

FICHE PRODUIT

# Sage Recouvrement Créances

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

Avril 2021

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 innovante, reposant sur les trois leviers, Visibilité, Communication et Collaboration, vous réduisez votre encours en agissant sur vos clients

### Gagner du temps dans les relances clients

Pour être payé vous devez relancer la plupart de vos clients. L'enjeu est d'y consacrer moins de temps avec une meilleure efficacité. Sage Recouvrement Créances vous permet de structurer vos relances clients en définissant des scénarios personnalisables par typologie de client. En quelques clics vous relancez plusieurs dizaines de clients en adaptant le canal de communication et le discours client, et vous économisez jusqu'à 50 % du temps consacré aux relances tout en étant plus efficace.

### Améliorer votre image

Grâce aux actions de prévenance, de relance et de remerciement, vous améliorez la qualité de vos relations clients en instaurant une relation positive et de confiance.

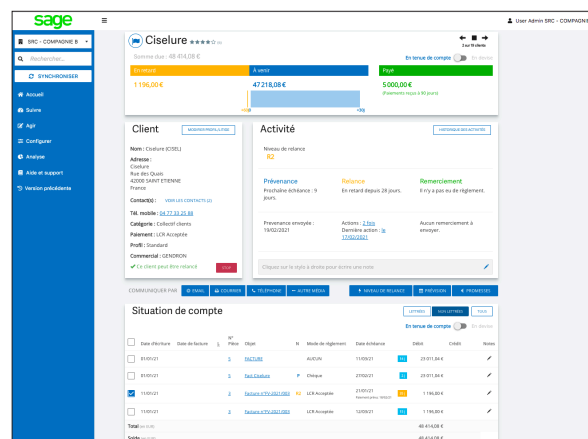
### Disposer d'une visibilité parfaite sur qui vous doit quoi

Sage Recouvrement Créances récupère les écritures comptables et les fiches clients de Sage 100. Grâce à nos tableaux de bord au design simples et intuitifs, vous savez qui vous doit quoi, les actions

à mener, les litiges, les promesses de paiement en 1 clic. Le Top 10 et le scoring mauvais payeur vous indiquent 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 informés à travers des accès personnalisés.



Fiche Client

## 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 RGPD.

### 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.

### Communication

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

### Complet

- > Sage Recouvrement Créances est une solution complète pour gérer le suivi et les relances clients avec des options à la carte. La solution vous apporte 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

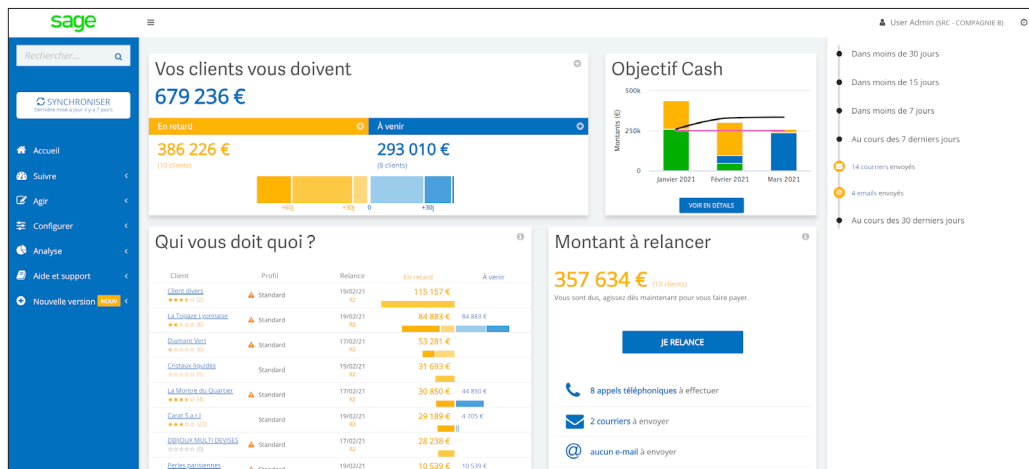
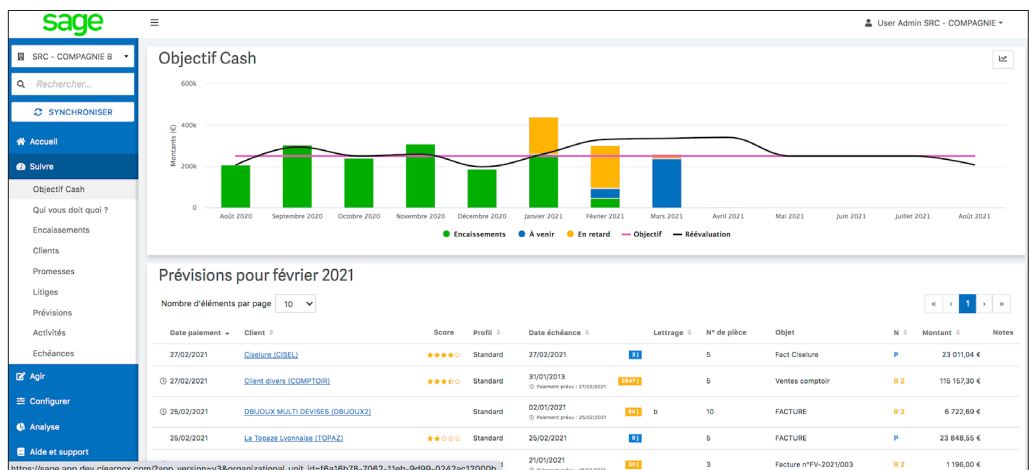


Tableau de Bord



Objectif Cash

## Les fonctionnalités

| <b>Start</b>   | <b>Premium</b>  | <b>Gold</b>  |
|--|---|--|
| Les fonctions fondamentales pour suivre et relancer vos clients. | Collaborez avec vos commerciaux et vos services impliqués dans le processus de relance. | Automatisez et personnalisez vos relances dans vos différentes structures. |

| <b>Fonctionnalités</b>                        | <b>Détails</b>  | <b>Start</b> | <b>Premium</b> | <b>Gold</b> |
|---|---|--------------|----------------|-------------|
| <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  |              |                | ✓           |
| Tableaux de bord                              | Page d'accueil avec les principaux indicateurs de suivi des relances clients  | ✓            | ✓              | ✓           |
| Vision détaillée client                       | Fiche client détaillée avec toute les informations pour effectuer ses relances  | ✓            | ✓              | ✓           |
| Vision consolidée multi-sociétés globale      | Somme des montants échus et non échus par société   | ✓            | ✓              | ✓           |
| Vision consolidée multi-sociétés par client   | Vision consolidée de l'encours pour chacun de vos clients sur toutes vos sociétés   | ✓            | ✓              | ✓           |
| Gestion des litiges                           | Identification des clients en 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  |              | ✓              | ✓           |
| 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   |              | ✓              | ✓           |
| Objectif cash                                 | Pilotage prévisionnel des encaissements en fonction d'objectifs   |              | ✓              | ✓           |
| Analyse                                       | Analyse de l'activité et de la performance de la relance  |              |                | ✓           |
| <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   | ✓            | ✓              | ✓           |
| Gestion à la pièce                            | Relance par pièce comptable   | ✓            | ✓              | ✓           |
| 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) |              |                | ✓           |
| Gestion multi-contacts                        | Association de plusieurs contacts à une fiche client pour relancer une facture auprès de plusieurs contacts                           |              |                | ✓           |
| Gestion 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   |              | ✓              | ✓           |

| Fonctionnalités  | Détails   | Start | Premium | Gold |
|--|---|-------|---------|------|
| <b>Communication</b>   |   |       |         |      |
| 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  | ✓     | ✓       | ✓    |
| 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  |       |         | ✓    |
| Possibilité d'inclure des avoirs non échus                       | Possibilité d'inclure les avoirs non échus dans le suivi et la relance  |       |         | ✓    |
| <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   | ✓     | ✓       | ✓    |
| Synchronisation planifiée  | Lancement programmé de la synchronisation des données – en dehors des heures ouvrées  |       |         | ✓    |

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

**01 41 66 25 91**

[www.sage.com/fr-fr/sage-100cloud](http://www.sage.com/fr-fr/sage-100cloud)

**[www.sage.com](http://www.sage.com)**



© Sage 2021 Tout droit réservé. Société par Actions Simplifiée au capital de 6 750 000 € - Siège social : 10 place de Belgique, 92250 La Garenne Colombes - 313 966 129 RCS Nanterre - Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications sans notification préalable - Création : CA-inspire