



# 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



Support 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   | ✓        | ✓       | ✓    |
| Accès en ligne                                | Accès avec un navigateur via PC, smartphone, tablette   | ✓        | ✓       | ✓    |
| Litige au client                              | Identification des motifs de litige   | ✓        | ✓       | ✓    |
| Motif de litige client                        | Identification et gestion des motifs de 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  |          | ✓       | ✓    |
| 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   | ✓        | ✓       | ✓    |
| 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                  | Seuil de relance à la pièce - Possibilité de définir un montant minimum pour relancer les clients                                     |          | ✓       | ✓    |
| 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                           |          |         | ✓    |

\* Pour une exploitation optimale de la solution, il est recommandé de configurer de 1 à 5 bases par connecteur. Le nombre maximum de bases configurables par connecteur est de 10.

| Fonctionnalités  | Détails  | Standard     | Premium | Gold |
|--|--|--------------|---------|------|
| <b>Communication</b>   |  |              |         |      |
| 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  |              | ✓       | ✓    |
| Gestion à la pièce   | Relance par pièce comptable  | ✓            | ✓       | ✓    |
| 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'inclure des avoirs non échus                       | Possibilité d'inclure 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   | A la demande |         |      |
| Saisie manuelle des contacts                                     | Saisie des infos de contact manquantes directement sur la fiche client   | A 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 :<br><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  |              |         | ✓    |



**Plus d'information, contactez un expert :**  
**05 49 57 12 56**  
**[www.inseco.fr](http://www.inseco.fr)**

**Sage Business Partner**

© Sage 2022 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