

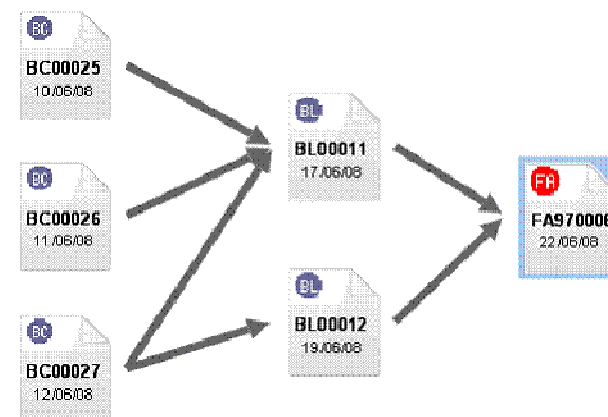
1. Nouveautés transverses

✓ Nouveautés gamme : Comptabilité et Gestion Commerciale – Sage 30 et Sage 100

- Affichage d'une page d'accueil HTML, personnalisable, à l'ouverture d'une société : raccourcis vers les fonctions les plus utilisées ou des indicateurs métier, lien vers le tableau de bord de l'Edition Pilotée et lien vers une page web,
- Gestion des favoris : Ouverture simplifiée d'une société (raccourcis), et intégration plus simple des extraits bancaires,
- Impression et envoi de doc par e-mail au format PDF : plus simple à modifier qu'un format HTML, format standard,
- Prévisualisation message avant envoi : Personnalisation possible du message,

✓ Nouveautés fonctionnelles Sage 30 et Sage 100 Gestion Commerciale

- Gestion des nomenclatures commerciales,
- Recherche en saisie de document sur la désignation articles : gain de productivité,
- Recherche de documents ou données simplifiée,
- Gestion d'une période de validité de saisie : alerte permettant de limiter les erreurs de saisie,
- Traçabilité des documents sous forme d'interrogation,



✓ Nouveautés fonctionnelles Sage 30 et Sage 100 Comptabilité

- Gestion des collaborateurs : données partagées avec la gestion commerciale, impression balance âgée par représentant,
- Gestion d'une clôture périodique : Sécurisation des données sur journaux clôturés,

Améliorations pour gagner en productivité

- Duplication des comptes tiers : duplication de documents associés à un tiers vers un autre tiers pour servir de modèle
- Ré imputation des comptes tiers dans écritures générales : transfert d'écritures possible d'un tiers vers un autre tiers, pas de ressaisie nécessaire
- Critères supplémentaires sur fenêtres état
- Vérification structure BIC en saisie coordonnées bancaires : pour éviter les rejets bancaires

2. Les nouveautés par domaine fonctionnel

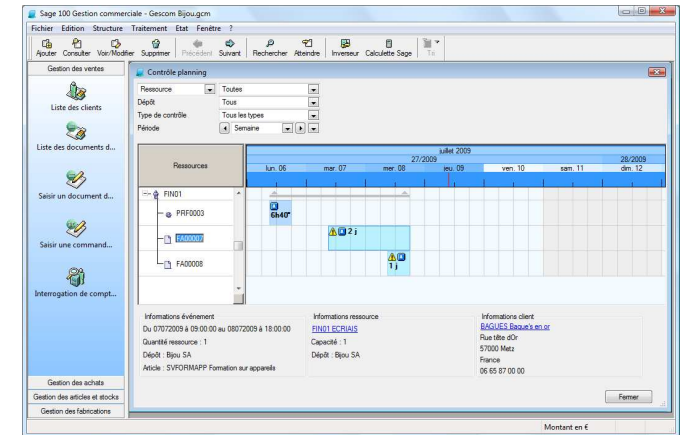
2.1. Evolutions fonctionnelles en Gestion Commerciale : renforcement de la sectorisation de l'offre

Sage 100 Gestion Commerciale et Sage 100 Entreprise s'enrichissent de 2 nouvelles fonctions marquant toujours plus la **sectorisation** de l'offre : **La gestion des projets de fabrication et la gestion des ressources et des plannings**

✓ Gestion des prestations

Pour une entreprise qui évolue dans le secteur des services, les centres d'appels, la maintenance ou l'industrie, les besoins sont tous du même ordre : optimiser l'affectation du personnel, en tenant compte de la charge d'activité et des inévitables impondérables. Cette nouvelle fonction va permettre aux entreprises de planifier leurs ressources matérielles ou humaines (créneaux d'utilisation, disponibilités, réservation & priorités, facturation) à travers :

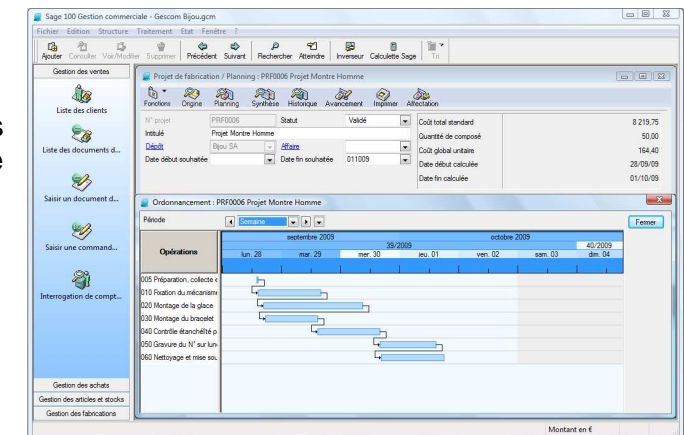
- **Facturation des ressources** : jours hommes, matériels,
- **Assistant de réservation de planning** : entièrement personnalisable, le calendrier est créé en fonction des contraintes de chaque entreprise (jours & heure d'ouverture),
- **Allocation des ressources** : vision synthétique de l'ensemble des ressources avec suivi précis des capacités journalières mensuelles de chaque ressource.



✓ La gestion de la fabrication

La fonction *Gestion des projets de fabrication* va permettre aux petites et moyennes entreprises industrielles de gérer étape par étape la fabrication d'un bien et d'en suivre l'état d'avancement grâce notamment à une représentation graphique et une fiche synthèse de projet.

- **Ordonnancement** : gestion de la production étape par étape et représentation graphique d'une fabrication. Réservation des ressources nécessaire à la fabrication.
- **Suivi et synthèse de la fabrication** : vision synthétique de l'ensemble de la fabrication avec suivi précis des étapes de fabrication, des composants utilisés et des coûts de fabrication (état d'avancement, dépassement des coûts)



✓ La gestion de trésorerie

Sage 100 Trésorerie version 16 s'enrichit de nouvelles fonctionnalités renforçant ainsi la possibilité pour les décideurs de petites et moyennes entreprises de se doter d'une vision instantanée et réaliste de leur situation de trésorerie. Par ailleurs, les simulations et fonctions prévisionnelles proposées assurent une parfaite visibilité et réduisent considérablement les risques liés à une défaillance de trésorerie.

- **L'équilibrage des comptes** : Cette fonction permet de simuler la création de virements d'équilibrage, de visualiser leur impact sur les soldes et, éventuellement de générer les opérations correspondantes (ordre de virement à transmettre via Sage Moyens de paiement et prévision de trésorerie associée).
- **La gestion des opérations financières** : La version 16 propose une gestion des opérations financières telles que les OPCVM, financements et placements.
 - pour les OPCVM, calcul des +/- value (réalisées ou potentielles), évaluation du portefeuille au dernier cours connu, mise à jour comptable...
 - pour les placements / financements, suivi des encours, paramétrage et suivi des autorisations (pour les financements) et mise à jour comptable.

- **La situation nette** : La situation nette propose pour 4 dates un état synthétique du disponible par rapport aux autorisations bancaires. Elle s'ajoute à l'analyse des soldes et la situation de trésorerie dans la Synthèse du jour permettant une plus grande finesse pour détecter une dégradation éventuelle de la trésorerie :
 - l'analyse de soldes : mise en évidence des soldes négatifs.
 - la situation de trésorerie : explication des variations de soldes par nature de flux.
 - la situation nette : vue globale du disponible.

Date	Valeur	Par	Société	Devise	Valorsation	Encours
Prévu et réalisé / Encours et prévisionnel / Biju SA						
31/03/2009						
30/04/2009						
ENDETTEMENT						
	20 000,00				14 950,00	14 950,00
Saldes bancaires débiteurs						
	14 950,00				-14 950,00	-14 950,00
					-14 950,00	-14 950,00
Prévisions d'exploitation échues						
	0,00				0,00	0,00
Financement						
	20 000,00				20 000,00	20 000,00
Crédit spot						
	20 000,00				20 000,00	20 000,00
	10 000,00				10 000,00	10 000,00
	10 000,00				10 000,00	10 000,00
DISPONIBILITÉ						
	45 000,00				4 089 871,25	4 201 821,25
Saldes bancaires créditeurs						
	45 000,00				4 089 871,25	4 201 821,25
					3 822 446,47	4 617 324,95
					25 000,00	25 000,00
	25 000,00				25 000,00	25 000,00
					214 898,08	263 018,82
					7 525,84	7 525,84
					0,00	0,00
					0,00	0,00
					0,00	0,00
					0,00	0,00
					15 994,45	15 994,45
					15 994,45	15 994,45
					15 994,45	15 994,45
					15 994,45	15 994,45
NET						
	65 000,00				4 110 915,84	4 889 915,06

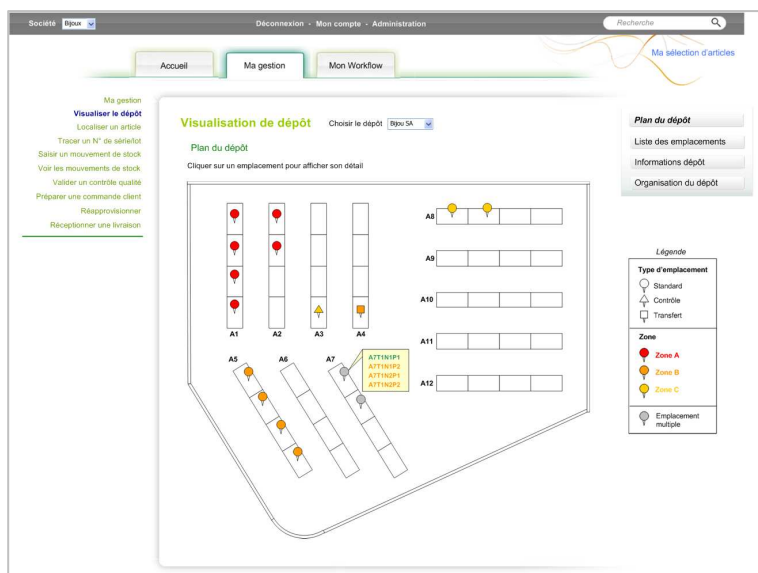
Berque	Compt.	Intitulé	Code	Code ISIN	Devise
		Souscription d'OPCVM : HSBC Oblig Euro Court Terme AD			
Compte : BEU BEU1 18185-12008-01200014729-28 Euro					
Code OPCVM : HSBC - FR0010503565					
Au 12/05/09					
Valeur liquidative - EUR					
103,1900					
Pats disponibles					
155					
Valorsation - EUR					
15 994,45					
Transaction - EUR					
Tenue de compte - EUR					

- **Les prévisions d'abonnement** La fonction Prévisions d'abonnement permet de créer les prévisions de trésorerie correspondant aux modèles d'abonnement. Il s'agit d'une solution rapide pour positionner les flux récurrents tels que le téléphone, loyer, salaires...

2.3. L'offre Sage 100 Etendue : nouveau marché = nouvelle offre = une nouvelle opportunité business

✓ Descriptif de l'offre

Sage 100 Etendue est une **offre transversale basée sur un accès web** permettant d'équiper des **utilisateurs occasionnels** n'ayant pas besoin d'une installation complète du logiciel de comptabilité, Gestion Commerciale, Sage 100 Entreprise OU Sage 100 Suite Comptable et Financière.



L'offre en 5 points :

1. Fournir un **accès simplifié, ciblé par profil métier**, à certaines fonctionnalités précises des applications Sage 100, à destination d'utilisateurs novices.
2. Répondre à un **besoin de mobilité** des collaborateurs, compatible sur différents supports nomades (portables ...)
3. Proposer en supplément un certain nombre de **nouvelles fonctionnalités métiers et outils pratiques d'un portail d'entreprise** : diffusion d'informations internes, annuaire du personnel, outils de gestion du temps, outils d'échange collaboratif, Workflow, moteur de recherche, statistiques globales, visualisation des entrepôts de stockage...etc.
4. Proposer une **interface graphique originale**
5. Un accès au portail personnalisé avec **login et mot de passe**

De nouvelles perspectives business

Un potentiel business intact en base installée comme en New business. L'offre Sage 100 Etendue est une offre complémentaire à Sage 100, offrant une opportunité d'étendre l'usage de Sage 100 à de nouveaux profils d'utilisateurs jusqu'à présents non touchés :

- Les utilisateurs occasionnels sédentaires
- Les utilisateurs qui se déplacent à l'intérieur de l'entreprise
- Les utilisateurs qui se déplacent en dehors de l'entreprise
- Les utilisateurs travaillant à partir de leur domicile

Exemple d'extension business : Profil type Sage 100 Gestion Commerciale

Taille d'entreprise
= 50 salariés



- Ensemble des salariés
- Utilisateurs occasionnels potentiels
- Utilisateurs Client/serveur

Potentiel = entre 20 et 33 % d'utilisateurs supplémentaires parmi les salariés hors du périmètre sage 100 Client / Serveur

2.4. L'offre Sage 100 Workflow : une opportunité d'extension business à exploiter

Souvent associée aux très grandes entreprises, l'automatisation des processus métier permet pourtant d'accroître la productivité et la fiabilité des données des entreprises, quelle que soit leur taille. Tout particulièrement dans un contexte de démultiplication des informations échangées entre entreprises.

Grâce à son expertise du marché PME et à une approche métier simplifiée, Sage démocratise le Workflow pour en faire l'outil de travail collaboratif quotidien des PME.

Sage 100 Workflow contribue à structurer l'organisation administrative de l'entreprise. Des processus métiers standards permettant de gérer par exemple les remboursements de notes de frais, les demandes d'achat, sans aucune ressaisie dans le logiciel Sage. Chacun des **8 Workflow** est interfacé avec Sage 100 Entreprise, Sage 100 Suite Comptable et Financière, Sage 100 Gestion Commerciale et Sage 100 Comptabilité, ce qui permet aux demandes initiées et validées d'impacter directement la base de données, sans ressaisie.

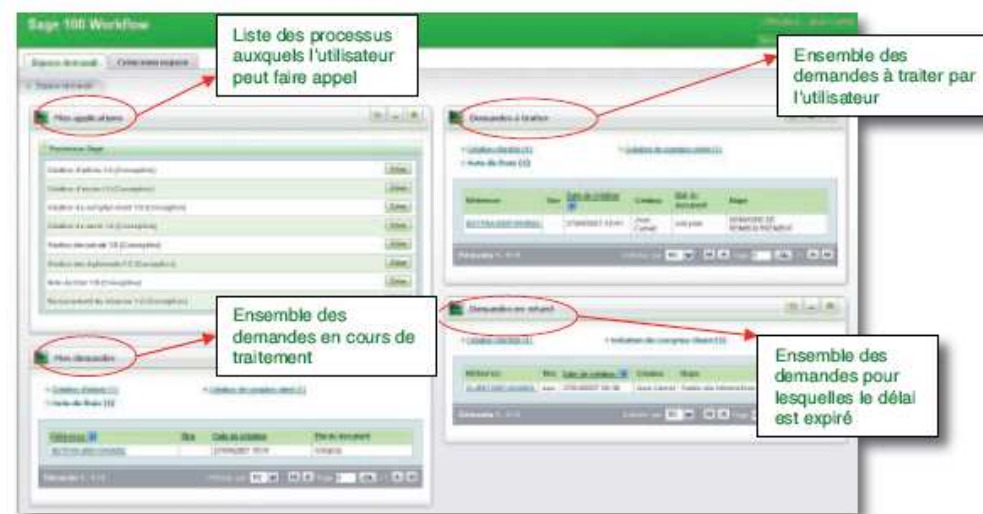
Les quatre portlets de l'espace de travail

1. Notes de Frais
2. Recouvrement de créances
3. Création d'articles
4. Création de comptes clients
5. Gestion des règlements
6. Gestion des achats
7. Création de devis
8. Création d'avoirs

Bénéfices

Toujours plus de productivité pour vos clients :

- Zéro papier et pas de ressaisie
- Une centralisation de l'information
- La possibilité de déléguer à un tiers.



Une solution à prix attractif qui met les bonnes pratiques des grandes entreprises à la portée des PME !

Nouveautés Sage 100 Gestion Commerciale

Nouveautés	Cible marché	Angle business	Bénéfices revendeurs	Bénéfices clients
Gestion des projets de fabrication	PMI	Consolidation & Conquête	Pertinence sur les métiers de la fabrication Accrochage avant vente : fonctions visuelles	<ul style="list-style-type: none"> - Pertinence métier - Gestion complète des cycles de fabrication - Rationalisation des coûts de fabrication - Suivi et analyse de l'activité (Edition Pilotée)
Gestion des prestations	PME orientée services	Conquête dès la pack Service	Pénétration agressive des entreprises de Service : 1 entreprise sur 2 reste à équiper - <i>Sources Ipsos 2009</i> - Pleine légitimité sur le secteur Accrochage avant vente : fonctions visuelles	<ul style="list-style-type: none"> - Rapidité et simplicité grâce aux assistants réservation et planification des ressources - Performance et simplicité d'une fonction de planning intégrée au système de facturation - Construction d'une vision simple de l'activité de ses équipes, parc locatif... - Facilité de gestion et de suivi des performances au quotidien - Suivi et analyse de l'activité (Edition Pilotée)
Edition pilotée	Toutes PME/PMI	Edition Pilotée	New business : Pertinence métier Démonstration avant vente attractive Avantage concurrentiel	<ul style="list-style-type: none"> - Accessibilité de l'information - Navigation intuitive et simple - Pertinence métier - Analyse et alerte - Suivi des informations selon les métiers

Nouveautés V16	Base	Pack Négocé	Pack Service	Pack Industrie	Pack +	Version Edition Pilotée Pack sectorisée et Pack +	Sage 100 Entreprise
Gestion des projets de fabrication				✓	✓	✓	✓
Gestion des prestations			✓		✓	✓	✓
Nouveautés Edition Pilotée						✓	✓

Nouveautés Sage 100 Comptabilité / Sage 100 Trésorerie

Nouveautés	Base	Pack	Pack+	ERP	Bénéfices revendeurs	Bénéfices clients
Gestion du Recouvrement			✓	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Un levier business important (parc vierge), - Des fonctionnalités ayant une forte image de ROI, - Un renouvellement du discours autour du pôle comptable, - Des produits d'actualité qui répondent à une problématique réelle, concrète et immédiatement valorisable en tant qu'argument de vente, - Un argument de vente pour Sage 100 Entreprise et Sage 100 Suite Comptable et Financière. 	<ul style="list-style-type: none"> - Amélioration rapide de la trésorerie, - Diminution du risque client (réduction du risque de faillite), - Retour sur investissement rapide, - Gain de productivité, - Conformité légale (nouvelle loi LME).
Evolutions en Gestion de Trésorerie		✓		✓	<ul style="list-style-type: none"> - Un potentiel d'équipement important (80% des clients Sage 100 Comptabilité effectuent leur trésorerie avec un tableur), - Un produit porté par l'actualité économique 2009, - Un produit simple à vendre (rapport prix / utilité), - Un produit accroché à Sage 100 comptabilité (synergie à la vente). 	<ul style="list-style-type: none"> - Avoir une vision instantanée et réaliste de sa situation de trésorerie, - Visibilité, anticipation du risque, - Faire rentrer le cash rapidement, - Réduire les frais bancaires, - Créer une relation de confiance avec son banquier.

Sage 100 Etendue

Sage 100 Comptabilité	Sage 100 Gestion Commerciale	Sage 100 SCF + Sage 100 Entreprise	Bénéfices revendeurs	Bénéfices clients
✓	✓	✓	<ul style="list-style-type: none"> - Un produit facile à s'approprier : des bénéfices simples à expliquer aux clients finaux, - Une pertinence métier Sage 100 cœur de gamme renforcée par l'offre de mobilité, - Extension du nombre d'utilisateurs dans la PME (utilisateur « client lourd » versus utilisateur « client léger »), - Un produit attractif et visuel : séduisant en avant vente, - Le compagnon naturel de Sage 100 !, - Une couverture large des profils de la PME (acheteur, logisticien, magasinier, responsable fabrication...), - Une offre de valeur : Sage 100 + sage 100 Etendue en SGBDR. 	<ul style="list-style-type: none"> - Favorise l'augmentation de la productivité et la réduction des coûts, - Améliore le confort de travail au quotidien, - Gain de temps et accessibilité des données à partir de n'importe quel poste ou via des terminaux mobiles, - Simplicité d'utilisation, - La bonne information grâce à un accès personnalisé.