

Sortir un échéancier client par vendeur

Produits concernés : Sage 100 Comptabilité EP / Sage 100 Suite Comptable et Financière / Sage 100 Entreprise

Utilité

Cette fonction permet d'identifier les clients en retard de paiement afin de les relancer le plus rapidement possible et ainsi éviter les creux de trésorerie. **La particularité de l'état** : on dispose, par commercial, des clients en retard de paiement (appartenant à chaque portefeuille). Cela permet donc d'impliquer la force commerciale dans la relance clients.

Bénéfices

- ▶ Gain de temps
- ▶ Simplicité
- ▶ Implication des commerciaux dans le processus de relance clients impayés
- ▶ Liquidités immédiates
- ▶ Optimisation du compte client

Manipulations

- 1 Ouvrir le guide interactif.
- 2 Se positionner sur l'onglet « **Équilibres financiers** ».



- 3 Sélectionner l'axe d'analyse « position de trésorerie » + « Balance âgée et Échéanciers » et lancer l'état « Échéancier représentants ».



- 4 Échéancier représentants.

The screenshot shows the 'Suivi des échéances clients à régler par représentant' report. The report is titled 'Position au 15/01/2009' and displays a table of client payment schedules. The table has columns for 'Total en KE' and 'Détail par client en KE'. The 'Total en KE' table shows a total of 1.000.000.00. The 'Détail par client en KE' table shows details for 'GENCRON Bernard' with a total of 100.000.00.

Mois	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Jun	Juil	Août	Sep	Oct	Nov	Déc	Total
Total en KE	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.000.000