



Programme de Certification

Solutions Sage pour les Artisans et Petites Entreprises





Les Solutions Sage pour les Artisans et Petites Entreprises - Apibâtiment, Apinégoce, Apimécanique, Apiservices et Apicommerce - (ci-après dénommé Sage PE) sont essentiellement commercialisées par un réseau de 2 000 Professionnels de l'Informatique, dont près de 10% profitent d'un partenariat privilégié via leur(s) Agrément(s) Sage.

Les Partenaires Sage PE démontrent une activité régulière avec Sage et présentent une réelle expertise sectorielle dans un ou plusieurs domaines d'activité - le bâtiment, le négoce, la mécanique, les services et le commerce – en matière de gestion d'entreprise, de comptabilité et de Paye. Dès le mois d'octobre 2013, devenez Partenaire Certifié sur une ou plusieurs lignes de produits.

Les Partenaires Sage PE bénéficient de multiples avantages décrits au travers de programmes spécifiques :

- Partenaires Sage P.E.
- Partenaires Certifiés Sage P.E.
- Partenaires Agréés Sage P.E. :
 - Pack Accélération Business Ambition
 - Pack Accélération Business Performance
 - Pack Accélération Business Excellence

Vous trouverez ci-après le détail du Programme dédiés aux Partenaires Certifiés Sage PE.

Sommaire

La Certification.....	4
1. Objectif.....	4
2. Deux niveaux de Certification.....	4
1) Centre de Formation.....	4
2) Centre de Compétences.....	4
3. Typologie des Certifications	5
4. Cumul des Certifications.....	5
5. L'examen	5
6. Privilèges commun du Partenaire Certifié	6
1) Des Équipes d'experts Sage à l'écoute.....	6
2) Des conditions commerciales avantageuses	8
3) Des offres commerciales régulières	8
4) Une information Sage récurrente	9
5) Un Pack Visibilité	9
7. Durée de la Certification	10
8. Cession de rattrapage	10
Annexes.....	11

La Certification

1. Objectif

Le but de la Certification est de fournir aux clients un service optimal grâce à l'expertise de leur Partenaire Informatique sur les Solutions Sage PE qu'ils utilisent. Sage PE met donc en place une Certification pour valoriser les connaissances logicielles des Partenaires de son réseau.

2. Deux niveaux de Certification

Dans le but de répondre à deux besoins bien distincts, Sage PE propose deux niveaux de Certification :

- Centre de Formation
- Centre de Compétences

1) Centre de Formation

La Certification "Centre de Formation" **répond à l'activité de formation** des Partenaires ou autres apporteurs d'affaires Sage PE.

Le **Centre de Formation garantit son expertise**, sur la ou les ligne(s) de produits concernées, aux clients et aux Partenaires qui souhaitent faire appels à leurs services. Et donc, la reconnaissance par Sage de sa capacité à assurer les formations.

2) Centre de Compétences

La Certification "Centre de Compétences" **répond à l'activité d'assistance** des Partenaires.

Le **Centre de Compétences garantit sa maîtrise des produits** de la ou des ligne(s) de produits concernées, aux clients et aux Partenaires qui souhaitent faire appel à leurs services. Et donc, la reconnaissance par Sage de sa capacité à assurer les formations, à installer et paramétrer les logiciels, et ainsi de les assister au quotidien dans l'utilisation optimale de leur outils de gestion.

Ces compétences validées et valorisées par Sage PE permettent au Centre de Compétences **d'accéder à une ou plusieurs formules d'accompagnement spécifiques via l'Agrément Sage PE.**

Centre de formation	Centre de compétences
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forme ses clients ▪ Preste des formations pour le compte de Partenaires non Certifiés 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Forme ses clients ▪ Preste des formations pour le compte de Partenaires non Certifiés ▪ Peut réaliser des services et formations pour le compte de Sage P.E. ▪ Réalise le déploiement et le paramétrage des solutions chez ses clients ▪ Assure l'assistance de ses clients ▪ Est éligible à l'Agrément <ul style="list-style-type: none"> - <i>sauf pour la Certification Centre de Compétence Comptabilité/Paye</i> -

3. Typologie des Certifications

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Centre de Formation Apibâtiment ▪ Centre de Formation Apinéhoce ▪ Centre de Formation Apimécanique ▪ Centre de Formation Apiservices ▪ Centre de Formation Apicommerce ▪ Centre de Formation Comptabilité/Paye | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Centre de Compétences Apibâtiment ▪ Centre de Compétences Apinéhoce ▪ Centre de Compétences Apimécanique ▪ Centre de Compétences Apiservices ▪ Centre de Compétences Apicommerce ▪ Centre de Compétences Comptabilité/Paye |
|---|---|

4. Cumul des Certifications

Le Partenaire peut choisir d'être Certifié sur une ou plusieurs lignes de produits. Il devra alors valider ses acquis par la réussite d'un examen annuel pour chaque ligne prétendue.

Exemple : Un Partenaire peut à la fois prétendre à la Certification Centre de Formation sur une ligne de produits et Centre de Compétences sur une autre et l'année suivante passer de la Certification Centre de Formation vers Centre de Compétences et vice versa, en fonction de vos besoins pour votre stratégie commerciale.

5. L'examen

À compter du mois de Septembre 2013, tout Partenaire peut prétendre à la Certification Sage P.E.

La Certification Sage P.E. s'obtient par la **réussite d'un examen gratuit validant ainsi les connaissances logicielles** sur une ou plusieurs lignes de produits Sage Apibâtiment, Apinéhoce, Apimécanique, Apiservices, Apicommerce et/ou Comptabilité/Paye.

Non facturé, il s'agit d'un examen en ligne, accessible à tous les Partenaires Sage PE.

Afin de valider vos acquis et de vous préparer au mieux à l'Examen de Certification, Sage PE. propose un catalogue étendu de formations :

- [Initiales](#), pour découvrir les Solutions PE
- [Perfectionnement](#), pour optimiser ses connaissances produits
- [Nouveautés fonctionnelles](#), pour être à jour des évolutions produits
- [Thématiques](#) (*Dispositif légal / Nouveautés « Outils communs » / Sage e-tarif, etc.*), pour optimiser ses compétences sur une thématique ou une actualité précise

La formation n'est pas obligatoire, elle est fonction de votre niveau de compétences.

L'examen de certification, administré en ligne, est gratuit. Un examen par ligne de produits est proposé. De plus, un examen est dédié aux logiciels de Comptabilité et de Paye, au vu des compétences spécifiques que ces produits requièrent.

Votre choix est fonction de la ligne ou des lignes de produits dont vous souhaitez obtenir la Certification.

Les inscriptions aux différentes sessions d'Examen de Certification sont ouvertes dès le mois de juin et se dérouleront la 1^{ère} quinzaine du mois de septembre.

6. Privilèges commun du Partenaire Certifié

1) Des Équipes d'experts Sage à l'écoute

Accompagnement commercial

- Un **Chargé de clientèle sédentaire dédié** par secteur géographique est à disposition du Partenaire pour :
 - apporter des réponses concrètes sur des questions ou problématiques rencontrées
 - aider à proposer le produit le mieux adapté et au meilleur prix
 - informer des opérations commerciales en cours
 - aider à la réalisation de devis et à passer commande
 - apporter un suivi quotidien dans toutes leurs démarches commerciales
 - réaliser des simulations sur les remises à venir en fonction des résultats et communiquer les remises en cours.

Accompagnement technique

- Une Équipe Sage de **techniciens conseils** pour :
 - répondre aux questions d'avant-vente
 - accompagner dans l'utilisation des logiciels
 - recueillir les demandes fonctionnelles
 - aider à résoudre une problématique rencontrée dans un logiciel
 - apporter une solution fiable et complète dans les meilleurs délais.



Accompagnement Formation

- Une équipe Sage de **Formateurs expérimentés** sur les produits Sage PE propose des sessions de formations Initiales, de Perfectionnement, ou sur des thématiques précises en fonction de l'actualité (Paye DADS-U/N4DS, etc.) pour :
 - faire ses 1ers pas
 - approfondir ses connaissances,
 - tester et valider ses compétences
 - devenir expert
- 3 formats : présentielles, à distance ou en vidéo (à venir).

Accompagnement marketing

- Des **Chefs de marché experts** sur chaque secteur d'activité Sage PE pour :
 - anticiper les demandes et apporter les meilleures offres
 - apporter le meilleur appui au développement des produits et des services,
 - suivre la production et veiller à la qualité.
- Des **Chargés de Programme Marketing** pour apporter le meilleur soutien aux développements des actions commerciales en matière de conquête et de fidélisation.

Le Partenaire accède rapidement à l'ensemble des outils marketing et d'aide à la vente au travers de formules packagées ou à la carte via **le Programme Sur Mesure**. Ce Programme permet de :

 - lancer des actions adaptées à la structure et à aux besoins des Partenaires en matière de communication
 - faciliter les campagnes marketing quelle que soit leurs natures : prospection, fidélisation, animation de parc installé, etc.
 - optimiser et adapter les outils existants à des besoins ponctuels
 - disposer en libre téléchargement d'e-mailings personnalisables, de bannières Web, d'images, de fiches Expertises, etc.
 - disposer d'outils à la carte, tels que : des goodies Sage (T-shirts, Casquettes, Stylos, Marques Pages), des messages audio personnalisables, des Formations Commerciales et Marketing à distance, des E-mailings / Fax-mailings sur mesure, des Ressources Graphiques pour animer les Sites Internet (vignette, bannière Web), etc.
- Des **Web Séminaires Marketing et Commercial** récurrents.

2) Des conditions commerciales avantageuses

Pour les Produits ou Services

- **Des remises calculées en fonction du Chiffre d’Affaires semestriel**
 - **20% à 50% de remises** calculées en fonction du Chiffre d’Affaires semestriel, réalisé sur les Produits et Services 1^{ère} année.

Des remises adaptées en fonction de l’implication auprès de Sage :

- jusqu’à **42% de remise** en fonction de la gamme et du couple Produit + Abonnement
- **20% de remise**, sur la 1^{ère} année de souscription d’un Contrat, dans le cas où l’assistance client est déléguée à Sage
- jusqu’à **50% de remise** pour la commercialisation de l’offre Latitude
- **40% de remise** pour le réabonnement de l’offre Latitude

- Conditions commerciales disponibles sur votre Espace Partenaires Sage.fr -

Pour l’Équipement Interne

- **95% de remise** sur l’équipement interne sur la ligne de produit pour laquelle il a suivi une formation.

3) Des offres commerciales régulières

1 Catalogue d’offres commerciales trimestrielles

- Définit par Sage en fonction de l’actualité du marché

Des offres commerciales régulières

- **Offre Argus :**
 - jusqu’à **3 mois offerts** pour toute souscription d’un abonnement latitude
- **Offre Prime de Bienvenue :**
 - jusqu’à **25% de remise** sur le prix public hors taxe de la licence pour toute souscription simultanée d’un abonnement associé
- **Offre Remise 2^{nde} licence**
 - Jusqu’à **50% de remise** sur le prix public hors taxe de la deuxième licence Sage PE

- Liste d’offres promotionnelles non exhaustive proposée à titre indicatif et soumise à conditions disponibles auprès de votre Conseiller commercial au 0.825.00.92.93 (N° Indigo : 0,15 €TTC/min.) -



4) Une information Sage récurrente

Sage informe son réseau de Partenaires de toutes les actualités marché, légales, fiscales, produits, commerciales, formation, évènementielles, etc. via :

- **l'Espace Partenaires** du Site Sage.fr : <http://espacepartenaires.sage.fr/pe>
Cet Espace, exclusivement accessible avec identifiants de connexion personnels, permet de :
 - télécharger les logiciels Sage PE,
 - consulter sa propre base installée, le suivi des projets et des réabonnements,
 - commander en ligne 24h/24, 7j/7 (logiciels, contrats, mises à jour...), via la Boutique en ligne.
 - consulter les opérations commerciales promotionnelles en cours,
 - télécharger les tarifs, CGV, Conditions Commerciales...,
 - s'inscrire aux Web Séminaires, formations présentielle et à distance,
 - s'informer sur les dernières évolutions produits, sur l'actualité commerciale et technique, etc.,
 - consulter la Boîte à outils et autres documents techniques.
 - etc.
- les **e-mails commerciaux** hebdomadaires,
- la **newsletter mensuelle** : Sage Actu',
- les **Évènements** : Tour de France, Séminaires, Web Séminaires, Web formations, Salons, etc.

5) Un Pack Visibilité

La Certification permet de valoriser votre expertise métier sur une ou plusieurs lignes de produits et ainsi de valoriser votre savoir-faire auprès de vos clients et prospects et vous permet ainsi de vous démarquer de vos concurrents.

Afin de mettre en avant votre Certification, Sage vous fournit gratuitement un Pack Visibilité comprenant des outils par lesquels Sage atteste de votre haut niveau d'expertise.

Outils	Modèle	But
1 Certificat	par Certification, par ligne de produits et personnalisé	vous permet d'afficher vos Certifications sur votre lieu de vente
1 vitrophanie	par Certification, par ligne de produits	vous permet d'afficher vos Certifications sur la vitrine de votre boutique
1 badge	par Certification, par ligne de produits et personnalisable de vos nom et prénom	vous permet d'attester en clientèle, ou lors de salon, vos compétences
1 logo	par Certification, par ligne de produits	Vous permet de diffuser via votre Site Internet vos Certification

Ce Pack visibilité est fonction de la ligne et du type de Certification.

7. Durée de la Certification

Sage P.E. fait évoluer ses produits chaque année. Afin de maintenir ses compétences à jour, l'examen de Certification est administré de manière annuelle.

Le Partenaire obtient ainsi la Certification pour la période du 1^{er} octobre au 30 septembre de l'année suivante. Pour les années suivantes, le Partenaire devra se soumettre à un nouvel examen.

8. Cession de rattrapage

Dans le cas où le Partenaire n'obtient pas la Certification Centre de Formation ou Centre de Compétences lors des Examens de Certification du mois de septembre, il sera invité à s'inscrire à une formation produits et à la **session de rattrapage** prévue au mois de décembre de la même année.

- Le Partenaire obtenant la Certification Centre de Compétences à l'occasion de cette session de rattrapage pourra alors postuler à l'Agrément en fonction des prérequis inhérent à l'Agrément avant le 31 décembre de cette même année.
- Si le Partenaire a manifesté son souhait d'Agrément Sage PE avant le 31 décembre et si les prérequis sont en adéquation avec ceux demandés pour l'Agrément, alors le statut de Partenaire Agréé Sage PE pourra lui être accordé par Sage pour la période du 1^{er} janvier au 30 septembre de la même année, dans les mêmes conditions que le Partenaire ayant obtenu le statut de Partenaire Agréé sur la période du 1^{er} octobre au 30 septembre. Aucun avoir ni aucune rétrocession quel qu'elle soit ne sera accordée. Le montant de la participation du Pack Accélération Business devra être réglé en totalité et ne bénéficiera d'aucune remise.

- Si au 30 septembre le Partenaire Agréé N-1 n'obtient pas la Certification Centre de Compétences, prérequis indispensable pour obtenir l'Agrément Sage PE, ce dernier sera invité à s'inscrire en formation et à la session de rattrapage du mois de décembre. Ce Partenaire continuera de bénéficier des conditions de remises particulières dédiées aux Partenaires Agréés pour la période du 1^{er} octobre au 31 décembre de la même année.
 - Si au 31 décembre le Partenaire Agréé N-1 devient Centre de Compétences, alors son Contrat de Distribution sera tacitement reconduit pour la période du 1^{er} octobre au 30 septembre. Sage lui adressera le Pack PLV inhérent au Pack Accélération Business et bénéficiera de l'ensemble des avantages liés.
 - Si au 31 décembre, le Partenaire Agréé N-1 ne s'est pas présenté à l'Examen de Certification ou n'obtient pas la Certification Centre de Compétences, alors ce dernier perdra les privilèges et le statut de Partenaire Agréé et sera invité à s'inscrire à une formation produits et devra attendre le mois de septembre de l'année suivante pour passer à nouveau l'examen de Certification ou pour postuler à l'Agrément.

Annexes

Logos



Centre de Compétences Apibâtiment



Centre de Compétences Apinéhoce



Centre de Compétences Apimécanique



Logos



Centre de Compétences Apiservices



Centre de Compétences Apicommerce



Centre de Compétences Comptabilité/Paye



Logos



Centre de Formation Apibâtiment



Centre
de Formation
Apibâtiment



Centre
de Formation
Apibâtiment

Centre de Formation Apinéhoce



Centre
de Formation
Apinéhoce



Centre
de Formation
Apinéhoce

Centre de Formation Apimécanique



Centre
de Formation
Apimécanique



Centre
de Formation
Apimécanique

Logos



Centre de Formation Apiservices



Centre de Formation Apicommerce



Centre de Formation Comptabilité/Paye





Date d'entrée en vigueur : octobre 2013
Internet : <http://www.sage.fr/pe>
Extranet : <http://espacepartenaires.sage.fr/accueil>

SAGE
Société par Actions Simplifiée au capital de 500.000 euros
Siège social : Le Colisée 2, 10 rue Fructidor - 75017 Paris
313 966 129 RCS Paris
La société SAGE est locataire-gérant des sociétés Ciel et SAGE FDC.

SAGE
Parc d'activité Kennedy
1 Pierre-Gilles de Gennes
33700 Mérignac
France

Contactez notre service Commercial Revendeur au :
Nr Indigo 0 825 00 92 93 (N° Indigo : 0.15 € TTC/min.)

Sage 2013 - Tous droits réservés - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications. Il appartient au Partenaire Agréé de valider qu'il dispose de la version actualisée du Programme d'Agrément.