

Avec Sage

Choisissez les solutions pour dynamiser vos ventes



“

4 bonnes raisons de devenir  
**Partenaire Bancaire Sage**

”

sage

La gestion en toute sérénité.

# Sage est le 1<sup>er</sup> éditeur en France de solutions de gestion qui répondent aux besoins des petites, moyennes et grandes entreprises

D

ématérialisation et télétransmission des moyens de paiement des entreprises sont des enjeux capitaux pour vous permettre de supprimer le papier, capter les flux de vos clients et automatiser les traitements.

Premier éditeur en France et dans le monde de logiciels de gestion pour petites, moyennes et grandes entreprises, Sage est reconnu, en France, comme le partenaire auquel plus de 500 000 clients ont confié leur gestion en toute sérénité.

Sage s'attache au quotidien à développer des relations étroites avec les banques afin d'associer leurs compétences. Notre partenariat repose sur la complémentarité de nos métiers. Outre les logiciels de Comptabilité, Gestion Commerciale, Paie... Sage apporte aux PME des solutions de gestion des moyens de paiement et de communication bancaire qui facilitent leur gestion au quotidien. Grâce à ces logiciels, vous captez et développez les flux financiers de vos clients.

Sage est le premier partenaire des réseaux bancaires : BNP Paribas, la Société Générale, le CCF, la Fortis Banque, le Crédit Agricole, la Caisse d'Epargne, la Banque San Paolo, la Barclays, la BICS, l'UBP, Banco Bilbao Vizcaya...

## Sage dans le monde

Sage est le partenaire des entreprises pour leur informatique de gestion. Pour garantir une gestion en toute sérénité à ses 3,6 millions de clients dans le monde, Sage s'appuie sur l'expertise de ses 6 000 salariés et sur son réseau de 19 000 revendeurs. Sage accompagne ses clients dans leur croissance, grâce à ses investissements en R&D, qui lui permettent d'anticiper les évolutions légales, fiscales et technologiques, et assure le plus haut niveau de services et d'assistance possible. Son chiffre d'affaires mondial est de 825,7 millions d'euros.

## Sage en France

Sage s'est donné pour mission d'être un " facilitateur de gestion " pour les entreprises. Grâce à un large éventail de solutions alliant logiciels et services, nous sommes en mesure de proposer à chaque marché et à chaque entreprise jusqu'à 2000 salariés la réponse qui lui convient. Avec plus de 20 ans d'existence, nous sommes fiers d'être devenus un partenaire privilégié pour ces entreprises.

Quelques chiffres clés

- 134 M€ de chiffres d'affaires,
- 1 200 personnes,
- 500 000 clients en France

Une philosophie en 3 actes :



# Pour une banque, être Partenaire Sage c'est **bénéficier d'un accompagnement** dans la préconisation et la vente de logiciels de communication bancaire

## 1. Travailler avec un leader sur le marché des **logiciels de gestion**

Sage met à votre disposition sa technologie, son expérience commerciale et marketing ainsi que son service après-vente.

Avec Sage,

- choisissez la pérennité,
- profitez des atouts d'une offre complète et modulaire,
- anticipez l'avenir.

## 2. Une gamme de logiciels de gestion des **moyens de paiement** et de **communication** adaptée à votre clientèle

Sage propose une **offre complète de logiciels de gestion**, qui intègrent rapidement les nouveautés fonctionnelles et technologiques, permettant de répondre aux besoins des professionnels et des entreprises, quelle que soit leur taille.



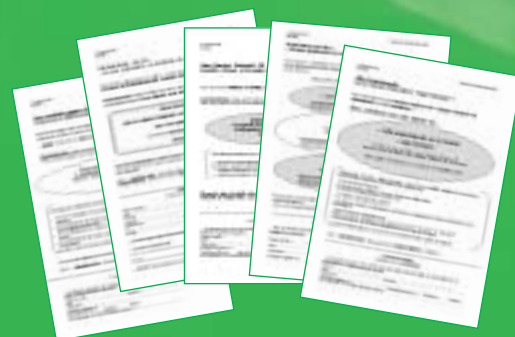
## 3. Un suivi commercial personnalisé

Une **équipe d'Ingénieurs Commerciaux dédiée** aux relations avec les banques est à votre disposition pour vous apporter au quotidien un soutien dans vos opérations commerciales et marketing.

### a) Des outils d'aide à la vente

Pour vous accompagner dans la commercialisation de son offre bancaire, Sage met à votre disposition, un ensemble d'outils d'aide à la vente :

- une plaquette " **Logiciels de communication bancaire pour PME** " à destination des clients finaux
- un CD-Rom de présentation multimédia " **Gérez simplement vos échanges avec les banques** "
- un **CD-Rom d'outils d'aide à la vente** disponible sur simple demande auprès de votre ingénieur commercial pour disposer de modèles de mailing, fax-mailing de prospection...



### b) Des supports d'informations

- la **lettre d'information " Perspectives Banques "** mettant en avant les **nouveautés** produits, l'**actualité** Sage et des **témoignages** de partenaires bancaires ou d'utilisateurs.



- votre **Espace Banques** sur [www.sage.fr](http://www.sage.fr)

Sage vous propose un espace dédié pour accéder à un univers d'informations d'ordre technique (web assistance) ou commerciale (offres promotionnelles, nouveautés, documentation commerciale...).

### c) Des opérations commerciales personnalisées

Sage vous propose des **opérations commerciales spécifiques** (challenge, ateliers...) pour vous accompagner dans votre démarche de prescription des logiciels bancaires.

## 4. Une **politique de commercialisation** basée sur la complémentarité de nos métiers

En choisissant de travailler avec Sage, vous vous engagez à **prescrire notre gamme de logiciels et nos services** : vous prenez en charge l'argumentation commerciale et faites signer le bon de commande au client que vous transmettez à Sage.

En contrepartie Sage assure la formation de vos équipes commerciales, réalise la **facturation**, la **formation** et la **maintenance** du client.

Pour toute information technique ou commerciale, vous pouvez **joindre le département**

**Commercial Banque** de Sage :

- par e-mail :

[informations.banques@sage.com](mailto:informations.banques@sage.com)

- par téléphone :

**01 41 66 21 23**

**Vous avez ainsi  
tous les atouts en main  
pour satisfaire les besoins  
de vos clients et prospects !**



Sage France - 10, rue Fructidor - 75834 Paris Cedex 17  
Tél. : 01 41 66 21 21 - Fax : 01 41 66 22 01