

## Les 5 étapes de validation

- 1 Remplir le dossier de candidature avec votre Ingénieur Commercial Sage en précisant l'agrément visé.
- 2 Effectuer si nécessaire, via les modules de formation adaptés, une mise à niveau ou un enrichissement des connaissances et de l'expertise.
- 3 Passer l'examen et les tests de connaissances pour l'obtention de l'agrément.
- 4 Réaliser le CA minimum sur l'offre sur laquelle porte l'agrément choisi.
- 5 Signer le Contrat de Distribution de l'agrément Sage choisi et s'acquitter la redevance annuelle.

## Conditions d'obtention des agréments PME

Profils	Agréments PME	Offres Sage	CA sur 12 mois glissants	Certifications techniques	Certifications commerciales
1	Partenaire Conseil Sage	Sage 100 et Sage Paie & RH	10 000 €	1	1
	Partenaire Editeur Métiers	Sage 100, Sage 30 et Sage Paie & RH	7 000 €* <sup>*</sup>	1	1
	Partenaire Certifié Bâtiment	Offre Sage Bâtiment & Travaux Publics	10 000 €	1	1
	Partenaire Certifié CRM	Offre Sage CRM	30 000 €** <sup>**</sup>	1	1
2	Centre de Compétence PME	Sage 100 et Sage Paie & RH	60 000 €	3	1
	Centre Editeur Métiers Sage	Sage 100, Sage 30 et Sage Paie & RH	7 000 €* <sup>*</sup>	2	1
	Partenaire Certifié Bâtiment Hot line	Offre Sage Bâtiment & Travaux Publics	40 000 €	2	1
	Partenaire Certifié CRM Hot line	Offre Sage CRM	30 000 €** <sup>**</sup>	2	1

\* Sur la Filière Comptabilité ou Paie & RH. Le périmètre de calcul du chiffre d'affaires ne comprend pas le chiffre d'affaires lié au réabonnement des contrats d'Assistance et du Droit annuel d'Utilisation et d'Assistance CCS et Premium.

\*\* Basé exclusivement sur les ventes de licences et les échanges réalisés sur les offres CRM.

Pour les conditions complètes et détaillées d'obtention et de maintien de l'agrément, nous vous invitons à consulter le programme de l'agrément PME de Sage choisi.

Contactez votre  
Ingénieur Commercial Sage  
ou l'Accueil Commercial Revendeurs  
au 0825 066 166\*



Sage SAS  
10, rue Fructidor  
75834 Paris Cedex 17  
Tél. : 01 41 66 21 21  
Fax : 01 41 66 22 01  
www.sage.fr

\*0,13 cts € HT/min



# Devenez Partenaire Agréé Sage PME...

... et accédez à un  
partenariat privilégié  
générateur de croissance



Singapore 003 (11/07) © Jupiter Images. Sage 2007-2008. Tous droits réservés. Société par Actions Simplifiée, au capital social de 500.000 € - Siège social : 10, rue Fructidor 75017 Paris - 313 966 129 R.C.S. Paris. La société Sage est titulaire-gérant des sociétés Sage Coala, Adomx, KDP Informatique et Xperts. Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable.

# Devenez Partenaire agréé Sage PME

Les Agréments PME de Sage illustrent notre volonté de vous accompagner dans la mise en œuvre de solutions de gestion à forte valeur ajoutée. Ceci implique un niveau de compétence que seuls de véritables spécialistes et professionnels de l'informatique de gestion sont en mesure d'apporter.

A ce titre, les programmes d'agrément vous permettent d'aller encore plus loin et de bénéficier du soutien de Sage dans le développement de vos compétences et dans l'acquisition de nouveaux savoirs.

En vous orientant vers les agréments PME vous pourrez ainsi consolider et développer un partenariat déjà existant, en capitalisant sur la valorisation de votre expertise et sur la différenciation que Sage vous offre.

Les agréments Sage vous apportent une réponse en adéquation avec votre profil et votre positionnement marché, vous offrant ainsi un partenariat pérenne correspondant à vos attentes et générateur de croissance.



Hémeric de Saint Chamas  
Directeur Division PME



## Les bénéfices et les accompagnements des agréments PME

Faire partie des revendeurs agréés PME, c'est bénéficier de la notoriété et de la reconnaissance de Sage. Ainsi vous disposez de toute légitimité pour vous positionner en tant qu'expert de solutions de gestion à forte valeur ajoutée.

Les agréments PME de Sage c'est aussi un partenariat reconnu et pérenne, basé sur une dynamique marketing, commerciale et technique.

Ainsi pour :

- Valoriser vos compétences techniques et commerciales
- Développer et maintenir un haut niveau d'expertise autour des offres PME
- Renforcer la satisfaction et la fidélisation de vos clients

## Vous bénéficiez des accompagnements et outils suivants :

ACCOMPAGNEMENTS PRIVILÉGIÉS	OUTILS DÉDIÉS
Reconnaissance officielle de vos compétences techniques et métiers	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assistance téléphonique</li> <li>• Formations produits et métiers</li> </ul>
Accompagnements commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conditions commerciales</li> <li>• Diffusion d'informations ciblée</li> </ul>
Indicateurs de performance commerciale, stratégique et structurelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tableaux de bord</li> <li>• Indicateurs commerciaux et stratégiques</li> <li>• Indicateurs de qualité logiciels &amp; services</li> </ul>
Accompagnements marketing pour la conquête, la fidélisation et la création de valeur sur votre parc clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opérations commerciales de prospection et de fidélisation</li> <li>• Programmes de cofinancement</li> <li>• Outils d'aide à la vente</li> </ul>
Services pour sécuriser, évoluer et anticiper le développement et le pilotage de vos activités sur les aspects financiers, fiscaux, de recrutement et de formation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Service Sage Business Fil</li> <li>• Aide aux recrutements de commerciaux et consultants</li> </ul>

Les programmes d'agrément Sage PME constituent ainsi un véritable levier de croissance et de différenciation vis à vis de la concurrence.



## Découvrez l'agrément adapté à votre marché et à votre stratégie

Que vous souhaitiez :

- Une reconnaissance globale sur le marché PME.
- Renforcer votre activité en tant qu'Editeur métiers.
- Compléter votre expertise sur un marché spécifique tels que ceux du Bâtiment ou du CRM.

Sage propose un agrément en adéquation avec le marché que vous visez et de fait adapté à vos spécificités métiers.

En complément du ou des marché(s) sélectionné(s), les programmes d'agrément s'adaptent à votre stratégie et à votre profil :

### PROFIL 1

Vous souhaitez :

- Privilégier le développement de vos parts de marché,
- Assurer la proximité technique avec vos clients,
- Vous appuyer sur l'expertise du marketing clients et de l'assistance téléphonique de Sage.

### PROFIL 2

Vous disposez d'une structure adaptée et dimensionnée pour gérer la relation clients dans son intégralité grâce aux investissements commerciaux, marketing et techniques que vous avez réalisés.

MARCHE	PROFIL 1	PROFIL 2
PME	Partenaire Conseil Sage	Centre de Compétence PME
APPLICATIONS METIERS	Partenaire Editeur Métiers	Centre Editeur Métiers
BATIMENT & TRAVAUX PUBLICS	Partenaire Certifié Bâtiment	Partenaire Certifié Bâtiment Hot line
CRM	Partenaire Certifié CRM	Partenaire Certifié CRM Hot line