

FICHE PRODUIT

Sage Recouvrement Créances

Bénéficiez d'une solution Cloud de suivi et relance de factures, 100 % dédiée PME et intégrée à Sage 100cloud

Mars 2019

Avec Sage Recouvrement Créances, votre PME s'appuie sur un système unique de recouvrement de créances clients qui vous permet d'améliorer votre trésorerie et de réduire de 50 % votre encours client.

Sécuriser et réduire son niveau d'encours

Grâce à notre solution Cloud et notre approche innovante, vous réduisez vos délais de paiement en agissant sur vos clients.

Notre approche reposant sur les trois leviers Visibilité-Communication-Collaboration vous permet de réduire votre encours clients.

Gagner du temps dans les relances clients

Il est nécessaire de relancer tous ses clients pour être payé. Cela prend du temps et de l'énergie. Tout l'enjeu est d'y passer le moins temps possible tout en étant le plus efficace.

Avec Sage Recouvrement Créances, vous structurez vos relances clients en définissant des scénarios personnalisables par typologie de client. L'automatisation vous permet en quelques clics de relancer plusieurs dizaines de clients tout en adaptant le canal de communication et le discours client. Vous économisez ainsi jusqu'à 50 % du temps consacré à vos relances tout en étant plus efficace.

Améliorer votre image

Vos relances sont qualitatives et adressées aux clients au bon moment grâce aux actions de prévenance, relance et remerciement. Votre relation client est désormais simplifiée et vous instaurez une relation de confiance.

Disposer d'une visibilité parfaite sur qui vous doit quoi

Sage Recouvrement Créances récupère rapidement les écritures comptables et les fiches clients de Sage 100cloud. Grâce à notre design et nos tableaux de bord simples et intuitifs, vous êtes en mesure de savoir qui vous doit quoi, les actions à mener, les litiges, les promesses de paiement en 1 clic.

Notre Top 10 et notre scoring mauvais payeur vous permet d'identifier immédiatement les clients sur lesquels vous devez agir.

Gagner en sérénité

Vous pilotez sereinement votre niveau de trésorerie grâce au cash reporting que vous recevez quotidiennement par email sur votre smartphone ou tablette. Tous vos collaborateurs impliqués dans le processus de relance clients, comptables, DAF, administration des ventes ou encore commerciaux, sont par ailleurs informés à travers des accès personnalisés.

Les atouts de l'offre

Confiance

- > Pilotez votre encours client et votre trésorerie sereinement grâce à notre accompagnement de proximité dans la prise en main et l'usage quotidien. Sage Recouvrement Créances répond à toutes les exigences légales dont le GDPR/ RGPD.

Communication

- > Communiquez de manière exhaustive, variée et qualitative en fonction du profil de vos clients (automatisation, scénario, prévenance)

Collaboratif

- > Sage Recouvrement Créances optimise la collaboration interne et externe en centralisant et en dématérialisant, sur un espace de travail partagé et sécurisé, vos échanges d'informations entre vos clients et tous vos collaborateurs impliqués dans les relances clients.

Complet

- > Sage Recouvrement Créances est une solution complète pour gérer le suivi et les relances clients avec des options à la carte, afin de vous apporter toute la souplesse nécessaire pour faire face aux enjeux business et structurels de votre entreprise.

Sage Recouvrement Créances et les options

Des options à la carte pour s'adapter à votre activité :

- Plusieurs entités comptables
- Utilisateurs supplémentaires
- Fonctionnalités Premium pour collaborer avec vos commerciaux et vos services impliqués dans le processus de relance
- Fonctionnalités Gold pour automatiser et personnaliser vos relances dans vos différentes structures

Les fonctionnalités

Fonctionnalités	Détail	Start ⁽¹⁾	Premium ⁽²⁾	Gold ⁽³⁾
VISIBILITÉ				
Suivi dynamique des encours clients	Visibilité en temps réel de l'encours clients	✓	✓	✓
Tableaux de bord	Home page avec les principaux indicateurs de suivi des relances clients	✓	✓	✓
Vision détaillée client	Fiche client détaillée avec toute les informations pour effectuer ses relances	✓	✓	✓
Accès en ligne	Accès via un navigateur depuis PC, tablette et smartphone	✓	✓	✓
Vision consolidée multi-sociétés	Somme des montants échus et non échus par société	✓	✓	✓
Gestion des litiges	Identification des clients ou pièces comptables en litige		✓	✓
Promesses de paiement	Enregistrement des promesses de paiement		✓	✓
Prévision des encaissements	Enregistrement des prévisions d'encaissement		✓	✓
Scoring Mauvais Payeurs	Identification des clients mauvais payeurs grâce à une analyse des comportements de paiement		✓	✓
Flag clients et timeline	Suivi de l'activité des clients spécifiques ou à risque		✓	✓

Fonctionnalités	Détail	Start ⁽¹⁾	Premium ⁽²⁾	Gold ⁽³⁾
COMMUNICATION				
Relance multicanal	Programmation et envoi des relances selon le canal souhaité : mail, courrier, téléphone, autres médias	✓	✓	✓
Prévenance / relance / remerciement	Séquençement des relances en 3 temps et 5 niveaux R1 à R5	✓	✓	✓
Gestion des profils clients	Suivi et relance en fonction des typologies de clients		✓	✓
Liste des actions à mener	Liste des tâches de relance à effectuer par utilisateur	✓	✓	✓
Relance en masse	Relance en masse suivant les critères ci dessous : • scénario personnalisable - existence email client • présence d'un litige stoppé en relance (à partir de la premium) • mode de paiement (exclusion nature paiement automatique)	✓	✓	✓
Relance individuelle	Relance individuelle par client ou par échéance	✓	✓	✓
Relance à la pièce	Relance par pièce comptable	✓	✓	✓
Relance par compte	Relance client centralisée par compte (1 relance sur le niveau le plus haut sur un compte disposant de plusieurs factures à relancer)			✓
Relance multi-contacts	Association de plusieurs contacts à une fiche client pour relancer une facture auprès de plusieurs contacts			✓
Relance multi-devises	Relance des factures quelque soit la devise (la comptabilité doit être cependant tenue en euros)			✓
Relance en masse par critères	Utilisation de critères spécifiques pour personnaliser ses relances		✓	✓
Automatisation relance email	Automatisation des relances clients par email dans les scénarios			✓
Modèle de relance personnalisé	Personnalisation des modèles de relance avec un texte spécifique et sélection de tableaux de relance	✓	✓	✓
Logo dans modèle de relance courrier	Insertion d'un logo dans le courrier de relance	✓	✓	✓
Alertes sur relances	Alertes sur relances (email en erreur, action en retard, absence de coordonnées, client à ne pas relancer)	✓	✓	✓
Sélection des pièces dans les scénarios	Personnalisation des relances en sélectionnant les pièces comptables à relancer	✓	✓	✓
Stop Relance	Gestion d'un client au cas par cas (ex : client en litige) en stoppant la relance de toutes les factures d'un client ou d'une facture	✓	✓	✓
Historique des activités de relance	Traçabilité de tout l'historique des échanges avec un client y compris la visualisation des courriers et emails adressés	✓	✓	✓
Appels Skype / VOIP	Relance téléphonique par Skype ou tout autre système voix sur IP	✓	✓	✓
Commentaires par client	Commentaire par client sur les relances	✓	✓	✓
Commentaire à la pièce	Commentaire à la pièce sur les relances		✓	✓
Personnalisation des niveaux de relance	Possibilité de modifier la prochaine étape de relance par défaut		✓	✓
Relance PDF groupée	Génération d'un Pdf unique des relances à effectuer par courrier pour faciliter l'impression			✓
Personnalisation des relances à partir de champs supplémentaires	Personnalisation des relances à partir de champs supplémentaires issus de Sage 100 Cloud			✓
COLLABORATION				
Reporting par email / Cash Reporting	Réception quotidienne par email des indicateurs clés et des actions menées et à mener		✓	✓
Gestion des droits d'accès	Accès personnalisé par type d'utilisateur (administrateur, utilisateur et consultation)		✓	✓
Gestion par Portefeuille / équipe de recouvrement	Segmentation des portefeuilles commerciaux et des actions par chargé de recouvrement		✓	✓
Reporting et filtrage par commerciaux	Reporting personnalisé par utilisateur en fonction de son portefeuille clients		✓	✓
Export des tableaux (Excel/csv)	Export Excel de différents tableaux de suivi		✓	✓
Export planifié	Pour intégration dans CRM et BI : • liste des écritures comptables • liste des clients • liste des utilisateurs • liste des promesses de paiement • qui vous doit quoi ? • liste des actions réalisées»			✓

(1) Les fonctions basiques pour suivre et relancer vos clients

(2) Collaborez avec vos commerciaux et vos services impliqués dans le processus de relance

(3) Automatisez et personnalisez vos relances dans vos différentes structures

Pour plus d'informations et être mis en relation avec un expert :



0 825 825 603

Service 0,15 € / min
+ prix appel

Export : +33 (0)5 56 136 988

Hors France métropolitaine

www.sage.com/fr-fr