

## Conditions requises du Symantec™ Partner Program Europe, Moyen-Orient et Afrique - Mars 2008

### Symantec Partner Program - Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) Supplément aux conditions requises du programme pour les partenaires Channel de la zone EMEA

Ce supplément EMEA au guide du programme (le "Supplément") s'applique aux partenaires Channel de la zone EMEA et joue le rôle de mise à jour du guide du programme du nouveau Symantec Partner Program ("SPP") pour cette région.

Tout partenaire s'inscrivant dans le Symantec Partner Program entre au niveau "**Registered**". Pour devenir partenaire Registered, les partenaires doivent remplir le formulaire de demande d'inscription au programme disponible sur le site Web de Symantec à l'adresse [www.symantec.com/partners/index.jsp](http://www.symantec.com/partners/index.jsp). Les nouveaux partenaires devront accepter les conditions de participation du Symantec Partner Program en ligne comme condition préalable à toute inscription.

Les partenaires de la zone EMEA peuvent passer à un niveau supérieur du Symantec Partner Program en remplissant les conditions requises décrites dans le tableau ci-dessous. De plus, les partenaires seront invités à suivre les procédures indiquées dans le présent supplément du Programme ainsi que toute autre information communiquée par Symantec concernant ces procédures.

### Détails des conditions requises

#### Demande d'inscription

Un formulaire de demande d'inscription, disponible sur le site Web de Symantec à l'adresse [www.symantec.com/partners/index.jsp](http://www.symantec.com/partners/index.jsp), doit être rempli par tous les partenaires ; la demande est ensuite étudiée et

approuvée ou non par Symantec (cette candidature ne s'applique pas aux partenaires existants). Les nouveaux partenaires doivent également accepter les conditions de participation au Symantec Partner Program en ligne.

#### Chiffre d'affaires minimum

Les partenaires doivent s'engager à développer leurs activités commerciales et à atteindre un chiffre d'affaires annuel minimum pour les produits et services Symantec, comme indiqué dans le tableau des conditions requises ci-dessus. Symantec calcule le chiffre annuel au prorata si les partenaires rejoignent le programme au cours de l'année de référence. L'année de référence commence en avril et se termine fin mars, tout comme l'année fiscale de Symantec. Le statut du partenaire est révisé régulièrement et le chiffre d'affaires est calculé selon le total du chiffre d'affaires net Symantec pour toute acquisition de licences, de support et des services.

- **Objectifs de chiffre d'affaires et programmes de remises** - Veuillez noter que pour conserver le niveau dans lequel vous êtes, il faut réaliser le chiffre d'affaires minimum correspondant à votre niveau de partenariat. Cette définition ne modifie pas l'éligibilité ou les conditions ou les méthodes de calcul permettant au partenaire de profiter de remises différentes existantes pour les produits de sécurité et de disponibilité. Sauf mention contraire de Symantec, les programmes de remises sur volume existants pour les produits de sécurité et de disponibilité restent inchangés et conformes aux définitions et conditions existantes.

#### Symantec Partner Program - Partenaires Channel (EMEA)

Conditions requises pour EMEA au 1er Mars 2008		Platinum	Gold	Silver Corporate Reseller	Silver	Registered
Remplir la demande d'inscription au Symantec Partner Program et accepter les conditions de participation.		•	•	•	•	•
Vendeurs accrédités ou certifiés (SSE ou anciennes certifications de vente)	<b>Pays A</b> <sup>1</sup> <b>Pays B</b> <b>Pays C</b>	5 ou plus 4 ou plus 3 ou plus	4 3 2	4 3 2	3 2 1	
Techniciens accrédités ou certifiés (STS ou anciennes certifications techniques)	<b>Pays A</b> <sup>1</sup> <b>Pays B</b> <b>Pays C</b>	4 ou plus 3 ou plus 2 ou plus	3 2 1	0 0 0	1 1 1	
Business plan sur six mois		•	•	•		
Analyse de l'activité sur six mois		•				
Soutien actif des événements marketing de Symantec, par exemple : remplir le profil partenaire, sites de référence client		•	•	•	•	
Réalisation d'un chiffre d'affaires minimum	<b>Pays A</b> <sup>1</sup> <b>Pays B</b> <b>Pays C</b>	+2 M \$ +1 M \$+ +500 K \$	500 K \$ – 2 M \$ 100 K \$ – 1 M \$ 100 K \$ – 500 K \$	500 K \$ – 2 M \$ 100 K \$ – 1 M \$ 100 K \$ – 500 K \$	20 K \$ – 500 K \$ 20 K \$ – 100 K \$ 20 K \$ – 100 K \$	
Rapport mensuel à établir en accord avec votre interlocuteur commercial		•	•	•	• <sup>2</sup>	

<sup>1</sup> Pays A : Royaume-Uni et Afrique du Sud. Pays B : France, Allemagne, Irlande, Italie, Pays-Bas, Arabie Saoudite et Emirats Arabes Unis. Pays C : reste de la zone EMEA.

<sup>2</sup> Seuls les partenaires Silver avec un interlocuteur commercial doivent remplir ce rapport.

## Conditions requises du Symantec Partner Program Europe, Moyen-Orient et Afrique - Mars 2008

### **Accréditation/Certification commerciale et technique -**

#### **Nombre minimum de techniciens**

Pour obtenir l'accréditation, il faut suivre un nombre minimum d'heures de formation (modules de formation commerciale) et passer des évaluations avec les représentants commerciaux d'un partenaire afin de comprendre parfaitement et de communiquer au mieux avec nos clients communs sur les produits, solutions et stratégies Symantec.

Pour obtenir l'accréditation technique, il faut obtenir un nombre minimum de certifications techniques auprès d'ingénieurs partenaires chargés d'évaluer les techniciens pour garantir que ces derniers sont capables de réaliser l'évaluation et l'installation des produits Symantec. Les exigences relatives aux commerciaux et aux techniciens dépend du niveau de partenariat. Chaque trimestre, Symantec introduit des modules de formation commerciale et technique supplémentaires. Pour connaître les dernières nouveautés, reportez-vous au PartnerNet.

Toute formation suivie permet d'avancer en vue d'atteindre le niveau supérieur du Symantec Partner Program.

#### **Soutien actif des événements marketing de Symantec**

Afin de générer des opportunités et de sensibiliser le marché, nous demandons à nos partenaires de participer à des événements marketing communs. Ceci se traduit notamment par des communiqués de presse, de la publicité et des séminaires destinés à promouvoir leur relation avec Symantec et leurs valeurs communes.

#### **Business plan sur six mois**

Un business plan sur six mois doit être développé en collaboration avec votre interlocuteur commercial.

#### **Rapport mensuel à établir en accord avec votre interlocuteur commercial**

Le chiffre d'affaires et les rapports prévisionnels mensuels sont obligatoires, comme décidé avec votre interlocuteur commercial.

### **Réévaluation du niveau de partenariat**

Les niveaux de partenariat sont réévalués selon les conditions requises décrites dans le tableau. Symantec réalise le suivi des activités de ses partenaires au sein du programme et peut ajuster régulièrement votre niveau afin de récompenser vos efforts et performances par rapport aux conditions requises, comme indiqué dans la section **Réévaluation du niveau de partenariat** du guide du Partner Program.

Les partenaires peuvent également demander à ajuster leur niveau de partenariat en prenant contact avec leur interlocuteur commercial et/ou leur responsable du Partner Program. Symantec analyse la demande et vérifie si toutes les conditions requises dans le tableau correspondant ont été respectées. Si c'est le cas, Symantec ajuste votre niveau.

Veillez noter que les ajustements sont effectués mensuellement. L'équipe locale des partenaires leur confirme la modification une fois le niveau modifié. Les avantages correspondants à votre nouveau niveau de programme seront activés peu de temps après l'ajustement. Les avantages non utilisés d'un niveau ou programme précédent ne peuvent être cumulés ou reportés à votre nouveau niveau. La section **Avantages** du guide du Partner Program dresse la liste des avantages du Symantec Partner Program.

### **Modifications apportées au supplément EMEA au guide du programme**

Bien que Symantec fasse tout pour assurer l'exhaustivité et la précision de ces informations, nous devons parfois corriger cette documentation ou mettre à jour nos programmes EMEA. Pour ce faire, nous nous réservons le droit de publier un communiqué sur le PartnerNet, d'envoyer un courrier électronique à nos partenaires ou d'utiliser tout autre procédé électronique. Pour toute question, veuillez contacter votre interlocuteur ou consulter notre site Web.

## Informations complémentaires

### Rendez-vous sur notre site Web

<https://partnernet.symantec.com>

### A propos de Symantec

Leader mondial dans le domaine des solutions logicielles d'infrastructure, Symantec permet aux entreprises et aux particuliers d'être en confiance dans un monde connecté. Symantec aide ses clients à protéger leurs infrastructures, informations et interactions en proposant une solution logicielle et des services ayant pour but de réduire les risques en matière de sécurité, disponibilité, conformité et performances. L'entreprise Symantec est présente dans plus de 40 pays à travers le monde. Des informations supplémentaires sont disponibles à l'adresse [www.symantec.fr](http://www.symantec.fr).

### Symantec Limited

Ballycoolin Business Park  
Blanchardstown  
Dublin 15  
Irlande  
Tél. : +353 1 803 5400  
Fax : +353 1 820 4055  
[www.symantec.fr](http://www.symantec.fr)

## Annexe - Pays C (reste de la zone EMEA)

Albanie	Guinée	Ouganda
Algérie	Guinée équatoriale	Ouzbékistan
Andorre	Hongrie	Pakistan
Angola	Ile de Sainte Hélène	Pologne
Arménie	Ile Maurice	Portugal
Autriche	Islande	Principauté de Monaco
Azerbaïdjan	Israël	Qatar
Bahreïn	Jordanie	République de Chypre
Bélarus	Kazakhstan	République tchèque
Belgique	Kenya	République togolaise
Bénin	Kirghizistan	Réunion
Bosnie-Herzégovine	Koweït	Roumanie
Botswana	Lesotho	Rwanda
Bulgarie	Lettonie	Saint-Marin
Burkina Faso	Liban	Sénégal
Cameroun	Liechtenstein	Serbie et Monténégro
Cap Vert	Lituanie	Seychelles
Comores	Luxembourg	Slovaquie
Congo	Macédoine	Slovénie
Cote d'Ivoire	Madagascar	Suède
Croatie	Malawi	Suisse
Danemark	Maldives	Swaziland
Djibouti	Mali	Tanzanie
Egypte	Malte	Tchad
Espagne	Maroc	Tunisie
Estonie	Mauritanie	Turquie
Ethiopie	Mayotte	Ukraine
Fédération de Russie	Moldavie	Yémen
Finlande	Mozambique	Zambie
Gabon	Namibie	Zimbabwe
Gambie	Niger	
Géorgie	Nigeria	
Ghana	Norvège	
Grèce	Nouvelle Calédonie	
Groenland	Oman	