

# Sage

## Recouvrement Créances

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

Avec Sage Recouvrement Créances, votre PME s'appuie sur un système unique de recouvrement de créances clients qui améliore votre trésorerie et réduit de 50 % votre encours client.

Ce produit est compatible avec Sage 100 On Premise (SQL Express et SQL Serveur) et Sage 100 SPC (Sage Partner CCloud - SQL Azure).

### Sécuriser et réduire son niveau d'encours

- Réduction de l'encours en agissant sur les clients grâce aux trois leviers de notre solution Cloud : Visibilité, Communication et Collaboration.

### Gagner du temps dans les relances clients

- Structuration des relances clients en définissant des scénarios personnalisables par typologie de client.
- Relance rapide de plusieurs dizaines de clients en adaptant le canal de communication et le discours client (économie de 50 % du temps consacré aux relances).

### Améliorer votre image

- Amélioration de la qualité des relations clients grâce aux actions de prévenance, de relance et de remerciement.

### Gagner en sérénité

- Pilotage du niveau de trésorerie par remise quotidienne multi-canal du cash reporting.
- Accès personnalisés pour les collaborateurs impliqués dans le processus de relance clients, les comptables, les DAF ou encore les commerciaux.

### Disposer d'une visibilité parfaite sur qui vous doit quoi

- Récupération des écritures comptables et des fiches clients de Sage 100.
- Suivi des actions à mener, des litiges et des promesses de paiement grâce aux tableaux de bord au design simple et intuitif : le Top 10 et le scoring mauvais payeur vous indiquent immédiatement les clients sur lesquels vous devez agir.
- Monitoring de l'activité selon plusieurs axes : promesses de paiement, litige, scoring mauvais payeur, reste à payer, tâches à accomplir, etc.

## Les atouts



AnaSupport de proximité pour la prise en main et l'utilisation des encours clients et de la trésorerie



Conformité à la réglementation RGPD.



Espace collaboratif sécurisé et dématérialisé permettant l'échange d'informations entre vos clients et vos collaborateurs.



Personnalisation des conditions de communication avec votre client selon son profil

## Les fonctionnalités :

### Standard

Les fonctions fondamentales pour suivre et relancer vos clients.

### Premium

Automatisez vos relances et collaborez avec vos commerciaux.

### Gold

Personnalisez vos relances et suivez vos échéances clients.

Fonctionnalités	Détails	Standard	Premium	Gold
<b>Visibilité</b>				
Suivi dynamique des encours clients	Visibilité en temps réel de l'encours clients	✓	✓	✓
Suivi dynamique des factures	Visibilité en temps réel des factures à relancer	✓	✓	✓
Tableau de bord	Page d'accueil avec les principaux indicateurs de suivi des relances clients	✓	✓	✓
Vision détaillée client	Fiche client avec toutes les informations pour relancer ses clients	✓	✓	✓
Vision consolidée multi-sociétés *	Répartition de l'encours par société au niveau du tableau de bord et de la fiche client	✓	✓	✓
Litige au client	Identification des motifs de litige	✓	✓	✓
Litige à la pièce	Identification des factures en litige	✓	✓	✓
Promesses de paiement	Enregistrement des promesses de paiement		✓	✓
Prévision des encaissements	Enregistrement des prévisions d'encaissement	✓	✓	✓
Objectif cash	Pilotage prévisionnel des encaissements par rapport aux objectifs de rentrées de cash nécessaire	✓	✓	✓
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 dans la timeline		✓	✓
DSO	Paramétrage et consultation du délai moyen de recouvrement des créances de votre entreprise		✓	✓
Synchronisation à la demande	Synchronisation des données par l'utilisateur	✓	✓	✓
Synchronisation planifiée	Synchronisation des données planifiée dans un batch	✓	✓	✓
Paramétrages d'affichage	Personnalisation de la langue, du format monétaire, du format de date, du fuseau horaire...	✓	✓	✓
<b>Communication</b>				
Relance multicanal	Programmation et envoi des relances selon le canal souhaité : mail, courrier, téléphone, autres médias	✓	✓	✓
Prévenance / Relance / Remerciement	Séquencement 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 par scénario	Relance en masse par étapes successives de communication	✓	✓	✓
Relance individuelle	Relance individuelle par client ou par échéance	✓	✓	✓

## Les fonctionnalités :

### Standard

Les fonctions fondamentales pour suivre et relancer vos clients.

### Premium

Automatisez vos relances et collaborez avec vos commerciaux.

### Gold

Personnalisez vos relances et suivez vos échéances clients.

Fonctionnalités	Détails	Standard	Premium	Gold
<b>Communication</b>				
Gestion de la relance par situation de compte	Relance client centralisée par compte (1 relance sur le niveau le plus haut sur un compte disposant de plusieurs factures à relancer)			✓
Automatisation relance email	Automatisation des relances clients par email dans les scénarios	✓	✓	✓
Seuil de relance à la pièce	Possibilité de définir un montant minimum pour relancer les clients			✓
Gestion multi-contacts	Association de plusieurs contacts à une fiche client pour relancer une facture auprès de plusieurs contacts			✓
Relance multi-devises	Relance des factures quelle que soit la devise (la comptabilité doit être cependant tenue en euros)			✓
Relance en masse par critères	Utilisation de critères spécifiques pour personnaliser ses relances		✓	✓
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 unique	✓	✓	✓
Traçabilité et export	Traçabilité de toutes les relances envoyées à un client y compris les courriers adressés	✓	✓	✓
Commentaires par client	Commentaire par client sur les relances	✓	✓	✓
Commentaire à la pièce	Commentaire à la pièce sur les relances	✓	✓	✓
Gestion avancée 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		✓	✓
Possibilité d'exclure des avoirs non échus	Possibilité d'exclure des avoirs non échus dans le suivi des relances			✓
Champs libres client	Ajout d'informations clients spécifiques pour mieux les identifier et communiquer avec eux		5 champs	10 champs

## Les fonctionnalités :

### Standard

Les fonctions fondamentales pour suivre et relancer vos clients.

### Premium

Automatisez vos relances et collaborez avec vos commerciaux.

### Gold

Personnalisez vos relances et suivez vos échéances clients.

Fonctionnalités	Détails	Standard	Premium	Gold
<b>Communication</b>				
Champs personnalisés Ecritures	Ajout d'informations libres de type Ecriture			3 champs
Saisie manuelle des contacts	Saisie des infos de contact manquantes directement sur la fiche client	À la demande		
<b>Collaboration</b>				
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 : <ul style="list-style-type: none"> <li>• liste des écritures comptables</li> <li>• liste des clients</li> <li>• liste des utilisateurs</li> <li>• liste des promesses de paiement</li> <li>• qui vous doit quoi ?</li> <li>• liste des actions réalisées</li> </ul>			✓
<b>Productivité</b>				
Accès en ligne	Accès via un navigateur depuis PC, tablette et smartphone	✓	✓	✓
Multi-devises	En monnaie de tenue de compte	✓	✓	✓

Découvrez les options plus en détails avec notre équipe commerciale :

01 34 29 95 00 - CHOIX 1

<https://www.exto.fr/contact/>