



GESTION DU POSTE CLIENT

Optez pour une digitalisation pas à pas

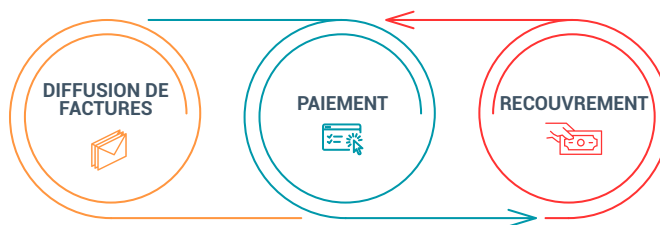


UN PROCESSUS GLOBAL, PLUSIEURS MODULES

Avec le développement des nouvelles technologies, en particulier la Robotic Process Automation (RPA) et l'Intelligence Artificielle, les services de recouvrement & de comptabilité clients évoluent. Certains métiers se transforment pour permettre aux entreprises d'être plus rentables et plus performantes.

Il est nécessaire pour les entreprises de se tourner vers des outils de digitalisation pour automatiser leur processus global de facturation et ainsi assurer leur croissance.

Certaines solutions composées de plusieurs modules, permettent de vous accompagner à votre propre rythme et selon vos besoins dans cette digitalisation du poste client :



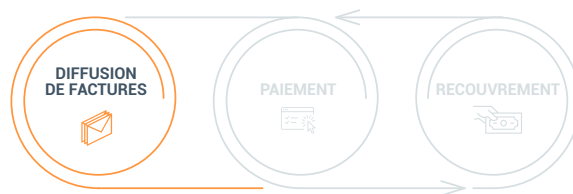
DÉCOUVREZ DANS CE GUIDE PRATIQUE :

DIFFUSION DE FACTURES	p. 3
PAIEMENT	p. 5
RECOUVREMENT	p. 7

FONCTIONNALITÉS CLÉS	p. 9
À PROPOS D'ESKER	p. 11

ÉTAPE 1

LA DIFFUSION DES FACTURES



Gérer la diffusion des factures en interne est synonyme de perte de temps, d'argent et de risque d'erreurs.

Une solution d'automatisation permet d'assurer l'archivage et la diffusion de 100% de vos factures via tout média (papier, PDF simple ou signé, EDI...), tout en restant conforme aux réglementations internationales en vigueur. Vous respectez ainsi les exigences d'envoi de vos clients et leur permettez de passer à la facturation électronique à leur propre rythme. De plus, vous disposez d'une visibilité totale sur le statut de vos factures envoyées grâce à un suivi en temps réel.



SUPPRESSION DES ERREURS DE SAISIE

Éliminez le traitement manuel et les risques d'erreurs en générant les factures directement depuis les données de facturation de votre ERP ou logiciel comptable.



DIFFUSION PLUS RAPIDE

Grâce à la possibilité de suivre et de gérer les préférences d'envoi de vos clients, vos factures sont distribuées plus rapidement ce qui vous permet d'être payé plus vite.



RÉDUCTION DES COÛTS

Une solution de dématérialisation permet de diminuer voire supprimer complètement les coûts engendrés par la gestion d'une salle courrier (achat de consommables/machines, coûts de production...). De plus, vous augmentez la productivité de vos équipes.



MEILLEURE VISIBILITÉ

Chaque envoi est suivi en temps réel pour vous assurer que le bon client reçoit le bon document. Vos clients ne pourront plus dire qu'ils n'ont pas reçu leur facture !

arkadin[®]
CLOUD COMMUNICATIONS

an NTT Communications Company



Arkadin réduit le délai de
traitement de ses factures de

6 à 2 JOURS

et est conforme aux règles
de facturation électronique
dans plus de

40 PAYS



[LIRE LE TÉMOIGNAGE CLIENT](#)

ÉTAPE 2

LE PAIEMENT



L'objectif N°1 des entreprises est de se faire payer. Pour cela, il est important d'envoyer vos factures au bon moment, à la bonne personne, de régler les éventuels litiges au plus vite et de mettre en place des outils pour faciliter le paiement de vos factures, tout en conservant une bonne relation client.

La mise en place d'un portail web, accessible en ligne 7j/7 et 24h/24, permet à vos clients d'être plus autonomes et vous fait gagner un temps précieux. Par exemple, au lieu de vous appeler par téléphone pour avoir des informations sur leurs factures, vos clients peuvent se rendre directement sur le portail pour visualiser ou contester une facture, effectuer un paiement, faire une demande d'avoir ou tout simplement poser une question à un membre de votre équipe.



RÉDUCTION DU DSO

Grâce à l'automatisation, les factures et les relances sont envoyées plus rapidement, ce qui vous permet d'être payé plus vite et de réduire ainsi votre DSO.



GAIN DE TEMPS

Votre équipe a plus de temps pour se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée - comme le support client - sans avoir à effectuer une multitude de tâches manuelles chronophages et fastidieuses (gestion des avoirs, des paiements...)



AMÉLIORATION DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

Renforcez les relations avec vos clients grâce à un portail en libre-service où ils peuvent gérer leurs préférences de paiement, effectuer une demande d'avoir, etc.



DIMINUTION DES COÛTS

La mise en place d'un portail de paiement en ligne pour les clients permet aux entreprises de réaliser des économies sur leurs frais de facturation traditionnels et d'améliorer ainsi leur trésorerie.



69%

payent directement
via le portail en ligne
Esker

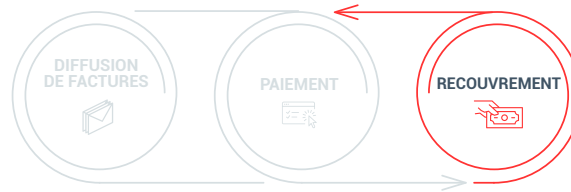
des clients
de LinPepCo



LIRE LE TÉMOIGNAGE CLIENT

ÉTAPE 3

LE RECOUVREMENT



Effectuer des relances, suivre des paiements en retard, gérer des litiges, organiser une liste de tâches à effectuer, calculer et suivre un DSO... La gestion manuelle de votre recouvrement représente pour vos équipes un travail complexe, lent et fastidieux. De plus, cette méthode incite à multiplier les outils pour gérer toutes ces tâches au quotidien (posts-it, calendriers, fichiers Excel...), ce qui entraîne une perte de temps et parfois une perte de documents. Vous pouvez aussi passer à côté d'une tâche essentielle, comme oublier de relancer un client important.

Un CRM de recouvrement permet d'automatiser les tâches à faible valeur ajoutée pour permettre au chargé de recouvrement de passer plus de temps sur les tâches essentielles : effectuer des prévisions d'encaissement, gérer des échéanciers de paiement, suivre et enregistrer des appels de relances. Vous pouvez également analyser vos performances et piloter votre activité grâce à des indicateurs clés.



PRODUCTIVITÉ DES ÉQUIPES

Une solution de recouvrement remplace les post-it et les fichiers Excel, aidant ainsi vos équipes à mieux prioriser leurs actions de relances, à augmenter leur productivité et à se concentrer davantage sur la relation client.



RECOUVREMENT EFFICACE

Toutes les informations liées aux comptes clients sont centralisées depuis une plateforme unique et collaborative : factures, notes de relances, messages clients,... En cas d'absence d'un membre de votre équipe, un autre chargé de recouvrement peut facilement prendre le relais et continuer les actions en cours.



MEILLEURE VISIBILITÉ

Des tableaux de bord personnalisables permettent aux utilisateurs de suivre en temps réel leurs tâches quotidiennes et leur performance grâce à des indicateurs clés : balance âgée, analyse des motifs des causes d'impayés et de litiges, calcul du DSO...



AMÉLIORATION DE LA RELATION CLIENT

Les membres de votre équipe et vos clients échangent sur une plateforme partagée, ce qui renforce l'expérience client globale.



Lubrication Technologies, Inc.
réduit son DSO moyen de

7 JOURS

et diminue son nombre
de factures impayées de

50%



[LIRE LE TÉMOIGNAGE CLIENT](#)

DES FONCTIONNALITÉS CLÉS

En alliant l'Intelligence Artificielle à la gestion de votre poste client, vous pourrez automatiser ce dont vous avez besoin tout en gardant la possibilité d'évoluer à votre propre rythme. Avant de confier votre projet à un prestataire, assurez-vous qu'il propose ces fonctionnalités clés :

TABLEAUX DE BORD PERSONNALISABLES

Les utilisateurs peuvent personnaliser leurs tableaux de bord pour suivre leurs performances et avoir une visibilité globale sur leur activité ou sur des indicateurs clés.

DIFFUSION AUTOMATIQUE DES FACTURES

Une solution d'automatisation permet la diffusion de toutes vos factures via tout média (papier, PDF simple ou signé, EDI...) ainsi qu'une validation automatique pour un envoi et un paiement plus rapides.

PORTAIL CLIENT

Un portail client personnalisable et disponible en ligne 24h/24 et 7j/7 permet de faciliter le paiement et les échanges d'information, d'améliorer ainsi l'expérience client.

INFORMATION CENTRALISÉE

Toutes les informations relatives à la facture (comme par exemple, les données clients, les factures, les préférences d'envoi, les notes de relances et autres actions de recouvrement) sont stockées et accessibles depuis une plateforme unique.

OUTIL DE RECOUVREMENT PERSONNALISÉ

La mise en place d'une stratégie de relances basée sur des règles spécifiques et adaptée à la typologie des clients permettra un recouvrement plus efficace.



EN SAVOIR PLUS



**GUIDE PRATIQUE
FACTURATION
ÉLECTRONIQUE :
CADRE LÉGAL
ET CONSEILS CLÉS**

TÉLÉCHARGER



**CAS CLIENT
TREK BICYCLE**
réduit son DSO et améliore
l'expérience client grâce
à l'automatisation de son
processus recouvrement

TÉLÉCHARGER



**GUIDE PRATIQUE
5 CLÉS POUR
OPTIMISER
SON RECOUVREMENT
AMIABLE**

TÉLÉCHARGER

**ENVIE DE TESTER VOTRE
PROCESSUS DE RECOUVREMENT ?**

ÉVALUEZ-VOUS!

À PROPOS D'ESKER

Esker est un des principaux éditeurs mondiaux de solutions de dématérialisation des documents en mode Cloud.

Parce que la transformation numérique est aussi cruciale pour les départements financiers et services clients des entreprises, Esker les accompagne afin d'automatiser et optimiser leurs cycles de gestion Order-to-Cash et Purchase-to-Pay (comptabilité clients, fournisseurs, achats...).

Développée sur la base de technologies innovantes d'intelligence artificielle et de robotisation, la solution Cloud d'Esker est utilisée par plus de 6 000 entreprises dans le monde à qui elle procure de nombreux bénéfices (gains de productivité, visibilité accrue sur leur activité, réduction des risques de fraude, meilleure collaboration en interne, avec leurs clients et leurs fournisseurs...).

Présent en Europe, en Amérique du Nord, en Asie/Pacifique et en Amérique du Sud, Esker a réalisé 76,1 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017 dont 61% à l'international. Esker est cotée sur Euronext GrowthTM à Paris (Code ISIN FR0000035818) et bénéficie du label d'entreprise innovante décerné par bpiFrance (N° 3684151/1).



VISITEZ NOTRE SITE WEB

www.esker.fr

