



nouveau

## Externalisez vos relances...

### ... une solution nouvelle aux retards de paiement.

#### Des moyens efficaces

- Des "télé-relanceuses" formées, courtoises, mais fermes.
- L'import automatisé dans le système PROGIR des données de vos factures traitées sous forme de tableaux par vos logiciels de comptabilité ou de gestion commerciale ou manuellement.
- L'import possible des fichiers de vos factures au format .pdf pour les visualiser ou prendre en charge l'envoi d'un duplicata à votre client par fax ou par e-mail.
- Un site web extranet réservé au suivi en temps réel des résultats obtenus avec échange d'informations entre vos services et nos « télé-relanceuses ».



Retrouvez toute  
l'offre PROGIR sur  
[www.progir.fr](http://www.progir.fr)

**PROGIR**  
■ à BORDEAUX  
7/9 rue René Magne  
33083 BORDEAUX Cedex  
Tél. : 05 56 11 24 44

■ à CAEN  
26 avenue de Thiès  
14000 CAEN  
Tél. : 02 31 06 10 03

**PROGIR**  
RECOUVREMENT

## NE COUREZ PLUS APRÈS VOTRE TRÉSORERIE !

### Beaucoup d'énergie peu de résultat ?!

*Vous tentez de lutter contre les retards de paiement qui se multiplient. Vous avez conscience qu'il faut y affecter beaucoup de temps, de moyens, d'énergie pour un résultat en définitive peu lisible... Vous regardez votre trésorerie stagner !!!! Et finalement, parfois tardivement, vous engagez une mission de recouvrement !*

### PROGIR agit pour vous,

en toute transparence bien avant le recouvrement amiable et contentieux.

Grâce à la télé-relance de PROGIR, des moyens efficaces, une solide expérience des services comptables, de leurs pratiques et procédures de règlement, vos clients vous règlent et votre trésorerie remonte !

L'action de relance de PROGIR est :

- préventive en amont de l'échéance,
- corrective en aval.

PROGIR une méthode "constructive"

- Inciter le client à justifier son retard (motifs : financier, technique, commercial, délai, qualité...).
- Amener le client à s'engager sur une date de règlement.
- Faire comprendre au client qu'il ne pourra échapper à ses engagements, au travers de relances programmées dans le temps.
- Faire privilégier votre règlement parmi ceux d'autres créanciers.
- Anticiper les impayés le plus en amont possible pour un meilleur résultat.

## Un bénéfice immédiat

Mr X - Sté de sécurité et services d'hygiène - Midi Pyrénées

« En 1 mois, mon entreprise a été réglée de 60% des factures relancées. Mes clients ont apprécié une démarche transparente et professionnelle. Les personnes habituellement chargées de cette mission, mal structurée dans nos habitudes et nos services, ont pu se concentrer sur leurs fonctions essentielles et rester de ce fait plus rentables. C'est sans aucun doute déjà un succès... »

**60%\***  
des règlements  
en 1 mois

\* Résultat avéré, mais non contractuel et non susceptible de représenter un quelconque engagement de résultat de la part de Progir...