



Solutions pour moyennes
et grandes entreprises



Sage Collect

La gestion optimisée du poste client

Sage Collect

La gestion optimisée du poste client

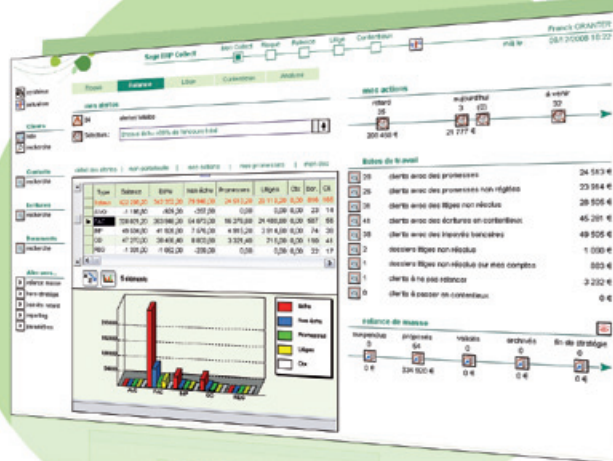
Combien pèse votre poste client ? Que représente le DSO (Days Sales Outstanding) dans votre trésorerie ? Quelles sont les ressources consacrées à la gestion des impayés ? Comment gagner jusqu'à 10 % sur votre encours client, 5 jours sur le traitement de vos litiges, obtenir 4 fois plus de contacts utiles en relance téléphonique et réduire votre DSO de 2 à 3 jours ?

Voici les enjeux auxquels répond la solution Sage Collect, vous permettant ainsi d'optimiser votre trésorerie et de bénéficier d'une meilleure image auprès de vos clients en réduisant les litiges.

Une solution pour optimiser la relation financière avec vos clients

Sage Collect met à votre disposition l'ensemble des fonctionnalités nécessaires à l'optimisation de la relation financière avec vos clients : organisation du travail des équipes et priorisation des tâches, automatisation des relances, maîtrise des risques, workflows de résolution des litiges, procédures de contentieux et analyses décisionnelles.

La gestion centralisée des informations permet une vue consolidée de chaque client jusqu'à un observatoire intégrant des données marché, ou des analyses financières issues de sociétés spécialisées dans les renseignements financiers. Les outils collaboratifs favorisent la gestion transversale des processus et l'implication de tous les acteurs de l'entreprise concernés par le recouvrement client.



« Mon Collect » permet d'organiser l'espace de travail pour une meilleure efficacité des équipes dédiées au recouvrement

Un module dédié à la mise en œuvre de la loi LME

La nouvelle Loi de Modernisation de l'Economie (LME), applicable au 1er janvier 2009, instaure une réforme globale des délais de paiement. Elle impose notamment une limitation des délais de paiement et renforce les contrôles d'application des intérêts de retard, en cas de créances échues non réglées. Afin de faciliter la prise en compte des modalités d'application de cette nouvelle loi, un module de gestion des intérêts moratoires a été intégré à Sage Collect. Il permet le calcul, le suivi et l'archivage des intérêts de retard, ainsi que l'édition de relevés de comptes.

Les atouts qui font la différence

- **Une large couverture fonctionnelle** (relances, risques, litiges et contentieux)
 - **Une gestion complète** de la chaîne de valeur financière, depuis l'échéancier client en comptabilité jusqu'aux prévisions de règlement dans la trésorerie
 - **Des outils décisionnels intégrés**, facilitant les prises de décision
 - **Un environnement de travail** entièrement personnalisable et intégré à vos outils bureautiques
 - **Des outils collaboratifs** optimisant les processus transversaux (workflow, alerte, portail de publication, mail, ...)
 - **Un observatoire client** enrichi de données marché
 - La gestion du multi-langue et des **stratégies internationales**
 - **Un déploiement rapide et maîtrisé**
 - **Une solution disponible** en mode licence ou en mode SaaS (Software as a Service)

1 Optimisez votre BFR et diminuez le DSO

Sage Collect vous permet d'optimiser durablement la gestion du poste client par la réduction des délais de règlement, la prévention du risque et la résolution des litiges.

Pour diminuer votre encours client, vous avez besoin d'une meilleure connaissance de votre portefeuille clients. Sage Collect réunit ces informations sur un même écran personnalisable, favorisant ainsi la pertinence des échanges avec vos clients.

2 Réduisez les délais et les coûts de recouvrement

La mise en œuvre de scénarii métiers spécifiques et la définition de stratégies de relances automatisées vous permettent d'optimiser la relation financière avec vos clients. Vous mesurez et contrôlez le temps de traitement, vous prenez les mesures nécessaires afin de comprimer le temps de résolution des litiges. L'analyse fine de vos processus internes met en évidence les dysfonctionnements et gisements de productivité.

3 Prévenez les risques clients

Grâce à la mise en place d'un observatoire clients, vous évaluez en amont leur solidité financière et limitez les risques associés aux défaillances ou aux impayés. Vous gagnez en efficacité grâce à l'automatisation de la gestion des assurances crédits et l'historisation des échanges.

En bénéficiant d'une vue « Risk management », vous êtes à même d'adapter automatiquement vos stratégies de relance.

4 Favorisez le partage d'informations

Vous informez et alertez tous les acteurs internes et externes impliqués dans le processus de recouvrement. Vous optimisez les prises de décision et la mise en place de plans d'actions. Grâce à l'approche transversale de Sage Collect, chaque acteur de la gestion du poste client est responsabilisé sur la pérennité de cette relation, avec un meilleur partage de l'information via des listes de travail, des alertes quotidiennes par mail ou en publication web.

5 Anticipez et décidez en quelques clics

Avec l'outil d'analyse décisionnelle de Sage Collect, vous réalisez et exploitez toutes vos analyses en quelques clics. Un simple glisser/déplacer suffit pour créer vos cubes multidimensionnels et vous aider à prendre les bonnes décisions au bon moment. Vous décelez plus rapidement les points d'amélioration à prendre en compte et disposez de l'information nécessaire pour gérer au mieux vos procédures et stratégies.

LISE CHARMEL®

“

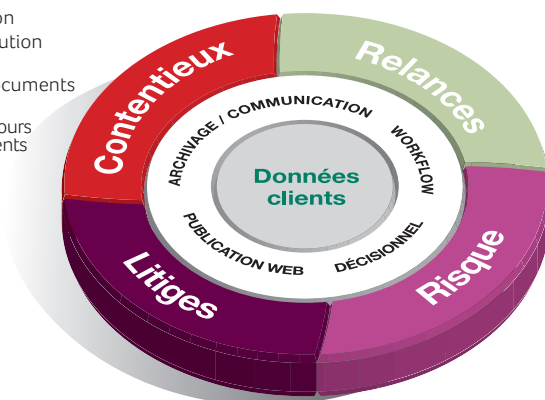
Les résultats ont été visibles en moins de 6 mois : nous avons réduit notre DSO de 10 jours, nos commerciaux sont à présent impliqués dans la gestion du poste client et nous avons mis en place une réelle collaboration entre les différents services concernés. Ce projet est une réussite, aussi bien d'un point de vue technique qu'humain.

Philippe BESSON
Cash Manager – Lise Charmel

”

Sage Collect

- Aide à la décision
- Routes de résolution automatisées
- Workflow de documents juridiques
- Gestion des débours et remboursements
- GED intégrée



- Gestion de plannings
- Scénarii de relance
- Alertes
- Traçabilité
- Loi LME

- Routes de résolution automatisées
- Escalade automatique
- Gestion collaborative
- GED intégrée

- Vues consolidées du client
- Observatoire de paiement et prévisions de trésorerie
- Limites de crédit et surveillance automatique
- Assurance crédit

Avec Sage, choisissez un logiciel à votre mesure.

Avec 9 000 entreprises clientes de plus de 100 salariés, Sage est le premier fournisseur de solutions de gestion pour les moyennes et grandes entreprises en France (Source IDC). Les 800 collaborateurs de sa Division Moyennes et Grandes Entreprises forment la première organisation dédiée à ce marché. 25% d'entre eux se consacrent à la Recherche & Développement pour vous proposer des solutions simples, évolutives et innovantes.

Sage propose une gamme de solutions de gestion qui couvre l'ensemble des métiers de l'entreprise et toutes les typologies de projets.

- Nos solutions ERP (Enterprise Resource Planning) permettent d'intégrer tous les processus de gestion dans un système d'information unique et cohérent.
- Nos solutions FRP (Finance Resource Planning) couvrent tous les domaines de la performance financière (Comptabilité, Trésorerie, Immobilisations, Consolidation, Recouvrement...).
- Nos solutions HR (Human Resources) libèrent les DRH des contraintes administratives et financières leur permettant de se concentrer sur leurs missions plus qualitatives : gestion des compétences, fidélisation des salariés.
- Nos solutions WMS (Warehouse Management System) apportent une réponse en matière de maîtrise des flux et d'optimisation des processus à toutes les entreprises.
- Nos solutions CRM permettent aux équipes commerciales, marketing et service d'optimiser la gestion de leurs relations avec leurs clients et prospects.

Ces solutions intégrées et modulaires vous permettent de bâtir votre système d'information en adéquation avec vos exigences et de l'étendre au fur et à mesure de la croissance de vos besoins.

Les Services Sage, une offre d'assistance, de consulting et de formation adaptée à vos besoins.

Afin de vous aider à optimiser l'utilisation de vos produits, les experts Sage vous accompagnent tout au long de la vie de votre projet en vous proposant assistance, consulting et formation.

Le réseau de partenaires intégrateurs Sage, la garantie de bénéficier d'un accompagnement de qualité au quotidien.

Sage s'appuie sur un réseau de 100 partenaires revendeurs et intégrateurs compétents et certifiés afin de renforcer son offre de services et sa proximité.

Sage

10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17
Internet : www.sage.fr/mge

Informations commerciales

 N° Indigo **0 825 007 017**

0,15 € TTC/MIN

Fax : 01 41 66 25 55
www.sagefrp.fr

Informations Export

Tél. : +33 (0)5 56 13 88 85
Fax : +33 (0)5 56 18 01 48
www.sagefrp.com

