

Perspectives

BANQUES

DECEMBRE 2002
N° 14

La lettre de Sage aux Partenaires Bancaires

[éditorial] — **La dématérialisation pour les TPE-PME**

[tendances]

La nouvelle offre bancaire de Sage

[fenêtre sur]

La nouvelle politique de services Sage

[rencontres]

Fortis Banque : un partenariat stratégique pour mieux servir ses clients



sage

La gestion en toute sérénité.

ÉDITORIAL

" La Dématérialisation pour les TPE-PME "

Soyons acteurs du changement !!!

La dématérialisation est plus que jamais d'actualité, c'est une évolution très forte que nous vivons tous au quotidien. Sage et ses partenaires se doivent, là aussi, d'être les premiers.

Au cours de ces dernières années, notre rôle auprès des utilisateurs a fortement évolué.

D'éditeur de logiciels de gestion, nous sommes devenus offreur de solutions complètes.

Nous développons de plus en plus des offres élargies de services incluant des évolutions logiciels, de la maintenance, des publications, de l'hébergement...

La frontière entre la partie service et la partie logiciel devient moins nette avec le temps. C'est le cas notamment dans les domaines de l'E-Commerce, de la sauvegarde en ligne, de la Télé-Déclaration et de la gestion des relations bancaires.

Grâce à son expérience et son savoir-faire, Sage est particulièrement bien placé en tant qu'acteur facilitant la dématérialisation notamment sur le marché de la télétransmission.

La nouvelle gamme bancaire Ligne 30 permet, de part sa modularité, de satisfaire tous les besoins de l'entreprise tant en matière de moyens de paiement que de virements internationaux et de transmission de fichiers.

Toutes les banques peuvent donc, aujourd'hui relayer notre nouvelle offre bancaire Ligne 30 et confirmer ainsi leur rôle majeur auprès des entreprises dans ces évolutions.

Notre équipe de professionnels se tient à votre disposition pour vous accompagner dans cette démarche de mise en avant de la nouvelle offre Ligne 30 auprès de vos clients PME et TPE et pour accompagner ceux-ci dans la mise en place de ces évolutions. ■

Yvan Landrieux
Responsable de
l'Activité Banques
Sage, Division PME

Jean-Paul Luzi
Directeur Commercial
Sage, Division PME

La nouvelle Politique de Services de Sage

Sage vient de lancer « Sagesse », un nouveau programme d'accompagnement composé de formules de services complètes et évolutives pour que l'utilisation des logiciels rime avec sérénité et efficacité.

• La formule « Sage Classique »

D'un contenu similaire au contrat « Sage Assistance Argent », elle offre un accompagnement complet pour être serein dans l'exploitation quotidienne des logiciels Sage et assurer la pérennité de système de gestion.

• La formule « Sage Optima »

Elle comprend tous les services de la formule « Sage Classique » enrichis de :

- L'accompagnement personnalisé « sur-mesure »
- La diffusion gratuite de la revue mensuelle d'information légale « RF Conseil ».

• La formule « Sage Exclusive »

En plus des services de la Formule Sage Optima, elle propose des prestations sur sites déjà déployés en prolongement de l'assistance téléphonique. ■

Nouvelle charte graphique, nouvelle navigation

>> www.sage.fr change de look

Depuis 3 ans, le site est en constante évolution.... Refonte des contenus, accès facilité aux extranets, adaptation régulière de la structure du site.

Aujourd'hui, Sage a voulu une évolution plus radicale.

Une charte graphique homogène, une meilleure navigation

- Un site à dominante de vert et de jaune, couleurs phares de la communication institutionnelle du groupe Sage.
- Un accès à l'information plus facile grâce à une navigation plus simple, plus intuitive permettant au visiteur d'être totalement autonome dans sa recherche d'informations.
- Une organisation de l'information plus fluide avec la refonte des menus de chaque espace (sites Internet et extranets)

L'internaute bénéficie donc de plus de repères visuels qui lui permette de savoir, à tout moment, dans quelle rubrique il se trouve.

Les évolutions ne sont pas terminées : de nouvelles pages de présentation de l'offre Sage seront prochainement mises en ligne... ■

La nouvelle offre bancaire de Sage

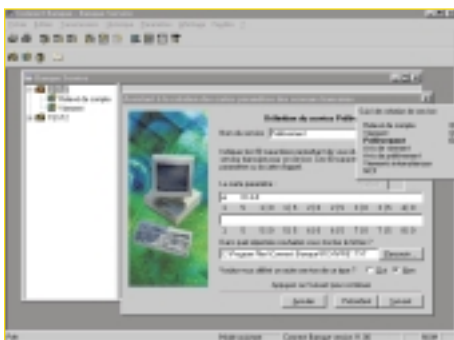
Pour mieux répondre aux attentes du marché et à celles de ses partenaires, **Sage fait évoluer son offre bancaire et propose deux logiciels de télétransmission bancaire : Sage Connectbanque et Banque Paiement 30.**

Dotés d'interfaces intuitives et d'un grand nombre d'assistants à la mise en œuvre et à l'utilisation, ils permettent une prise en main plus rapide et procurent un grand confort d'utilisation, notamment avec le service d'aide au démarrage* compris dans le programme d'Assistance Sage.

Chaque typologie d'entreprise va pouvoir désormais bénéficier d'une offre complètement adaptée à ses besoins en matière de télétransmission bancaire.

Sage Connectbanque : l'automate de communication

Sage Connectbanque a été conçu pour les entreprises qui ont un besoin de premier équipement en matière de télétransmission bancaire et qui souhaitent véhiculer des fichiers.



Simple et efficace, il facilite le transfert des fichiers au format CFONB entre l'entreprise et la banque.

Dédiée aux entreprises équipées d'un logiciel de comptabilité et/ou de paie qui fournit des fichiers au format CFONB, il permet de :

- maîtriser les paiements et les règlements clients, (envoi d'ordres de virements, de LCR/BOR clients à l'encaissement ou à l'escompte, avis de prélèvement à l'encaissement...)
- suivre rigoureusement ses flux et d'avoir une bonne connaissance de ses disponibilités (réception des relevés de compte, relevés de LCR/BOR à payer,)
- programmer automatiquement les sessions de transfert de données.

Banque Paiement 30 : le logiciel de gestion des moyens de paiement et de télétransmission bancaire

Banque Paiement 30 est un logiciel dédié aux entreprises qui ont des besoins plus poussés en matière de télétransmission bancaire.

En effet, en plus des fonctionnalités de Sage Connectbanque, il réalise la gestion électronique des moyens de paiement (saisie, consultation) et l'intégration automatique des fichiers en provenance de la comptabilité (LCR Clients, prélèvements clients, Virements domestiques, relevés de LCR/BOR...).



Un logiciel **Banque Paiement 30 International** est également disponible pour les entreprises qui effectuent des virements à l'international. Ce logiciel reprend toutes les fonctionnalités de Banque Paiement 30 auxquelles s'ajoutent :

- l'identification des donneurs d'ordre, des bénéficiaires et des domiciliations bancaires
- la création de virements internationaux par manuel assisté ou par intégration de fichiers provenant d'un logiciel en amont
- la constitution des remises en banque
- les historiques des remises en banques effectuées.

Pour répondre davantage aux besoins des clients, Sage a élargi sa gamme et propose désormais **Banque Paiement 30 et Banque Paiement 30 International en version monoposte et réseau (2 à 4 postes).**

** uniquement valable pour une installation en monoposte*

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur commercial Sage au 01.41.66.21.23 ■

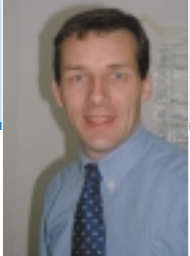
Séminaire de présentation de l'offre finance de Sage

Venez découvrir plus en détail cette nouvelle offre lors d'un petit-déjeuner organisé par Sage

**le mardi 14 janvier 2003
à Paris**

Réservez dès aujourd'hui cette date dans votre agenda et inscrivez-vous en appelant au 01 41 66 21 23. Nous vous adresserons une invitation très prochainement.

Un partenariat stratégique pour mieux servir ses clients



Rencontre avec Eric de la Chevasnerie
Directeur Fortis Banque France



Des partenaires solides, des solutions flexibles

Pour Fortis Banque France, le partenariat avec Sage est un élément important de la stratégie de l'entreprise. L'engagement des chargés de clientèle dans la diffusion de Banque Paiement 30 est un signe qui ne trompe pas.

Perspectives Banques : Fortis Banque France est présente depuis peu, en tant que tel, sur le territoire national. Pourriez-vous en quelques mots nous présenter votre entreprise ?

E. de la Chevasnerie : Nous sommes un groupe bancaire international d'origine belge et néerlandaise qui compte aujourd'hui quelques 70 000 collaborateurs dans le monde. Fortis Banque France est issue de la fusion de la Banque Parisienne de Crédit et de ses filiales régionales. Nous employons 2 300 personnes dans l'hexagone et couvrons tous les métiers de la banque. Banque commerciale, nous visons plus particulièrement une clientèle d'entreprises de taille moyenne et leurs dirigeants qui sont nombreux à avoir opté pour nos services personnalisés. Nous réalisons ainsi un Produit Net Bancaire d'environ 230 millions d'euros sur le territoire national.

P B : Pouvez-vous nous expliquer les raisons de ce partenariat avec Sage ?

E. de la Chevasnerie : Les raisons sont simples. Il s'agit pour Sage comme pour Fortis d'une relation win-win au service des clients. Nous souhaitions en effet répondre, par une solution de qualité, à la demande générale de dématérialisation des moyens de paiement. Cette offre fait partie des services de base qu'une banque doit pouvoir

offrir à ses clients. Elle va permettre, de part et d'autres, de réaliser des économies de gestion et de sécuriser la qualité des flux. Or, après un rapide tour d'horizon des logiciels du marché, il était évident que Sage tant par la qualité et la simplicité de son offre Banque Paiement 30, que par sa place incontournable sur ce marché, était le partenaire idéal. De plus, notre clientèle étant constituée principalement de PME et de TPE, nous devons absolument bannir les solutions lourdes et difficilement gérables. Banque Paiement 30 est un logiciel de gestion des moyens de paiement et de télétransmission bancaire facile, intuitif et dont l'auto installation est particulièrement performante.

Il tourne sur plusieurs plates-formes et s'intègre ainsi très bien à l'environnement informatique (matériel et logiciel) de nos clients. Nos chargés de clientèle l'ont d'ailleurs bien compris puisque, très vite, ils se sont eux-mêmes appropriés le produit et n'hésitent pas à le proposer à leurs clients. Enfin, nous nous sommes aussi rendus compte que nous partageons avec Sage la même stratégie d'internationalisation et de pénétration des marchés européens. Et c'est cela aussi qui nous a décidé.

P B : Et quels sont les résultats ?

E. de la Chevasnerie : Ils sont excellents ! Nos équipes sont mobilisées et nos clients sont satisfaits. Ce partenariat n'a qu'un an d'existence, mais est déjà promis à un bel avenir !

Perspectives Banques : Parution trimestrielle éditée par Sage France - 1^{ère} parution : Janvier 1998 - Parution gratuite
S.A. Sage France - 10, rue Fructidor - 75017 Paris - Tél. : 01 41 66 21 21 - Fax : 01 41 66 22 01 - RCS PARIS B 313 966 129
Directeur de la Publication : Bertrand Launay - Rédacteur : Perrine Jeanmaire
Imprimée par ARTS' PRINT - 92, rue Sartoris - 92250 La Garenne Colombes
Toute reproduction, même partielle, est interdite sans notre autorisation - ISSN en cours - Dépôt légal : Décembre 2002