

# Profil de l'entreprise

Remarque : tous les champs de ce formulaire doivent être remplis avant de l'envoyer pour vérification.

Tous les partenaires de distribution ont l'obligation de se conformer aux conditions de partenariat de Cisco énoncées dans le Contrat de partenaire de distribution indirecte (ICPA). Cisco exige de tous ses partenaires qu'ils développent leur activité à partir de la vaste gamme de produits et de services de la marque.

**Si vous ne fournissez pas de justificatifs de vos ventes auprès de Cisco et/ou de votre business plan/pipeline pour vos futures commandes, accompagnés de preuves tangibles reconnues (point n° 5 ci-dessous), votre demande de réinscription en tant que partenaire Cisco sera rejetée.**

## Coordonnées de la personne remplissant et renvoyant ce formulaire :

Nom (prénom, nom) \_\_\_\_\_

Identifiant de connexion au compte Cisco  
(adresse e-mail ou ID CCO) \_\_\_\_\_

Titre/Rôle \_\_\_\_\_

## 1. Informations sur votre entreprise :

a) Nom de l'entité juridique de l'entreprise : \_\_\_\_\_

b) Votre entreprise opère-t-elle sous un autre nom ? OUI \_\_\_\_\_ NON \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez indiquer les autres noms : exemples – Nom fictif de l'entreprise (agit pour le compte de), Franchise ou divisions de l'entreprise, Nom commercial ou Nom d'emprunt.

\_\_\_\_\_

c) Adresse physique de l'entreprise :

▪ Ligne d'adresse 1 : \_\_\_\_\_

▪ Ligne d'adresse 2 (facultative) : \_\_\_\_\_

▪ Ligne d'adresse 3 (facultative) : \_\_\_\_\_

▪ Ville : \_\_\_\_\_

▪ État/région : \_\_\_\_\_

▪ Code postal : \_\_\_\_\_

d) Adresse du site web : (www.yyyy.xxx) \_\_\_\_\_

e) Domaine de messagerie e-mail de l'entreprise: (@zzz.xxx) \_\_\_\_\_

f) \*Numéro d'identification fiscal ou de TVA (ou équivalent en vigueur) \_\_\_\_\_

\*Définition : le numéro d'identification fiscale (NIF) est obligatoire pour toute entreprise du pays que vous souhaitez enregistrer auprès de Cisco. L'utilisation et la validité d'un NIF ou d'un équivalent géographique ou fonctionnel sont acceptées. (Exemples : numéro d'enregistrement de licence commerciale, numéro d'entreprise, INN, numéro de compte permanent, entre autres). Des pièces justificatives peuvent être demandées lors de l'examen de votre dossier.

**2. Informations sur le distributeur autorisé privilégié :**

- a) Nom du distributeur : \_\_\_\_\_
- b) N° de compte distributeur : \_\_\_\_\_
- c) Nom du contact du distributeur : \_\_\_\_\_
- d) Adresse e-mail du contact du distributeur : \_\_\_\_\_

**3. Conseiller Cisco : si vous êtes en contact avec un conseiller Cisco, indiquez son nom et son prénom ainsi que son adresse e-mail. Sinon, saisissez « S. o. » ici : \_\_\_\_\_**

- a) Nom du contact principal chez Cisco (prénom, nom) : \_\_\_\_\_
- b) Adresse e-mail du contact principal chez Cisco : (XXX@cisco.com) \_\_\_\_\_
- c) Coordonnées supplémentaires (facultatives. Si vous avez besoin de plus d'espace, veuillez joindre les informations supplémentaires à ce formulaire.)
  - Nom du 2e contact Cisco (prénom, nom) : \_\_\_\_\_
  - Adresse e-mail du 2e contact Cisco : (XXX@cisco.com) \_\_\_\_\_

**4. Vendez-vous ou avez-vous l'intention de vendre des produits et/ou des services Cisco ? Si votre réponse est « Non », veuillez préciser.**      OUI \_\_\_\_\_      NON \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**5. Si votre réponse à la question 4 ci-dessus est « Oui », veuillez remplir toutes les sections ci-dessous. Fournissez les documents à l'appui et joignez-les à ce formulaire. Remarque : si les dates et/ou les prix exacts ne peuvent pas être fournis, indiquez les dates et/ou les prix estimés.**

- a) **Business Plan Cisco** : fournissez en pièce jointe les projections de votre entreprise pour les futurs achats et/ou ventes de produits, de licences logicielles et/ou de services Cisco, ainsi que les documents justificatifs pour les 12 prochains mois :

**Cochez les cases correspondant au type de document justificatif joint : (plusieurs réponses possibles)**

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Bon(s) de commande au distributeur                  | <input type="checkbox"/> Devis du distributeur                                    |
| <input type="checkbox"/> Bons de commande en attente – Prêts pour validation | <input type="checkbox"/> Pipeline/Entonnoir de vente (projection de 12 à 18 mois) |
| <input type="checkbox"/> Bons de commande en cours de développement          | <input type="checkbox"/> Identifiant(s) de transaction                            |
| <input type="checkbox"/> Bons de commande du client                          |   |

Pour les documents justificatifs que vous avez joints, veuillez remplir le tableau ci-dessous avec les informations associées à chaque élément.

Nom du client final	Achat auprès de l'entreprise/ du distributeur	Numéro de compte du distributeur (Numéro de compte du revendeur)	Numéro de facture/ Identifiant de transaction	Date d'achat	Référence(s) Cisco	Quantité	Prix net en dollars

b) **Projections de ventes annuelles Cisco (en dollars US) :** offrez une visibilité sur vos objectifs financiers annuels Cisco (sélectionnez une réponse). Vos projections doivent correspondre à vos réponses aux points 5a et 5c. Remarque : les partenaires devraient augmenter leurs ventes et leur chiffre d'affaires, année après année, augmentant ainsi leur rentabilité et leur clientèle.

- Plus de 100 000 dollars par an
- Entre 50 000 et 100 000 dollars par an
- Entre 25 000 et 50 000 dollars par an
- Entre 10 000 et 25 000 dollars par an

c) **Historique des ventes Cisco –** Fournissez en pièce jointe la liste des produits, licences logicielles et/ou services Cisco achetés au cours des 12 derniers mois ainsi que des copies des factures avec les informations relatives à ces achats, notamment les numéros de série associés.

- Si vous n'avez pas acheté de produit et/ou de service Cisco au cours des 12 derniers mois, indiquez « Aucun » ici :  
\_\_\_\_\_

Pour les documents justificatifs que vous avez joints, veuillez remplir le tableau ci-dessous avec les informations associées à chaque élément.

Nom du client final	Achat auprès de l'entreprise/ du distributeur	Numéro de compte du distributeur (Numéro de compte du revendeur)	Numéro de facture/ Identifiant de transaction	Date d'achat	Référence(s) Cisco	Quantité	Prix net en dollars