre 2016. Si le Partenaire ne respecte pas ce délai, la réclamation pour écart de paiement du Partenaire sera automatiquement rejetée.

7.2 Les écarts de paiement doivent être signalés dans les trois semaines suivant la réception du premier avis de paiement pour chaque paiement. Si aucun avis de paiement n'est reçu, les écarts de paiement doivent être signalés en dedans de 90 jours après que le premier groupe de seconds avis de paiement a été envoyé aux partenaires.

7.3 En cas de divergences entre les affaires souscrites et le paiement, nous exigeons l'ouverture d'un dossier dans le module CSC (Customer Service Central) de Mon Cisco : Les divergences signalées par courriel, sans passer par le CSC, ne seront pas considérées.

7.4 Pour connaître la situation officielle relative à ses affaires souscrites, le Partenaire doit consulter les renseignements sur les programmes des partenaires sur Total Program View à l'adresse <http://www.cisco.com/go/tpv>. Pour connaître sa cote CSAT officielle, il doit accéder à l'outil Accès en ligne des partenaires (PAL) de Cisco sur le site <http://www.cisco.com/go/pal>.

7.5 Les renseignements obtenus auprès du personnel de Cisco autre que l'équipe responsable du programme VIP (c.-à-d. les chargés de comptes partenaires) n'auront pas préséance sur les données fournies par l'outil Total Program View et ne prévaudront pas en cas de litige.

7.6 Dans le cas d'un achat auprès d'une source agréée, d'un distributeur agréé, d'un fournisseur de solutions infonuagiques ou d'un agrégateur de nuages, le Partenaire doit s'assurer de l'exactitude des données

de vente indiquées à Cisco par la source agréée, le distributeur agréé, le fournisseur de solutions infonuagiques ou l'agrégateur de nuages concerné.

7.7 Cisco fait toujours son possible pour que les Partenaires soient payés en temps opportun. Il arrive toutefois que certains paiements soient retardés pour des raisons indépendantes de sa volonté. Si Cisco n'est pas responsable du retard, de tels paiements peuvent expirer et être annulés s'ils ne sont pas réclamés par le Partenaire en temps opportun.

7.8 Si Cisco ne peut pas effectuer les paiements parce que le partenaire ne répond pas à ses demandes de renseignements de paiement, ne lui fournit pas des données bancaires exactes et la documentation justificative requise ou indique des coordonnées de paiement inexacts ou incomplètes, Cisco conservera la somme durant le délai alloué dans la zone géographique après la première tentative de paiement au Partenaire. Si le Partenaire ne résout pas le problème en fournissant à Cisco des renseignements de paiement exacts dans le délai prescrit, le Partenaire renoncera à tout droit relatif à ce paiement particulier.

8. Exclusion du Partenaire

8.1 En plus de ses autres recours, Cisco se réserve le droit de résilier la participation d'un Partenaire au programme et d'exiger qu'il renonce définitivement à toute remise pour les raisons suivantes : (a) la présentation de renseignements erronés, trompeurs ou incomplets, y compris en ce qui concerne les demandes de paiement pour des ventes réalisées dans le cadre du programme; (b) toute fraude ou utilisation abusive de ce programme ou de tout autre programme de vente ou de commercialisation de Cisco; (c) la distribution de produits achetés auprès d'autres sources que Cisco ou un Distributeur autorisé Cisco; (d) la revente de produits Cisco à toute autre entité qu'un Client final; et (e) le non-respect de l'Accord de revente du Partenaire.

9. Autres programmes de revente

9.1 Dans le cas des transactions relatives aux Services gérés et de nuage de Cisco (CMSP), toutes les remises seront versées au Partenaire hôte inscrit à la catégorie CMS. Le Partenaire agent ne peut pas bénéficier de remises sur les transactions CMSP en vertu du programme VIP.

9.2 Le cadre de travail GPN (Réseau international de partenaires) relatif au processus en 5 étapes et à la gestion des offres ne modifie pas les règles d'admissibilité au programme VIP.

9.3 Pour recevoir des paiements au titre du Programme, le Partenaire doit être en règle auprès du Programme des partenaires du réseau Cisco. En particulier, les paiements incitatifs ne seront pas effectués tant que le Partenaire ou l'un de ses Affiliés devra de l'argent à Cisco ou à ses Affiliés, sauf dans le cas de paiements en suspens en raison des termes standard de 30 jours de Cisco (ou tout autre terme de paiement convenu par écrit entre Cisco ou ses Affiliés); dans ce cas, Cisco se réserve le droit d'annuler tout montant dû au titre du Programme à concurrence des factures impayées et de suspendre immédiatement le droit du Partenaire ou de ses Affiliés à recevoir des paiements incitatifs au titre du Programme, et ce, jusqu'à ce que l'ensemble des montants en suspens aient été totalement et irrévocablement payés par le Partenaire ou ses Affiliés. Si le Partenaire a eu un comportement frauduleux envers Cisco ou ses Affiliés sur une période d'au moins un (1) an, le Partenaire devra renoncer à tous les paiements arriérés en vertu de ce Programme.

9.4 Sauf indication contraire, les ventes admissibles pour un paiement en vertu du Programme Cisco de valorisation de la spécialisation ne peuvent pas être prises en considération pour un autre programme de paiement d'appoint de Cisco quel qu'il soit.

10. Généralités

10.1 Le Partenaire est libre de déterminer unilatéralement les prix minimaux de revente. Ce programme ne constitue pas un engagement et ne garantit en aucun cas que le Partenaire augmentera ses marges et améliorera sa rentabilité.

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

10.3 Pour toute autre procédure et exigence applicable du programme VIP propre à sa région de participation et à sa zone géographique, nous invitons le Partenaire à consulter le site Internet du programme VIP à l'adresse <http://www.cisco.com/go/vip>

11. Confidentialité

11.1 Les renseignements partagés entre Cisco et le partenaire en lien avec le programme VIP, incluant les conditions générales du programme et les renseignements relatifs au paiement qui sont spécifiques au programme, constituent des renseignements confidentiels en vertu de l'Accord de revente du partenaire.

11.2 Violation de la confidentialité. Si un Partenaire ne respecte pas les dispositions en matière de confidentialité figurant aux présentes, Cisco se réserve le droit d'annuler toute participation future de ce Partenaire au programme VIP.

Autres règlements

Le Partenaire peut recevoir un paiement uniquement pour les UGS, les gammes de produits ou les services identifiés comme étant admissibles sur le site <http://www.cisco.com/go/skus>. Cisco se réserve le droit de modifier la liste des UGS admissibles tout au long de la période du programme précisée au tableau 2 de cette section. La liste des UGS peut être consultée sur le site <http://www.cisco.com/go/skus> à compter du 29 janvier 2016. Toute modification des UGS ou des tarifs sera publiée mensuellement.

Les règles qui suivent s'appliquent à toutes les sous-catégories, à l'exception de Revendeur de services en nuage et Collaboration SaaS. En outre, sur demande par l'ouverture d'un dossier dans CSC avant l'échéance de

signalement des divergences des affaires souscrites, des règles spécifiques peuvent s'appliquer dans le cas de WebEx, TelePresence global, et toutes les sous-catégories CMS.

Scénarios du Partenaire :

Premier scénario : le partenaire XYZ du groupe de pays A est inscrit au programme VIP. Il commande des UGS admissibles au programme VIP dans le groupe de pays A et les vend dans le groupe de pays B, où XYZ est également inscrit. XYZ bénéficie d'un crédit VIP pour ses commandes VIP passées dans le groupe de pays B.

Deuxième scénario : le partenaire XYZ du groupe de pays A est inscrit au programme VIP. Il commande des UGS admissibles au programme VIP dans le groupe de pays A et les vend dans le groupe de pays B, où XYZ dispose d'une personne morale, mais n'est pas inscrit au programme VIP. XYZ ne bénéficie d'un crédit VIP pour aucun des deux groupes de pays.

Troisième scénario : le partenaire XYZ du groupe de pays A est inscrit au programme VIP. Il commande des UGS admissibles au programme VIP dans le groupe de pays A et les vend dans le groupe de pays B, où XYZ ne dispose pas d'une personne morale. XYZ ne bénéficie d'un crédit VIP pour aucun des deux groupes de pays.

Quatrième scénario : le partenaire XYZ du groupe de pays A n'est pas inscrit au programme VIP. Il commande des UGS admissibles au programme VIP dans le groupe de pays A et les vend dans le groupe de pays B, où il est inscrit au programme VIP. Le partenaire XYZ bénéficie d'un crédit VIP pour ses commandes VIP passées dans le groupe de pays B.

Cinquième scénario : CMS, WebEx et TelePresence Video Global uniquement. Le Partenaire XYZ du groupe de pays A est inscrit au programme VIP. Il commande des UGS admissibles au programme VIP dans le groupe de pays A et les vend dans le groupe de pays B. Le Partenaire XYZ obtient des crédits VIP pour leurs commandes VIP dans le groupe de pays A.

Conditions générales spécifiques aux marchés

Pour les partenaires présents sur les marchés américains :

- Tous les paiements recevables au Canada en vertu de ce programme sont exprimés hors taxe et n'incluent aucuns frais ou droit, ni aucun autre montant, quel que soit sa désignation, y compris, sans toutefois s'y limiter, la taxe de vente harmonisée (TVH), la taxe sur les produits et services (TPS), la taxe provinciale sur les ventes, la taxe sur la valeur ajoutée et la retenue d'impôt à la source qui sont prélevées ou basées sur de tels paiements ou le prix payé pour des produits ou services ou sur ce programme.
- Le Programme Cisco de valorisation de la spécialisation sera offert aux partenaires revendeurs admissibles sur une base non négociable et respectera la Loi sur la concurrence du Canada.
- Toute remise et tout autre incitatif offerts au Canada en vertu du programme VIP sont non transférables et non cessibles.
- Dans le cas des transactions dont l'utilisateur final est le gouvernement américain, si le Partenaire s'est vu octroyer un OIP, un TIP ou un SIP, il pourra recevoir un versement en vertu du programme VIP relatif à cette transaction. Aucun autre Partenaire n'est admissible au VIP pour cette transaction. L'objectif est de récompenser le Partenaire détenant l'OIP, le TIP ou le SIP pour l'effort qu'il a déployé pendant le processus de prévente

- Si un partenaire possède un programme incitatif pour la découverte de nouvelles occasions, un TIP ou un programme de valorisation des solutions où l'utilisateur final est le gouvernement américain, il est le seul à pouvoir participer au programme VIP pour cette transaction.

Pour les partenaires intervenant sur les marchés de la région EMOAR (Europe, Moyen-Orient, Asie et Russie) : les partenaires revendeurs de Cisco opérant dans la région EMOAR ont quatre-vingt-dix (90) jours civils pour répondre et réclamer leur paiement. Si le partenaire ne résout pas le problème en fournissant les renseignements de paiement appropriés durant cette période de quatre-vingt-dix (90) jours, le partenaire revendeur de Cisco renoncera à tout droit relatif à ce paiement particulier.

Russie : les partenaires revendeurs de Cisco basés en Russie disposent de cent vingt (120) jours civils pour répondre et réclamer le paiement, car la réclamation des paiements s'effectue manuellement dans ce pays. Si le partenaire ne résout pas le problème en fournissant les renseignements de paiement appropriés durant cette période de cent vingt (120) jours, le partenaire revendeur de Cisco renoncera à tout droit relatif à ce paiement particulier.

En cas de problème, nous exigeons l'ouverture d'un dossier dans le module CSC (Customer Service Central) de Mon Cisco :

- 1) Rendez-vous dans [Mon espace de travail Cisco](#). Si c'est la première fois que vous faites appel au Centre de service à la clientèle, vous devrez ajouter le module à votre espace de travail.
 - 2) Cliquez sur « Open a case » (Ouvrir un dossier).
 - 3) Sélectionnez « View All » (Tout afficher) sous « Program & Tool Support » (Soutien du programme et des outils). Choisissez « Partner Program Booking Claims » (Réclamations d'une commande du programme pour partenaires) ou « Partner Program Payment Eligibility » (Admissibilité au paiement du programme pour partenaires) ou « Partner Program Enrolment » (Inscription au programme pour partenaires), selon le cas.
 - 4) Décrivez le problème et joignez le fichier, le cas échéant.
 - 5) Sélectionnez le programme VIP dans la liste déroulante des programmes et des promotions.
 - 6) Présentez le dossier.
- Pour tout problème lié au virement électronique des fonds alloués au programme VIP, créez un dossier en envoyant un courriel à l'adresse globaleasypay@cisco-programs.com.

Pour les partenaires des marchés Asie-Pacifique et Japon (APJ) et de la Chine étendue :

- Les taxes indirectes (p. ex. la TVA ou la TPS) et les autres taxes similaires sont comprises dans tous les paiements auxquels les partenaires ont droit. Il est de la responsabilité des partenaires de s'assurer que toute demande de paiement soumise reflète 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.
- Pour les commandes des distributeurs agréés Cisco, les partenaires inscrits au programme seront suivis depuis le début du programme jusqu'à une semaine avant la date de fin du programme. Les affaires souscrites reconnues des partenaires passant par un distributeur sont les commandes passées et expédiées. Cisco ne reconnaît le point de vente (PDV) d'un distributeur qu'une fois le produit expédié, facturé et signalé à Cisco par le distributeur.
- Pour toute question concernant le Programme Cisco de valorisation de la spécialisation, veuillez communiquer avec votre groupe spécialisé des distributeurs Cisco (<http://tools.cisco.com/WWChannels/csg/CSGHome.do>).

1. Cliquez sur « Créer un incident de soutien Web ».

- Saisissez un « Titre d'incident ».
- Sélectionnez Type = « Programme de valorisation de la spécialisation » ou « Vue du programme des partenaires (PPV) ».
- Sélectionnez l'« Élément ».
- Saisissez une « Description d'incident » et cliquez sur Soumettre.
- À l'exception des Partenaires de l'Australie et du Japon, tous les montants des paiements que les partenaires sont en droit de recevoir comprennent les taxes indirectes (p. ex., à la consommation) et similaires. Les paiements effectués aux partenaires de l'Australie et du Japon ne comprennent pas les taxes indirectes (p. ex. TVA, TPS, taxe à la consommation) et similaires. Il est de la responsabilité des partenaires de s'assurer que toute demande de paiement soumise reflète 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. Les partenaires de l'Australie et du Japon devront soumettre des factures en dollars australiens et en yens japonais respectivement à Cisco avant que les paiements ne puissent être effectués. Les partenaires japonais devront fournir une facture papier avant que le processus de paiement ne soit initié lors des demandes de paiement en dollars américains ou après avoir reçu un paiement lors d'une demande de paiement en yen japonais.
- Les paiements pour les commandes directes et les commandes indirectes seront versés aux intégrateurs Cisco Systems et aux partenaires admissibles par transfert bancaire. Les partenaires doivent accepter le montant calculé du paiement et ajouter la taxe à la consommation au moyen de l'outil Global EasyPay pour que Cisco puisse lancer le processus de paiement.
- Lorsqu'ils reçoivent par courriel l'avis de paiement envoyé par l'outil Global EasyPay, les partenaires ont la possibilité de sélectionner la devise du versement.
- Si le partenaire sélectionne le yen japonais comme devise du versement, le taux de change utilisé sera celui en vigueur à la date du paiement.

- Lorsque le partenaire reçoit pour la première fois un paiement de Cisco par transfert bancaire, il doit saisir ses coordonnées bancaires dans l'outil Global EasyPay.
- Cisco Systems confie les tâches de paiement à Vistex inc. Cisco respecte les politiques de confidentialité de ses partenaires et s'engage à protéger les renseignements personnels communiqués par ces derniers. Cisco peut utiliser les renseignements personnels des partenaires saisis dans l'outil du programme VIP à des fins d'inscription au programme et d'administration du programme, ainsi que pour tenir les partenaires informés des dernières actualités concernant ce programme. Cisco prend en compte l'acceptation de sa Déclaration de confidentialité par le partenaire dès l'inscription de ce dernier au programme. La Déclaration de confidentialité de Cisco pour le Japon, accessible à l'adresse <http://www.cisco.com/japanese/warp/public/3/jp/privacy.shtml>, décrit la façon dont Cisco recueille et utilise les renseignements personnels des partenaires.



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.

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. 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)