

Participants de niveau Élite : Marchandise promotionnelle

Type d'activités :

- Articles promotionnels donnés lors d'expositions commerciales et réunions qui font la promotion de la firme du partenaire et de sa relation avec IBM et Lotus.

Dépenses admissibles :

- Articles promotionnels de toute provenance, incluant
 - Coût de l'article
 - Personnalisation
 - Fret
 - Frais d'installation

Dépenses non admissibles :

- Frais d'expédition express
- Articles arborant l'emblème, la raison sociale ou autre représentation d'une entreprise concurrente.

Directives :

- La marchandise doit arborer l'emblème de partenariat IBM ou Lotus
- La publicité doit être conforme aux directives quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Reportez-vous aux directives concernant la publicité
- Reportez-vous aux directives générales
- Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses
- Remarque. - Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.

Pièces justificatives requises : (Conservées chez le partenaire Élite)

- Factures détaillées de tiers

- Échantillon, photo ou photocopie de l'article démontrant l'emblème de partenariat commercial IBM et le logo de votre entreprise, ou, si vous avez acheté l'article dans un catalogue IBM, une copie de la page couverture du catalogue et de la page sur laquelle se trouve l'article.
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives aux fins de vérification

Participants de niveau Élite : Programmes de stimulation des ventes

Type d'activités :

- Programmes mis en oeuvre par le partenaire IBM/Lotus afin d'encourager ses employés à vendre les produits et services d'IBM.

Dépenses admissibles :

- Imprimés annonçant le programme ou faisant une mise à jour
- Matériel promotionnel connexe
- Marchandise, primes en espèces ou frais de voyages remis aux employés à titre de récompenses

Dépenses non admissibles :

- Programmes de stimulation des achats de la part des clients
- Impôts

Directives :

- Le programme doit être de durée déterminée
- Il faut attribuer aux employés des objectifs de réalisation précis
- Les produits et services IBM doivent être inclus spécifiquement dans les objectifs
- Les participants aux programmes de stimulation des ventes doivent être des employés de la firme du partenaire commercial
- Le matériel imprimé doit être conforme aux directives IBM quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM

- Reportez-vous aux directives concernant la publicité
 - Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'approbation d'IBM avant d'engager les dépenses
 - Reportez-vous aux directives générales
-

Participants Élite : Programmes de stimulation des ventes (suite)

- *Remarque. - Si la publicité n'est pas conforme aux normes IBM, le remboursement sera refusé.*

Pièces justificatives requises : (Conservées chez le partenaire Élite)

- Factures détaillées de tiers
- Grilles de tarification publiée et coût réel de services internes (reportez-vous aux directives générales pour un complément d'information)
- Liste des lauréats, des titres, des récompenses remises
- Lettre certifiant que les lauréats ont bel et bien reçu les récompenses
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Participants de niveau Élite : Expositions commerciales

Type d'activités :

- Produits logiciels IBM ou Lotus exhibés lors d'expositions commerciales

Dépenses admissibles :

- Location de l'aire d'exposition
- Équipement audiovisuel
- Fret
- Meubles et enseignes
- Lignes téléphoniques
- Électricité
- Frais d'inscription à des conférences
- Conception et construction du kiosque
- Matériel de publipostage et matériel connexe (création/production), dont :
 - Brochures
 - Fiches techniques
 - Catalogues
 - Résumés d'applications
 - Prospectus
- Frais de déplacement et de séjour engagés par le partenaire, selon les directives établies

Dépenses non admissibles :

- Frais de participation si le partenaire n'est pas un exposant
- Frais d'annulation

Directives :

- Directives concernant le fond du kiosque :
 - Le fond doit mettre en évidence la raison sociale du partenaire commercial et non celle d'IBM ou de Lotus
 - Le fond doit afficher l'emblème de partenariat commercial IBM
 - Utiliser uniquement le logo IBM à 8 barres et non celui à 12 barres
- Les imprimés doivent être conformes aux directives IBM quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Reportez aux directives concernant la publicité

- Reportez-vous aux directives générales
-

Participants de niveau Élite : Expositions commerciales (suite)

- Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses.
- *Remarque.- Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.*

Pièces justificatives (Conservées chez le partenaire Élite)

- Factures détaillées de tiers
- Grilles de tarification publiée et coût réel des services internes (reportez-vous aux directives générales pour un complément d'information)
- Copie du matériel connexe
- Photo du kiosque démontrant l'emblème de partenariat commercial IBM
- Contrat d'exposant
- Reportez-vous aux directives concernant les frais de déplacement et de séjour
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Participants de niveau Chevronné :

Processus relatif aux primes à valeur d'échange

Activités pour les participants de niveau Chevronné

Il existe une liste spécifique de catégories de dépenses et d'activités approuvées pour les participants de niveau Chevronné. Nous procédons ainsi pour deux raisons. D'abord, les catégories sont plus restreintes puisqu'il n'y a pas de planification préalable à l'aide d'un représentant IBM comme au niveau Élite. De plus, nous voulons motiver le participant à atteindre le niveau Élite qui comporte plus d'avantages.

Demande de remboursement pour les participants de niveau Chevronné

Une fois que le participant de niveau Chevronné a exécuté une activité approuvée, il peut se faire rembourser à condition que l'activité soit conforme aux directives publiées dans le présent document. Après avoir terminé l'activité, le participant confirme à IBM qu'il a exécuté l'activité en lui remettant une demande de remboursement relative aux dépenses réelles qu'il a engagées. Le participant reçoit par la suite un remboursement pour les activités/dépenses faisant l'objet de la demande de remboursement. Les formulaires se trouvent sur le site du programme d'assistance à la vente IBM/Lotus à l'adresse www.ibm.com/software/partners/salesassistance. Les participants de niveau Chevronné doivent joindre les factures au formulaire.

Relevés des primes à valeur d'échange

Les participants recevront un relevé périodique.

Aperçu des catégories de dépenses

Vous trouverez ci-dessous les catégories de dépenses remboursables par le biais des primes à valeur d'échange. Les activités spécifiques suivantes sont offertes aux participants de niveau Chevronné.

- Publicité
- Associations
- Communications
- Formation/Certification
- Équipement - Démonstration
- Campagnes de mise en marché
- Séminaires de mise en marché

- Marchandise promotionnelle

Les détails qui suivent expliquent les catégories de dépenses et le type d'activités de chaque catégorie.

La section «**Type d'activités**» décrit les diverses activités admissibles de chaque catégorie.

Par exemple, dans la catégorie Publicité, un type d'activité peut être la presse, la télévision, la radio ou autre.

La section «**Dépenses admissibles**» décrit le type de dépenses qui peuvent faire l'objet d'une demande de remboursement.

La section «**Directives**» établit les directives et recommandations préalables qu'il faut respecter afin de s'assurer que l'activité et le remboursement soient approuvées.

La section «**Pièces justificatives requises**» décrit les pièces justificatives que vous devez joindre à votre demande.

Participants de niveau Chevronné : Publicité

Type d'activités :

La création et le placement d'une publicité qui fait la promotion de logiciels IBM ou Lotus, ou encore la relation de partenariat commercial IBM ou Lotus, dont :

Dépenses admissibles pour les participants de niveau Chevronné

- Publicité dans «Solutions Now» (coût variable selon la taille de la publicité - à concurrence de 12 600 \$ par publicité)
- Bannière publicitaire sur la page d'accueil Showcase (à concurrence de 640 \$ par publicité)
- Bannière publicitaire sur la page d'accueil Gold (à concurrence de 2 400 \$ par publicité)
- Inclusion dans «Gold CD» seulement (à concurrence de 1 600 \$ par inclusion)
- Produit vedette sur le site Gold (à concurrence de 3 200 \$ par entrée)
- Insertion de matériel dans le publipostage «Gold» (à concurrence de 4 800 \$ par insertion)
- Publicité «e-business now» conformément aux modèles (à concurrence de 5 000 par publicité)

Dépenses non admissibles :

- Le coût du papier, des cartes professionnelles et autres formules d'affaires
- Cachet d'artistes
- Publicité réciproque

Directives :

- La publicité doit être conforme aux directives quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Reportez-vous aux directives concernant la publicité pour un complément d'information
- Reportez-vous aux directives générales

- Nous vous conseillons est fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses
-

Participants de niveau Chevronné : Publicité (suite)

- *Remarque.- Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.*

Pièces justificatives requises :

(À joindre à la demande)

- Les factures détaillées de tiers pour la création, la production et le placement de la publicité
- Les grilles de tarification publiée et le coût réel de services internes (reportez-vous aux directives générales)
- Catalogue - Copie de la page couverture indiquant le titre et la date de la publication, ainsi que les pages intérieures intégrales
- Électronique - Impression de l'écran et adresse Internet
- Presse - Feuille de parution intégrale indiquant le titre et la date de parution (peut être conservée par le partenaire ou le service de coupures de presse, selon la préférence du secteur géographique)
- Radio/télévision - script audiovisuel ou bande avec une facture ou une attestation détaillant le code du commercial, la date de diffusion et le coût unitaire.
- Reportez-vous à la matrice de pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Participants de niveau Chevronné : Associations

Type d'activités :

- Toutes les associations parrainées par IBM ou Lotus comme le programme Logiciels pour partenaires commerciaux ou le programme Lotus pour partenaires commerciaux, de même que les ensembles Avantages Plus connexes.

Dépenses admissibles pour les participants de niveau Chevronné :

- Frais annuels de renouvellement de l'adhésion au programme Lotus pour partenaires commerciaux (895 \$ à 1 295 \$ par abonnement)
- Ensembles Avantages Plus
- Abonnement supplémentaire à «Lotus CD» (à concurrence de 495 \$ par abonnement)

Pièces justificatives requises :

(À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers ou une preuve de paiement des frais d'adhésion, de programme ou d'événement
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Participants de niveau Chevronné : Communications

Type d'activités :

- Services de communication entre IBM et Lotus, puis leurs partenaires commerciaux

Dépenses admissibles pour participants de niveau Chevronné :

- Frais de connexion à IBM par les Services mondiaux IBM pour les activités liées au partenariat commercial, comme l'accès à IBMLINK, BPOPS, ou SMI (Software Marketing Information Database) par le biais de PartnerInfo.

Dépenses non admissibles :

- Services qui se rapportent à la conduite des activités d'affaires courantes du partenaire

Directives :

- Les communications doivent se rapporter à la relation de partenariat commercial IBM ou Lotus
- Le contenu doit porter principalement sur les produits IBM et les solutions du partenaire commercial
- Le matériel de communication doit être conforme aux directives IBM quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Reportez-vous aux directives concernant la publicité
- Reportez-vous aux directives générales
- Reportez-vous aux directives concernant les frais de déplacement et de séjour
- Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses
- *Remarque. - Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.*

Pièces justificatives requises : (À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers
- Grilles de tarification publiée et le coût réel de services internes (reportez-vous aux directives générales)
- Copie du matériel de communication
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Partenaires de niveau Chevronné : Formation/Certification

Type d'activités :

- Formation offerte par IBM, Lotus ou un autre fournisseur dans le but de développer les compétences de mise en marché en matière de produits IBM ou Lotus.
- Inclut également :
 - Certification
 - Participation à des conférences, i.e BPEC

Dépenses admissibles pour les participants de niveau Chevronné :

- BPEC (à concurrence de 1 400 \$ par participant)
- Lotusphere (à concurrence de 1 100 \$ par participant)
- E-Business University (à concurrence de 1 200 \$ par participant)
- Formation sur les produits IBM ou Lotus (variable) offerte par IBM, Lotus ou LAEC
- Carte de formation IBM (à concurrence de 4 995 \$ par carte)
- Business Partner Executive Institute (BPEI)
- Camp Lotus/IBM avec une nuitée (à concurrence de 250 \$ par participant)
- Camp Lotus/IBM sans nuitée (à concurrence de 150 \$ par participant)
- Cours «Lotus CBT New Package» (à concurrence de 1 670 \$ par ensemble de cours)
- Cours «Lotus CBT Technical Package» (à concurrence de 3 890 \$ par ensemble de cours)

- Cours «Lotus CBT Total Package» (à concurrence de 5 560 \$ par ensemble de cours)
-

Partenaires de niveau Chevronné : Formation/Certification (suite)

- Test de certification Sylvan et CATGlobal (à concurrence de 150 \$ par session de test)
- IBM Testing System - ITS - (à concurrence de 150 \$ par session de test)
- Vidéos LotusVision Broadcast (à concurrence de 50 \$ par vidéo)
- Abonnements à LotusVision (à concurrence de 350 \$ par abonnement)
- Abonnement de 12 mois à Multi-vendor T.E.N. Business TV (à concurrence de 6 600 \$)
- Abonnement de 24 mois à Multi-vendor T.E.N. Business TV (à concurrence de 10 000 \$)
- Séminaires de développement commercial (2 heures sur le web) (à concurrence de 70 \$ par point de connexion). Par exemple,
 - Partnering 101
 - How to turn your business into an e-business
 - How to put on a seminar
- Cours «e-business Advisory» - 3 jours (à concurrence de 1 800 \$ par participant)
- Les frais de déplacement et de séjour engagés par le partenaire, selon les directives établies

Directives :

- Reportez-vous aux directives générales
- Reportez-vous aux directives concernant les frais de déplacement et de séjour

Pièces justificatives requises : (À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers pour la création, la production, les frais de formation et de test
- Copie du certificat de cours
- Copie du billet d'avion et de la note d'hôtel
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives requises aux fins de vérification

Participants de niveau Chevronné : Équipement

Type d'activités :

- L'achat durant l'année en cours d'un maximum de trois ThinkPad IBM servant à des démonstrations. Tous les ThinkPad doivent faire l'objet d'une seule demande de remboursement.

Dépenses admissibles pour les participants de niveau Chevronné :

- Jusqu'à trois ThinkPad IBM utilisés uniquement à des fins de démonstration et achetés durant l'année en cours. Les trois ordinateurs doivent faire l'objet d'une seule demande de remboursement.
- Frais d'expédition, taxes, frais de manutention et d'installation

Dépenses non admissibles :

- Accessoires
- Dispositifs et machines non IBM
- Frais de retard
- Frais relatifs à la perte de biens
- Équipement qui sera revendu
- Équipement servant à la conduite des activités d'affaires courantes de l'entreprise

Directives :

- Les programmes d'évaluation désignés dans les produits IBM applicables doivent être achetés par le biais des annexes relatives au Contrat de développement IBM ou au Contrat à l'intention des partenaires commerciaux IBM
- Reportez-vous aux directives générales

Pièces justificatives requises : (À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers
- Copie du contrat de démonstration ou de l'annexe
- Reportez-vous à la matrice des pièces justificatives requises aux fins de vérification

Participants de niveau Chevronné : Campagnes de mise en marché

Type d'activités :

- Services relatifs à une campagne de mise en marché rendus par IBM, Lotus ou une agence externe. Ces services entraînent la vente des produits et services du partenaire IBM ou Lotus, de même que des produits et services IBM et Lotus.

Dépenses admissibles pour les participants de niveau Chevronné :

- Dépenses TeamPlayers, excluant les frais de déplacement et de séjour (jusqu'à 2,50 \$ par article)

Directives :

- Reportez-vous aux directives concernant la publicité
- Reportez-vous aux directives générales
- Reportez-vous aux directives concernant les frais de déplacement et de séjour
- La publicité doit être conforme aux directives IBM quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses.
- *Remarque.* - Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.

Pièces justificatives requises : (À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers
- Grilles de tarification publiée et coût réel des services internes (reportez-vous aux directives générales)
- Copie des biens livrables, scripts de télémarketing et autre articles connexes
- Reportez-vous à la matrices des pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Participants de niveau Chevronné : Séminaires de mise en marché

Type d'activités :

- Séminaires servant à stimuler les ventes de produits et services du partenaire, de même que ceux d'IBM et de Lotus.

Dépenses admissibles pour les participants de niveau Chevronné :

- Invitations
- Séminaires
- Équipement
- Séminaires «Seminar in a Box» SEULEMENT (à concurrence de 9 600 \$ par séminaire)
- Traiteur
- Documentation sur les produits IBM
- Coût de génération d'une liste de prospects qualifiés
- Matériel connexe, dont :
 - Brochures
 - Fiches techniques
 - Catalogues
 - Résumés d'applications
 - Prospectus
- Location de salle
- Frais de port

Dépenses non admissibles :

- Réunions à l'intention des utilisateurs finals
- Divertissements
- Événements sportifs

Directives :

- Un séminaire qui porte sur des produits et services de fournisseurs faisant concurrence à IBM doit mettre l'accent sur le produit ou service IBM
- Le matériel de communication doit être conforme aux directives d'IBM quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Reportez-vous aux directives concernant la publicité

- Reportez-vous aux directives générales
-

Participants de niveau Chevronné : Séminaires de mise en marché (suite)

- Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses
- *Remarque. - Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.*

Pièces justificatives requises : (À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers
- Grilles de tarification publiée et coût réel des services internes (reportez-vous aux directives générales)
- Copies du matériel connexe, comme les invitations et l'ordre du jour du séminaire
- Reportez-vous à la matrices des pièces justificatives requises aux fins de vérification.

Participants de niveau Chevronné : Marchandise promotionnelle

Type d'activités :

- Articles promotionnels donnés lors d'expositions commerciales et réunions qui font la promotion de la firme du partenaire et de sa relation avec IBM et Lotus.

Dépenses admissibles :

- Articles promotionnels de toute source. Les frais incluent :
 - Coût de l'article
 - Personnalisation
 - Fret
 - Frais d'installation

Dépenses non admissibles :

- Frais d'expédition express
- Articles arborant l'emblème, la raison sociale ou toute autre représentation d'une entreprise concurrente.

Directives :

- La marchandise doit arborer l'emblème de partenariat IBM ou Lotus
- La publicité doit être conforme aux directives quant à l'utilisation de l'emblème de partenariat commercial IBM
- Reportez-vous aux directives concernant la publicité
- Reportez-vous aux directives générales
- Nous vous conseillons fortement d'obtenir l'autorisation d'IBM avant d'engager les dépenses
- *Remarque.* - Si la publicité n'est pas conforme aux directives IBM, le remboursement sera refusé.

Pièces justificatives requises : (À joindre à la demande)

- Factures détaillées de tiers
- Échantillon, photo ou photocopie de l'article démontrant l'emblème de partenariat