



CREDIT EXPO 2019

Beurscatalogus Catalogue du salon

BEURSPLATTEGROND
PLAN DU SALON

SEMINARIE-PROGRAMMA
PROGRAMME DES SÉMINAIRES

EXPOSANTENOVERZICHT
LISTE DES EXPOSANTS



Your Credit Management in Action

CRiON is een onafhankelijk makelaar-consultant gespecialiseerd in kredietverzekering en credit management. Via ons verzekeren onze klanten zich tegen commerciële en politieke risico's. Door gebruik te maken van een goede kredietverzekering garanderen we een stabielere cash flow. We optimaliseren het credit management waardoor werkkapitaal vrijkomt.

Onze missie is ervoor zorgen dat ondernemers verantwoorde risico's durven nemen. Wij dragen daar aan bij door risico's inzichtelijk en beheersbaar te maken. Op die manier versterken we uw credit management en helpen we u groeien.



Welkom op de 5^e editie van Credit Expo België

Bienvenue à la 5^e édition de la Credit Expo belge

NL

Van harte welkom op deze 5e editie van de Belgische Credit Expo. Deze heeft intussen een vaste plaats verworven in de agenda van iedereen die begaan is met kredietmanagement, in al zijn aspecten. Ook dit jaar is er een thema dat speciale aandacht krijgt op de Credit Expo.

En het zal geen toeval zijn dat het gaat om de digitale transformatie, want daar zijn we niet alleen allemaal mee bezig, we zijn ook allemaal onderworpen aan de gevolgen ervan. Dat gaat overigens niet enkel voor kredietmanagement het geval, maar voor zowat alle aspecten van zowel onze professionele als onze privé-omgeving. Maar in kredietmanagement zijn de gevolgen zeer ingrijpend. En dat zowel in de breedte als in de diepte.

Met transformatie in de breedte verwijzen we naar de enorme veranderingen in de omgeving waarin we werken. Business modellen staan onder druk en moeten aangepast worden om niet helemaal irrelevant te worden. Nieuwe producten en diensten duiken op, maar ook de ganse communicatieketen, de logistieke processen, productietechnieken moeten helemaal worden aangepast.

Maar ook in de diepte zijn er veranderingen, dus binnen de specifieke opdrachten van de kredietmanager. Kredietwaardigheidsanalyse bijvoorbeeld wordt meer en meer een proces waarin expertsystemen en AI een meer en meer belangrijke rol gaan spelen. De black box komt dreigend dichterbij, met alle gevaren en gevolgen voor de klantenrelatie. Hoe krijg je aan een klant uitgelegd dat zijn kredietlimiet opgezegd werd omdat 'het systeem' dat beslist heeft. Ook bij het beheer van de openstaande vorderingen zijn er reeds intelligente systemen die het incassoproces sturen met betrekking tot het te gebruiken medium, de inhoud en stijl van de boodschap, het ideale moment om de actie te ondernemen, ...

De ondersteuning die de kredietmanager krijgt van de technologie wordt dus voortdurend meer uitgebreid en meer gesofisticeerd. Dat betekent dat informatie sneller en betrouwbaarder beschikbaar komt. Maar ook dat dat voor alle betrokken partijen het geval is. Dus ook voor onze klanten, leveranciers, concurrenten... Het wordt moeilijker om het verschil te maken.

Enkel wie aan de top van de technologische evolutie meedraait zal een competitief voordeel kunnen behalen of behouden.

De conclusie is dan ook duidelijk. Kredietmanagement is ingrijpend veranderd en dat veranderingsproces gaat nog verder. Standaardtaken worden geautomatiseerd. De moeilijke gevallen blijven voor de kredietmanager. Die zal moeten zorgen dat hij voortdurend op de hoogte blijft van alle veranderingen in de technologie en in de businessmodellen.

Maar waar kan je over al die belangrijke evoluties informatie vinden? De Credit Expo is hiervoor de ideale plek. We wensen u een boeiend en leerrijk bezoek.

FR

Cet événement a entre-temps gagné sa place dans l'agenda de tous les spécialistes du credit management, actifs dans différents domaines du métier. Cette année encore, Credit Expo est dédié à un thème particulier.

Et ce n'est pas surprenant qu'il s'agit de la transformation digitale. Nous sommes tous non seulement activement concernés, mais nous sommes également soumis à ses conséquences. D'ailleurs le credit management n'est pas le seul domaine concerné, cette évolution transforme tout notre environnement tant professionnel que privé. Mais on doit constater que dans le secteur du credit management les conséquences sont très radicales. Et ce, tant en largeur qu'en profondeur.

Par transformation en largeur, nous entendons les changements énormes de l'environnement dans lequel nous travaillons. Les structures et activités des entreprises sont sous pression et doivent être adaptés pour ne pas devenir totalement démodées. De nouveaux produits et services apparaissent, mais toute la chaîne de communication, les processus logistiques et les techniques de production doivent également être entièrement adaptés.

Par transformation en profondeur, nous entendons les changements dans les missions spécifiques du credit manager. Les systèmes experts et l'IA joueront un rôle de plus en plus important dans l'analyse de la solvabilité, par exemple. Les systèmes black box deviennent de plus en plus fréquentes, avec tous les

risques et conséquences qu'elles entraînent pour la relation client. Comment expliquer à un client que sa limite de crédit a été résiliée parce que « le système » l'a décidé ? Pour la gestion des créances en cours, il existe déjà des systèmes intelligents qui régissent le processus d'encaissement pour déterminer le canal de communication à utiliser, le contenu et le style du message, le moment idéal pour entreprendre une action, etc.

Le soutien apporté par la technologie au credit manager s'étend et se complexifie sans cesse. Les informations seront donc disponibles plus rapidement et de manière plus fiable. Mais ce sera le cas pour toutes les parties concernées, donc également pour nos clients, nos fournisseurs, nos concurrents... Il est désormais plus difficile de faire la différence. Seuls ceux qui sont à la pointe de l'évolution technologique pourront obtenir ou conserver un avantage compétitif.

La conclusion est donc claire. Le credit management a radicalement changé et ce changement se poursuit encore. Les tâches standard sont automatisées. Les cas difficiles restent la responsabilité du credit manager. Celui-ci devra veiller à rester constamment au courant de tous les changements technologiques et professionnels. Mais où trouver les informations sur toutes ces évolutions importantes ? À Credit Expo, bien sûr. Nous vous souhaitons une visite passionnante et enrichissante. ■

Ludo Theunissen

Voorzitter IvKM
Président de l'IvKM



Incasso door een full service advocatenkantoor

Studio-Legale is een jong advocatenkantoor (° 2009) met slechts één doel: u snel en pragmatisch bijstaan bij al uw juridische vragen. Studio-Legale is uw juridische 'one stop shop': u vindt onder één dak verscheidene juridische specialisaties. Studio-Legale pakt wanbetalers kordaat aan. Onze ruime ervaring en snelle manier van handelen inzake incasso vergroten uw kansen op een positief resultaat aanzienlijk. Bovendien zorgt ons modern informaticasysteem voor de snelst mogelijke opvolging. U verliest dus geen tijd en wint geld. Om onze dienstverlening optimaliseren werd een samenwerkingsproject opgezet met een gerechtsdeurwaarder. Door deze directe link tussen advocaat en gerechtsdeurwaarder wordt een belangrijke schakel in het incasso-proces geoptimaliseerd, met een hoger rendement tot gevolg. U genereert een hoger percentage binnen uw invorderingsdossiers. Ontdek het voor uzelf (en uw bedrijf) en maak een afspraak met ons kantoor.



Seminar tijdens Credit Expo 2019: "Incasso door een full service advocatenkantoor"

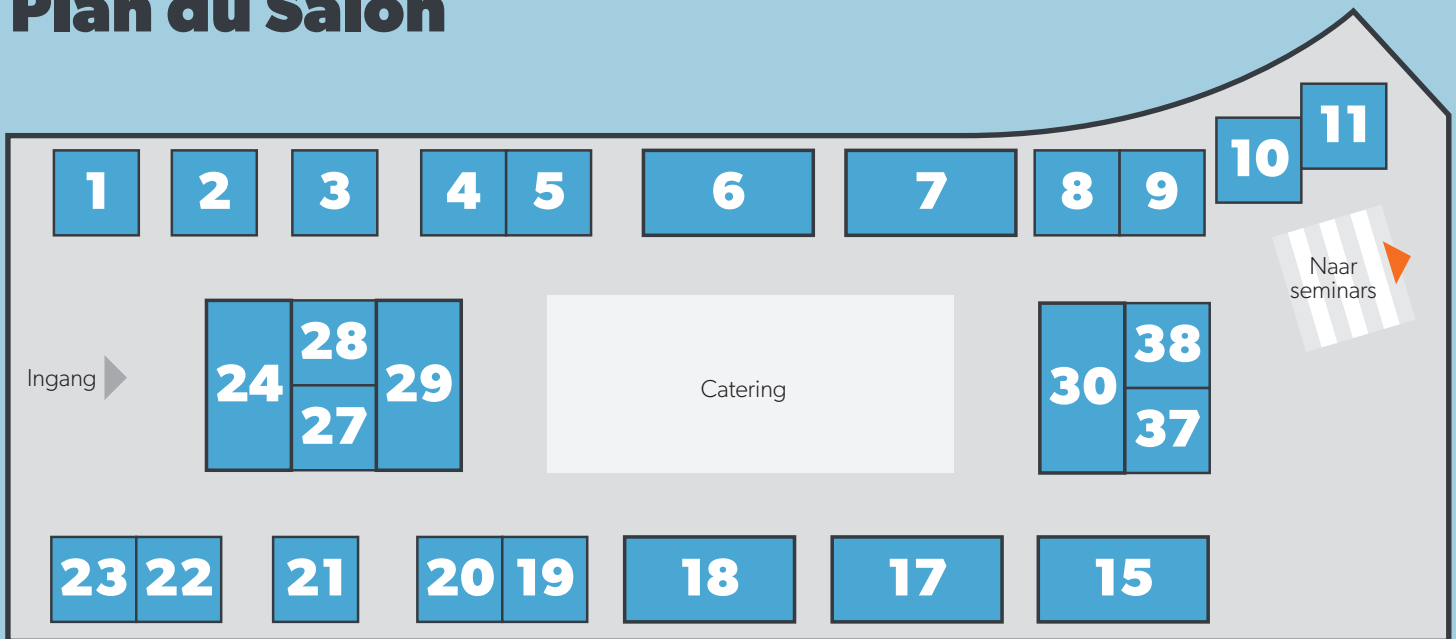
Joost Peeters, oprichter en vennoot van Studio-Legale advocaten, zal u onderhouden over het primordiale belang van een goede "huisadvocaat". Aan de hand van enkele concrete cases zal worden besproken waarom incasso best vertrekt van bij de advocaat. De tandem advocaat-gerechtsdeurwaarder is nog steeds de beste garantie voor een succesvol invorderingsparcours. De rol van de advocaat begint reeds bij het oprichten van uw bedrijf en bijvoorbeeld bij het opstellen van uw algemene voorwaarden. Uw huisadvocaat kent uw specifieke noden. Ook bij betwisting of rechtsingang is het enkel mogelijk om met een advocaat te werken, wat al te vaak wordt vergeten. Incasso is veel meer dan een rappelletje sturen, maar vergt een gestructureerde en geïntegreerde aanpak met een zeer goede wisselwerking tussen cliënt en advocaat.

21 november 2019 - 13u30 - Zaal Pluto - Brabantthal Leuven

Studio-Legale advocaten
Haantjeslei 69/A - B-2018 Antwerpen
+32 (0)3 216 70 70 - info@studio-legale.be
www.studio-legale.be

STUDIO | LEGALE
Advocaten www.studio-legale.be

Beursplattegrond Plan du Salon



10FORIT	17	Deloitte	21	JooS Consulting	1	SOA People	20
Aangetekend Mailen / IPEX	23	Digitaal	22	Mail to Pay	29	Studio Legale	28
AcceptEasy	8	e-ssnut	10	MyForce	7	Trends Business Information	15
Bureau van Dijk - A Moody's		FD Magazine	1	MyQM/MyForce	7	Triple A Solutions	11
Analytics Company	18	Febelfin Academy	9	Order2Cash	6	Twiskey	5
Connect Solutions	37	iController	30	POM	3	Waterfront	1
Creditsafe Belgium	19	iCredit	27	RingRing	38		
CRION	2	lvKM	24	Signicat	4		

Credit Expo 2019

ALGEMENE INFORMATIE | INFORMATIONS GÉNÉRALES

NL

Locatie

Brabantthal (Foyer), Brabantlaan 1, 3001 Leuven.

Datum en tijden

Donderdag 21 november 2019
van 9.00 uur tot 18.00 uur.

Parkeren

Op het terrein van de Brabantthal bevinden zich voldoende gratis parkeerplaatsen aan de voorzijde van het gebouw. Wij raden u aan om deze parkeerplekken te gebruiken.

Toegang

Als u tot de doelgroep behoort – zie www.creditexpo.be – is Credit Expo gratis toegankelijk na registratie via de website. Indien u niet tot de doelgroep behoort, bedraagt de entree 315,80€ inclusief btw per persoon. Dit ter beoordeling door de organisatie.

Programma

Kijk voor de meest actuele stand van zaken op www.creditexpo.be. Voor meer informatie kunt u tijdens het evenement terecht bij de registratiebalie van het event.

FR

Fotografieren en filmen

Iedereen die Credit Expo bezoekt heeft daarmee toestemming om te worden gefilmd en/of te worden gefotografeerd. De organisatie maakt gebruik van deze foto's en opnames voor promotionele doeleinden. Mocht u hier bezwaar tegen hebben, dan kunt u dit kenbaar maken aan de organisatie.

Organisatie

Credit Expo wordt georganiseerd door Next Level Academy B.V. Voor informatie kunt u contact opnemen met het projectteam via telefoonnummer +31 (0)20 - 672 1371 of per email: info@creditexpo.be

- Bart Spiessens, Sales & Marketing, T: +32 473 894 220
- Serge van Groningen, Product Manager, T: +31 (0)6 29022791
- Joyce Lafeber, Event Manager, T: +31 (0)6 52032 558

Verantwoording

Deze beurswijzer is mede samengesteld op basis van door exposanten verstrekte gegevens. Er kunnen te allen tijde wijzigingen in het programma optreden. Kijk voor de meest actuele stand van zaken op: www.creditexpo.be. De organisatie stelt zich niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledige gegevens in deze beurscatalogus.

FR

Lieu

Brabantthal (Foyer), Brabantlaan 1, 3001 Louvain.

Date et heure

Le jeudi 21 novembre 2019
de 9h à 18.00h.

Parking

Le terrain du Brabantthal comporte suffisamment de places de parking gratuites à l'avant du lieu. Nous vous conseillons de les utiliser.

Accès

Si vous faites partie du groupe cible – voir www.creditexpo.be –, vous aurez accès gratuitement à Credit Expo après une inscription sur le site Internet. Si vous êtes en possession d'une invitation, vous pouvez aussi vous inscrire sur place. Dans le cas contraire = vous n'appartenez pas au groupe cible - l'entrée s'élève à 315,80 euros TTC par personne, à la discrétion de l'organisateur.

Programme

Pour les dernières mises à jour concernant le salon, consultez le site www.creditexpo.be. Pendant l'événement, rendez-vous à la réception du salon pour obtenir davantage d'informations.

FR

Films et photos

Toute personne visitant Credit Expo donne son autorisation d'être filmé ou photographié. L'organisation utilisera ces images et enregistrements à des fins promotionnelles.

Organisation

Credit Expo est organisé par Next Level Academy BV. Pour obtenir des informations, vous pouvez prendre contact avec l'équipe chargée du projet par téléphone au +31 (0)20 - 672 1371 ou par mail à l'adresse info@creditexpo.be.

- Bart Spiessens, Sales & Marketing, T: +32 473 894 220
- Serge van Groningen, Product Manager, T: +31 (0)6 29022791
- Joyce Lafeber, Event Manager, T: +31 (0)6 52032558

Responsabilité

Ce guide du salon a été conçu à base des données fournies par les exposants. Des changements peuvent être apportés au programme à tout moment. Pour les dernières mises à jour concernant le salon, consultez le site www.creditexpo.be. L'organisation n'est pas responsable des éventuelles inexactitudes ou données manquantes dans ce guide.

Seminarie-programma

Programme des séminaires

BEURSVLOER | SALON

09:00	09:15 - 09:30	09:30 - 17:00	17:00 - 18:30
Ontvangst en registratie Accueil et régistration Next Level & IVKM	Opening/Ouverture Credit Expo Ludo Theunissen, IvKM	Bezoek de exposanten van Visitez les exposants de Credit Expo	Happy Hour Credit Expo Uitreiking / Cérémonie de remise IvKM Credit Management Innovation Award 2019

	LUNA (2)	JUPITER-URANUS (3/4)	PLUTO (5)	MERCURIUS-VENUS (6/7)
10:30	NL Hoe speel je in op continu veranderende wensen van klanten om facturen te betalen? Dominique Adriansens, CEO en founder Twikey	NL Artificial Intelligence (AI) breekt door binnen de creditmanagementsector Frank Beentjes, directeur 10FORIT		
10:45				
11:00			NL Order-to-Cash en klantbeleving Dimitry Borgstijn, Director Sales & Business Development Benelux Order2Cash	EN Streamlined credit management processes using standard SAP; it is possible! Barbara Ermshaus, Managing Consultant and Mathias Hertecant, Product Sales Manager SOA People
11:15				
11:30				
11:45	NL "Ja, maar": obstakels voor innovatie (en hoe je ze overwint) Jeroen Dekker, AcceptEasy	NL Goede online identificatie vermindert verlies door fraude Allard Keuter, Solution Sales Director Signicat		
12:00				
12:15			EN Quels sont les impacts de la facturation électronique sur la collecte des fonds? (Langue: anglais) Cédric Nève, CEO Digiteal	EN Innovation and Credit Management Ludo Theunissen, president of IvKM
12:30				
12:45				

EXPERTSESSIE

Een deskundige op een bepaald deelgebied binnen credit management geeft daarover een presentatie met kennisoverdracht als doel.

INSPIRATIESESSIE

Een deskundige van buiten het vakgebied geeft een inspirerende presentatie die aanzet tot denken en vernieuwende inzichten biedt.

SESSION PRÉSENTÉE PAR UN EXPERT

Un expert d'un domaine particulier du credit management donnera une présentation sur le transfert de connaissances.

SESSION SOURCE D'INSPIRATION

Un expert d'un autre domaine professionnel proposera une présentation qui nourrira la réflexion des participants et d'où ils pourront puiser de nouvelles idées.

	LUNA (2)	JUPITER-URANUS (3/4)	PLUTO (5)	MERCURIUS-VENUS (6/7)
13:00	NL Gekwalificeerde email; ERDS is een belangrijke vertrouwensdienst van de eIDAS-Verordening Willem Voogt, Privacy & Security Officer en Wouter van den Brink, Co-founder & COO Aangetekend Mailen – Registered Email	NL Betaalgemak als sleutel om sneller & efficiënter facturen te innen Tom Totté, co-founder POM		
13:15				
13:30			NL Incasso door een full service advocatenkantoor Joost Peeters, oprichter en venoot van Studio Legale advocaten	NL Workshop “Een goed credit management start bij het begin” Walter Van Praet, Kredietspecialist Febelfin Academy
13:45				
14:00	NL Innovatie in Creditmanagement: Grijs Managers versus Rode Apen Keynote Jef Staes, voor Mail to Pay			
14:15		NL De kwaliteit van uw klantenservice beheren. Een kinderspel. Frédéric Devroye, co-founder MyQM		
14:30				
14:45			EN RPA and Credit Management Peter Janssens, CEO iController	NL Credit Management Cyclus on location: workshop succesvol communiceren met sales Ellen Lernout, Senior Credit Management Consultant CRION
15:00				
15:15				
15:30	NL Nieuwe wetten vegen goed...? Burt Riské, Managing Director, Trends Business Information	NL Twee jaar eIDAS gekwalificeerde Elektronisch Aangetekende Bezorging; ons parcours. Kim Jacobs & Eddy Mommen, Partners Connect solutions		
15:45				
16:00			NL Award Pitches IvKM Credit Management Innovation Award 2019: Unpaid & Connect Solutions	
16:15				
16:30				
16:45				
17:00				



20 seminars

20 séminaires

Hieronder vindt u het seminarie programma van de vijfde editie van Credit Expo op donderdag 21 november 2019 in Brabant (Leuven). Alle seminars zijn vrij toegankelijk. U hoeft zich niet separaat aan te melden voor deelname. Er geldt vol is vol. Zorg dat u op tijd bij de zaal aanwezig bent om verzekerd te zijn van een plaats.

Vous trouverez ci-dessous le programme de la cinquième édition de Credit Expo, qui se tiendra le jeudi 21 novembre 2019 à Brabant (Louvain). Tout au long de cette journée, différents séminaires vous seront proposés. Sauf indication contraire, ces séminaires sont ouverts à tous. Il n'est pas nécessaire de vous y inscrire au préalable. Toutefois, pour être sûr de pouvoir y participer, nous vous conseillons vivement de prendre place dans la salle suffisamment à l'avance.

🕒 09:00 - 09:15

BEURSVLOER | SALON

Ontvangst en registratie

Door: Next Level en IvKM

Vanaf 9.00 uur bent u de hele dag van harte welkom op de beursvloer van Credit Expo België 2019

Accueil et inscription

Présentation : Next Level et IvKM

Vous êtes le bienvenu toute la journée au salon Credit Expo à partir de 9h00.

🕒 09:15 - 09:30

BEURSVLOER | SALON

Opening Credit Expo België 2019

Door: Ludo Theunissen, voorzitter IvKM

Ouverture de Credit Expo Belgique 2019

Présentation: Ludo Theunissen, Président IvKM

🕒 09:45 - 17:00

BEURSVLOER | SALON

Bezoek de exposanten van Visitez les exposants de Credit Expo België 2019

🕒 17:00 - 18:30

BEURSVLOER | SALON

Happy Hour en uitreiking IvKM Credit Management Innovation Award 2019

De netwerkborrel wordt u aangeboden namens Next Level, de organisator van Credit Expo 2019, en het IvKM.

Happy Hour et cérémonie de remise IvKM Credit Management Innovation Award 2019

Le Happy Hour vous est offert par Next Level, l'organisateur de Credit Expo 2019, et par l'Institut voor Kredietmanagement (IvKM).

🕒 10:30 - 11:15

LUNA (2)

TAAL : NL

Hoe speel je in op continu veranderende wensen van klanten om facturen te betalen?

Door: Dominique Adriansens, CEO en founder Twikey

Welke (nieuwe) vormen van betalen zet je in om facturen sneller en gemakkelijker betaald te krijgen. Twikey laat op basis van praktijkcases zien hoe met de inzet van alternatieve betaalmethoden betere resultaten behaald kunnen worden. Aan bod komt onder andere:

- Slimme oplossingen om meer (bestaande) klanten te converteren naar domiciliëring
- Conversie van papieren factuur naar een digitale factuur;
- Betaallinks (met QR code);
- Geautomatiseerd opvolgen van openstaande posten
- Payment initiation en Xs2A.

Comment répondre aux souhaits en constante évolution des clients en matière de paiement des factures?

Présentation: Dominique Adriansens, CEO et fondateur Twikey

Quelles (nouvelles) formes de paiement utilisez-vous pour que les factures soient payées plus rapidement et plus facilement ? Twikey montre, sur la base de cas pratiques, comment obtenir de meilleurs résultats en utilisant des méthodes de paiement alternatives. Les points suivants sont notamment abordés :

- solutions intelligentes pour convertir davantage de clients (existants) à la domiciliation ;
- conversion de la facture papier à la facture numérique ;
- liens de paiement (avec code QR) ;
- suivi automatisé des postes ouverts ;
- payment initiation et Xs2A.

JUPITER-URANUS (3/4)

TAAL : NL

Artificial Intelligence (AI) breekt door binnen de creditmanagementsector

Door: Frank Beentjes, directeur 10FORIT

Binnen creditmanagement speelt artificial intelligence nog geen enorme rol, maar dat gaat snel veranderen. Nu zijn er al chatbots en is geautomatiseerde communicatie (ook via spraak) mogelijk. Deze zijn nog veelal op basis van vooruit bepaalde scripts. Nu blijken deze al zeer efficiënt, maar door het element 'zelflerend' toe te voegen is de verwachting dat AI-creditmanagementprocessen verder zal optimaliseren. Op dit moment is 10FORIT een AI-gestuurde Q&A via chat en voice in de praktijk aan het testen, waarbij door het toepassen van 'Machine Learning', vragen over een onderwerp die op verschillende manieren gesteld zijn, automatisch worden herkend en toegevoegd aan de database. Hoe kunt u dit nu in uw organisatie gaan toepassen? Hoe zorgt u voor een optimalisatie van de customer journey? Wat is de toekomst van communicatie? Wij geven u de antwoorden en oplossingen tijdens onze kennis- en inspiratie sessie.

L'intelligence artificielle (IA) fait une percée dans le secteur du credit management

Présentation: Frank Beentjes, directeur 10FORIT

Dans le domaine du credit management, l'intelligence artificielle ne joue pas encore un rôle important, mais cela va rapidement changer. Les chatbots sont déjà à l'œuvre actuellement et une communication automatisée (utilisant également la voix) est possible. Ces dispositifs restent généralement basés sur des scripts prédéfinis. Ils se révèlent déjà très efficaces, mais avec l'ajout de l'élément « auto-apprenant », les processus de gestion du crédit par l'IA devraient continuer à enregistrer des avancées. Pour le moment, 10FORIT est en train de tester dans la pratique un Q&A basé sur l'IA utilisant le chat et la voix. Grâce à l'application du « Machine Learning », des questions posées de différentes manières sur un sujet sont automatiquement reconnues et ajoutées à la base de données. Comment pouvez-vous appliquer ces dispositifs au sein de votre organisation ? Comment optimiser le customer journey ? Quel est l'avenir de la communication ?

EXPERTSSESSIE
INSPIRATIESSIE

SESSION PRÉSENTÉE PAR UN EXPERT
SESSION SOURCE D'INSPIRATION

🕒 11:00 - 11:45

PLUTO (5)

TAAL: NL

Order-to-Cash en klantbeleving

Door: *Dimitry Borgstijn, Director Sales & Business Development Benelux Order2Cash*

Het order to cash-proces is meer dan alleen een verzameling van bedrijfsprocessen. Als het correct wordt gemonitord, kan het een ongeëvenaard inzicht geven in hoe, wanneer en waarom klanten zaken met u doen. Het optimaliseren van uw O2C-proces is de sleutel die u nodig heeft om een grotere klanttevredenheid te ontgrendelen en retentiegraad te verhogen. In deze sessie zullen we bespreken hoe u - via één online O2C-platform - echte waarde kunt halen uit dit vaak over het hoofd geziene klantcontact.

Order-to-Cash et expérience client

Présentation: *Dimitry Borgstijn, Director Sales & Business Development Benelux Order2Cash*

Le processus order-to-cash n'est pas un simple ensemble de processus d'entreprise. S'il est correctement contrôlé, il peut vous donner une vision inégalée du comment, du quand et du pourquoi les clients font affaire avec vous. L'optimisation de votre processus O2C est la clé dont vous avez besoin pour augmenter la satisfaction du client et augmenter le taux de rétention. Durant cette séance, nous discuterons de la manière dont vous pouvez, via une seule plateforme O2C en ligne, retirer une valeur réelle de ce contact client souvent négligé.

MERCURIUS-VENUS (6/7) LANGUAGE: EN

Streamlined credit management processes using standard SAP; it is possible!

By: *Barbara Ermshaus, Managing Consultant and Mathias Hertecant, Product Sales Manager SOA People*

You, as credit manager, are on a daily basis confronted with a variety of different circumstances. Ranging from managing cash flow, manually adapting credit limits, dispute follow-up, etc. Starting from real-life experience, SOA People developed a fully integrated Credit management in SAP to make optimal use of the available data and automate mundane tasks. During our presentation we aim to show how READY CREDITMANAGEMENT SUITE will bring value to your day-to-day operations. Step by and see your bad debts attacked from a digitalized angle!

🕒 11:45 - 12:30

LUNA (2)

TAAL: NL

"Ja, maar": obstakels voor innovatie (en hoe je ze overwint)

Door: *Jeroen Dekker, AcceptEasy*

Goed idee, we komen er op terug! Credit managers weten vaak best welke kant het op moet met hun bedrijf, hun afdeling en hun klanten – al dan niet



geïnspireerd door een leverancier. Innovaties ook echt geïmplementeerd krijgen blijkt andere koek, zelfs als Customer Journey en Agile hun intrede hebben gedaan. AcceptEasy laat zien tegen welke obstakels zij zo aanlopen in diverse branches, en hoe slagvaardige bedrijven toch door kunnen pakken met stappen in hun digitale (klant)reis. Ook als het grote organisaties met veel verantwoordelijkheid betreft.

« Oui, mais » : les obstacles à l'innovation (et comment les surmonter)

Présentation: *Jeroen Dekker, AcceptEasy*

« Bonne idée, nous y reviendrons ! » Souvent, les gestionnaires de crédit savent très bien dans quelle direction ils doivent évoluer avec leur entreprise, leur département et leurs clients – avec l'inspiration éventuelle d'un fournisseur. Pourtant, mettre réellement en œuvre les innovations est une autre histoire, en dépit de l'arrivée du Customer Journey et d'Agile. AcceptEasy montre les obstacles auxquels ils se heurtent dans différents secteurs et comment les entreprises dynamiques peuvent malgré tout franchir les étapes de leur périple (client) numérique. Même s'il s'agit de grandes organisations avec des responsabilités importantes.

JUPITER-URANUS (3/4)

TAAL: NL

Goede online identificatie vermindert verlies door fraude

Door: *Allard Keuter, Solution Sales Director Signicat*

Online fraude is helaas nog steeds aan de orde van de dag. Dat betekent een aanzienlijke verliespost voor bedrijven die openstaande schulden uiteindelijk niet kunnen verhalen omdat de identiteit van de klant toch niet de juiste bleek. Of omdat de klant ontkent dat de verplichting is aangegaan. In deze presentatie gaan we dieper in op hoe je ook online heel betrouwbaar kunt vaststellen wie je klant is en hoede digitale handtekening ervoor zorgt dat de kwaliteit van je klantenbestand omhoog gaat.

Une bonne identification en ligne peut réduire les pertes frauduleuses

Présentation: *Allard Keuter, Solution Sales Director Signicat*

Malheureusement, la fraude en ligne est toujours à l'ordre du jour. Cela représente une perte considérable pour les entreprises qui ne peuvent en fin de compte recouvrer leurs créances impayées. Cela peut arriver par suite d'une mauvaise identification du client ou parce que le client nie que l'obligation ait été contractée. Dans cette présentation, nous examinons plus en détail comment vous pouvez déterminer de manière très fiable qui est votre client en ligne tout en vous assurant que la signature numérique améliore la qualité et la garantie de l'engagement de vos clients.

🕒 12:15 - 13:00

PLUTO (5)

TAAL: NL

Wat zijn de effecten van elektronische facturering op fondsenwerving?

Door: *Cédric Nève, CEO van Digiteal*

De echte elektronische facturering boekt weinig vooruitgang in België. Toch is het verreweg het factureringskanaal dat de meeste impact heeft op uw Order to Cash-proces. Digiteal zal de stand van zaken op het gebied van e-facturering op de Belgische markt en toekomstige trends inventariseren en zal toelichten hoe de tools met betrekking tot de echte elektronische facturering uw bedrijf sneller, regelmatig en aan een lagere kost kunnen laten betalen.

Quels sont les impacts de la facturation électronique sur la collecte des fonds?

Présentation: *Cédric Nève, CEO Digiteal*

La véritable facturation électronique progresse peu en Belgique. Pourtant c'est de loin le canal de présentation de factures qui a le plus d'impact sur votre processus Order to Cash. Digiteal fera un point sur l'état de l'invoicing sur le marché belge, les futures tendances et détaillera en quoi les outils liés à la véritable facturation électronique peuvent permettre à votre entreprise d'être payé plus rapidement, plus régulièrement et à un moindre coût.

MERCURIUS-VENUS (6/7) **LANGUAGE: EN****Innovation and Credit Management***By: Ludo Theunissen, president of IvKM*

Is Credit Management innovatie? In this interactive session we will start by identifying the characteristics of an innovative organization. And then we will find out how credit management can not only be innovative in its own domain, but how it can also contribute to innovation in the whole organization.

🕒 13:00 - 13:45

LUNA (2)

TAAL: NL**Gekwalificeerde email; ERDS is een belangrijke vertrouwensdienst van de eIDAS-Verordening***Door: Willem Voogt, Privacy & Security Officer en Wouter van den Brink, Co-founder & COO Aangetekend Mailen – Registered Email*

Verleners van vertrouwensdiensten moeten zich houden aan de vereisten van de eIDAS verordening, in het bijzonder wat betreft veiligheid en betrouwbaarheid, zodat de zorgvuldigheid, transparantie en verantwoording van hun activiteiten worden gewaarborgd. Gelet op de soort diensten die verleners van vertrouwensdiensten verlenen, dient echter met betrekking tot deze vereisten onderscheid te worden gemaakt tussen gekwalificeerde en niet-gekwalificeerde verleners van vertrouwensdiensten. Electronic Registered Delivery Service (ERDS) is 1 van de 5 vertrouwensdiensten van de eIDAS verordening.

E-mail qualifié ; l'ERDS est un service de confiance important du règlement eIDAS*Présentation: Willem Voogt, Privacy & Security Officer en Wouter van den Brink, Co-founder & COO Aangetekend Mailen – Registered Email*

Les prestataires de services de confiance doivent se conformer aux exigences du règlement eIDAS, notamment en ce qui concerne la sécurité et la fiabilité, afin de garantir le soin, la transparence et la responsabilité de leurs activités. Toutefois, compte tenu du type de services fournis par les prestataires de services de confiance, il convient de faire une distinction entre prestataires de services de confiance qualifiés et non qualifiés en ce qui concerne ces exigences. Le service d'envoi recommandé électronique (ERDS) est l'un des cinq services de confiance du règlement eIDAS.

JUPITER-URANUS (3/4)

TAAL: NL**Betaalgemak als sleutel om sneller & efficiënter facturen te innen***Door: Tom Totté, co-founder POM*

Hoe kan je als bedrijf ervoor zorgen dat je uitgaande facturen sneller en efficiënter geïnd worden? Hoe overtuig je diegenen die door slordigheid of vergeetachtigheid niet op tijd betalen? Een zorgeloze betaalervaring bieden is de sleutel tot succes. Ontdek in deze sessie hoe de betaaloplossingen van POM bedrijven helpen om het probleem van late betalingen aan te pakken.

Simplicité de paiement: clé du succès pour l'encaissement vite & efficace de vos factures*Présentation: Tom Totté, co-founder POM*

Comment pouvez-vous accélérer l'encaissement de vos factures et le rendre plus efficace? Comment convainquez-vous ceux qui ne paient pas à temps à cause de négligence ou d'oubli? Offrir une expérience de paiement sans souci est le clé du succès. Dans cette session vous découvrirez comment les solutions de paiement de POM aident à surmonter le problème de paiements tardifs.

🕒 13:30 - 14:15

PLUTO (5)

TAAL: NL**Incasso door een full service advocatenkantoor***Door: Joost Peeters, oprichter en venoot van Studio-Legale advocaten*

Joost Peeters, oprichter en venoot van Studio-Legale advocaten, zal U onderhouden over het primordiale belang van een goede "huisadvocaat". Aan de hand van enkele concrete cases zal worden besproken waarom incasso best vertrekt van bij de advocaat. De tandem advocaat-gerechtsdeurwaarder is volgens Mr. Peeters nog steeds de beste garantie voor een succesvol invorderingsparcours. De rol van de advocaat begint reeds bij het opstellen van Uw algemene voorwaarden. Uw huisadvocaat kent Uw specifieke noden en wensen. Ook bij betwisting of rechtsingang is het enkel mogelijk om met een advocaat te werken, hetgeen al te vaak wordt vergeten.

Recouvrement de creance par un cabinet d'avocat full service*Présentation: Joost Peeters, Studio-Legale advocaten*

Joost Peeters, fondateur et associé de Studio-Legale advocaten, vous fera découvrir l'importance primordiale d'un bon 'avocat de la famille'. Sur la base d'un certain nombre de cas concrets, nous examinerons pourquoi il est préférable que le recouvrement des créances commence par un avocat. Le tandem avocat-huissier de justice reste, selon Mr. Peeters, la meilleure garantie pour une procédure de recouvrement réussie. Le rôle de l'avocat commence par la création de votre entreprise et, par exemple, par la rédaction de vos conditions générales. Votre avocat connaît vos besoins et vos désirs spécifiques. Même en cas de litige ou de procédure judiciaire, il n'est possible de travailler qu'avec un avocat, ce qui est trop souvent oublié.

MERCURIUS-VENUS (6/7)

TAAL: NL**Workshop "Een goed credit management start bij het begin"***Door: Walter Van Praet, Krediet specialist Febelfin Academy*

Ken je klant:

- credit risico's en analyse
- De juiste producten voor de juiste klant
- De waarde van een efficiënte controle bij de start.

Welke extra zekerheden kunnen we nemen als leverancier of kredietgever? Hoe kunnen we deze zekerheden later gebruiken in het incassoproces?

Workshop: "Une bonne gestion du crédit commence dès le début"*Présentation: Walter Van Praet, Febelfin Academy*

Connaissez votre client:

- Risques de crédit et analyse
- Les bons produits pour le bon client
- L'importance d'un contrôle efficace dès le début. Quelles sûretés supplémentaires pouvons-nous prendre en tant que fournisseur ou prêteur? Comment pouvons-nous utiliser ces garanties plus tard dans le processus de recouvrement?

🕒 14:00 - 15:00

LUNA (2)

TAAL: NL**Keynote door Jef Staes (voor Mail to Pay) - Innovatie in credit management: Grijze Managers versus Rode Apen***Door: Jef Staes*

Tijdens Credit Expo 2019 brengt innovatie-expert en TedX-spreker Jef Staes zijn verhaal naar de Brabant. Jef zal zijn kennis rond verandering in ondernemingen toepassen op de wereld van creditmanagement. Niet eenvoudig, want nieuwe technologieën laten zich niet eenvoudig evalueren door traditionele financiële modellen. Of u nu actief bent in finance, legal, accountancy of marketing... de kans is groot dat u dit zelf al hebt ervaren. Laat u op 21 november inspireren tijdens deze exclusieve keynote, leer denken als een innovator en neem de eerste stap richting uw doelen voor 2020.

Keynote de Jef Staes (pour Mail to Pay) - Innovation dans le secteur du credit management: les Directeurs Gris contre les Singes Rouges*Présentation: Jef Staes*

Pendant le Credit Expo 2019, Jef Staes, expert en innovation et conférencier TedX, présentera son histoire au Brabant. Jef appliquera ses connaissances sur le changement dans les entreprises dans le domaine du creditmanagement. Ceci n'est pas facile, car les nouvelles technologies ne sont pas facilement évaluées par les modèles financiers traditionnels. Que vous soyez actif dans les domaines de la finance, du droit, de la comptabilité ou du marketing... il y a de fortes chances que vous en avez déjà fait l'expérience vous-même. Laissez-vous inspirer par ce keynote exclusif le 21 novembre, apprenez à penser comme un innovateur et faites le premier pas vers vos objectifs 2020.

🕒 14:15 - 15:00

JUPITER-URANUS (3/4)

TAAL: NL**De kwaliteit van uw klantenservice beheren. Een kinderspel.***Door: Frédéric Devroye (co-founder MyQM)*

MyQM is toonaangevend inzake Quality Monitoring en helpt organisaties met het menselijke aspect van

EXPERTSSESSIE
INSPIRATIESESSIE

SESSION PRÉSENTÉE PAR UN EXPERT
SESSION SOURCE D'INSPIRATION

teammanagement, waarbij kwaliteit centraal staat. Het Belgische MyQM, met jarenlange ervaring i.v.m. contact centers, is actief in 12 landen en biedt oplossingen in verschillende talen. In Europa maken al verschillende kredietbeheercentra gebruik van MyQM oplossingen om door gerichte coaching hun collectieverhouding te verbeteren. Samen met MyForce, een specialist in spraaktechnologie voor contact centers, breidt MyQM zijn oplossingen uit met AI-toepassingen. Automatische agenten ondersteuning, compliance analyse of zelfs emotie-analyse zijn mogelijk. Hierdoor kan de agent zowel tijdens als na het gesprek nog breder ondersteund of gecoacht worden.

Manage the quality of your customer service. A child's play.

Door: Frédéric Devroye (co-founder MyQM)
MyQM is the leading Quality Monitoring specialist, helping organizations with the human aspect of team management with a strong focus on quality. MyQM, a Belgian organization with a vast experience in contact centers, provides solutions in 12 countries in multiple languages. In Europe, several credit management centers are using MyQM applications to improve their collection ratio by targeted coaching. The collaboration with MyForce, specialized in speech technology for contact centers, allows MyQM to expand its portfolio with AI solutions. Automated agent support, compliance analytics, or even emotion analytics are available.

🕒 14:45 - 15:30

PLUTO (5)

LANGUAGE: EN

RPA and Credit Management

By: Peter Janssens, CEO iController
iController is specialized in three disciplines: integrated credit management, risk management and Dispute management. Peter Janssens, CEO of iController, explains: "We are careful to take into account every aspect of both disciplines. For credit management, for example, the process, the people, the artificial intelligence and the optimization of cash flow are essential." These considerations include managing costs, minimizing risks, pulling detailed reports and much more.

🕒 14:45 - 16:45

MERCURIUS-VENUS (6/7)

TAAL: NL

Credit Management Cyclus on location: workshop succesvol communiceren met sales

Door: Ellen Lernout, Senior Credit Management Consultant CRiON
Tijdens deze interactieve workshop gaan we aan de slag met de meest gehoorde argumenten/excuses/... van de interne klant, de sales afdeling. We kennen allemaal de meest gebruikte argumenten van de sales om toch maar in zee te gaan met een minder sterke klant of geblokkeerde debiteur. Je voelt dat je tegen een muur praat, dat je financiële rationale argumenten telkens opnieuw gecounterd worden door een nieuw excuus.

Tijdens de workshop stellen we een lijst samen van de top 10 Sales excuses en geven we jullie een 'succesvolle communicatie' toolkit mee. Enkel toegankelijk op inschrijving via CRiON.

Credit Management Cyclus on location: atelier "communiquer avec succès avec Sales"

Présentation: Ellen Lernout, Senior Credit Management Consultant CRiON
Au cours de cet atelier interactif, nous nous pencherons sur les arguments/excuses/... les plus fréquemment entendus du client interne, le département Sales. Nous connaissons tous les arguments les plus utilisés par Sales pour traiter malgré tout avec un client moins solide ou avec un débiteur bloqué. Vous sentez que vous parlez à un mur, que vos arguments financiers rationnels sont à chaque fois balayés par une nouvelle excuse. Pendant l'atelier, nous dressons une liste des 10 principales excuses employées par Sales et nous vous fournissons un toolkit 'communication réussie'. Uniquement accessible sur inscription via CRiON.

🕒 15:30 - 16:15

LUNA (2)

TAAL: NL

Nieuwe wetten vegen goed...?

Door: Burt Riské, Managing Director, Trends Business Information
Op 1 mei 2018 trad de nieuwe insolventiewet in werking. Wat is het effect op het aantal faillissementen de afgelopen 18 maanden? En hoe reageren bedrijven op de nieuwe Vennootschapswet van 1 mei 2019? Zien we een effect op het aantal nieuwe ondernemingen? Samen met de belangrijkste conclusies uit de meest recente TrendsTop 5.000 duiken we met u in de cijfers en de statistieken. Uiteraard met de nodige bedenkingen en commentaren.

Les nouvelles lois font-elles le ménage?

Présentation: Burt Riské, Managing Director, Trends Business Information
La nouvelle loi sur l'insolvabilité est entrée en vigueur le 1er mai 2018. Quel est son effet sur le nombre de faillites au cours de ces 18 derniers mois? Et comment les entreprises réagissent-elles au nouveau Code des sociétés du 1er mai 2019? A-t-il un impact visible sur le nombre de nouvelles entreprises? Nous nous plongerons avec vous dans les chiffres et les statistiques, et nous examinerons ensemble les principales conclusions du dernier Trends Top 5.000. Avec les réflexions et commentaires nécessaires, bien entendu.

JUPITER-URANUS (3/4)

TAAL: NL

Twee jaar eIDAS gekwalificeerde Elektronisch Aangetekende Bezorging: ons parcours

Door: Kim Jacobs en Eddy Mommen (Partners Connect Solutions)
Connect Solutions is sinds begin 2018 een eIDAS gekwalificeerde aanbieder van Elektronisch Aangetekende Bezorging (ERDS) en is daarmee

één van de eerste in Europa en de eerste in België. Tijdens deze sessie wordt het parcours dat we afgelegd hebben in de voorbije twee jaar gedeeld. Meer in bijzonder de eIDAS vereisten waaraan een gekwalificeerde vertrouwensdienst moet voldoen, het proces tot het bekomen en behouden van de status van gekwalificeerde vertrouwensdienst, onze goede en minder goede ervaringen en lessons-learned gedurende de voorbije twee jaar, de evolutie van onze dienst en onze toekomstvisie inzake Elektronisch Aangetekende Bezorging in het algemeen.

Deux ans de qualification eIDAS Envoi Recommandé Électronique : notre parcours

Présentation: Kim Jacobs en Eddy Mommen (Partners Connect Solutions)
Depuis début 2018, Connect Solutions est un fournisseur qualifié eIDAS d'Envoi Recommandé Électronique (ERDS) et est ainsi l'un des premiers en Europe et le premier en Belgique. Durant cette session, nous partagerons le parcours que nous avons effectué au cours de ces deux dernières années. Plus précisément, les exigences eIDAS auxquelles un service de confiance qualifié doit satisfaire, le processus d'obtention et de maintien du statut de service de confiance qualifié, nos bonnes et moins bonnes expériences et leçons apprises au cours des deux dernières années, l'évolution de notre service et notre vision d'avenir en matière d'Envoi Recommandé Électronique en général.

🕒 16:00 - 17:00

PLUTO (5)

TAAL: NL

IvKM Credit Management Innovation Award 2019: pitches van de genomineerden Unpaid & Connect Solutions

Door: IvKM
In deze interactieve sessie presenteren de genomineerden Unpaid en Connect Solutions voor de IvKM Credit Management Innovation Award 2019 onder toezicht oog van de jury van het IvKM hun ingediende case. De winnaar van de Award 2019 wordt finaal bekend gemaakt tijdens het afsluitende happy hour om 17u30 op het cateringplein op de beursvloer.

IvKM Credit Management Innovation Award 2019: award pitches des nominés Unpaid et Connect Solutions

Présentation: IvKM
Lors de cette séance interactive, les nominés Unpaid et Connect Solutions à l'IvKM Credit Management Innovation Award 2019 présenteront leur dossier sous l'œil attentif du jury de l'IvKM. Le lauréat de l'Award 2019 sera finalement dévoilé dans le cadre de la happy hour de clôture qui se tiendra à 17h30 sur le site de restauration du salon. ■

Exposanten overzicht

Liste des exposants

Stand BE.17

10FORIT
Schieland 9
1948 RM Beverwijk
www.10forit.com



NL

10FORIT helpt bedrijven en organisaties sinds 2007 om optimaal digitaal te communiceren. We zorgen ervoor dat klanten de juiste boodschap op het juiste moment in de juiste tone-of-voice ontvangen via de juiste communicatiekanalen. Dat doen we geautomatiseerd, met behulp van Artificial Intelligence, vanuit ons omnichannel communicatieplatform EEZYCOM via telefoon, voiceberichten, sms, E-mail, WhatsApp en print. Zo zorgen we onder meer dat debiteuren een betalingsherinnering krijgen, patiënten herinnerd worden aan een afspraak en relaties een uitnodiging of speciale aanbieding ontvangen. We verzorgen klantgerichte, geautomatiseerde communicatie voor uiteenlopende organisaties, waaronder woningcorporaties, telecomaانبieders, incasso-bedrijven en verzekeraars.

FR

Depuis 2007 10FORIT aide les entreprises et les organisations pour une communication numérique optimale. Nous veillons à ce que les clients reçoivent le bon message, au bon moment, avec le «bon ton de voix» via des canaux de communications appropriés. Nous faisons cela automatiquement à partir de notre plate-forme de communication omni-canal, via téléphone, messagerie vocale, SMS, Email, WhatsApp et imprimés. Nous nous assurons entre autres, que les débiteurs reçoivent un rappel de paiement, nous rappelons aux patients un rendez-vous, et veillons à ce que les relations d'affaires reçoivent une invitation ou une offre promotionnelle. Nous fournissons un système de communication automatisée personnalisée pour une grande variété d'organisations, y compris coopératives de logement, fournisseurs de télécommunications, sociétés de recouvrement de créances et assureurs.

Stand BE.23

Aangetekend Mailen & IPEX
Landaslaan 5
1480 Saintes, België
www.aangetekendmailen.nl



NL

Met IPEX Aangetekend Mailen is het mogelijk om documenten 'Goedkoper dan een postzegel met meer zekerheid dan een gewone brief' te versturen. Hierdoor kunt u als bewezen en rechtsgeldig

eenvoudig belangrijke documenten versturen. Daarenboven biedt IPEX u de oplossing om ook de residuele papieren stromen te capteren en te verwerken aan optimale postzegelcondities. Zo bieden wij u een oplossing voor het totaalproces. IPEX Aangetekend Mailen geeft op deze Credit Expo een technische en juridische inzage op de gekwalificeerde aangetekende mail! Aangetekend Mailen Plus ondergaat een audit op dit moment en is straks gereed voor uw gebruik! Aangetekend Mailen was al conform Eidas artikel 43 een oplossing maar binnenkort is de Plus variant beschikbaar welke voldoet aan artikel 44 van de Eidas verordening. Eenvoudig uitgelegd betekent dit dat de oplossing op de Europese Trustlist staat en wij een Qualified Service Provider zijn, de allerhoogste status voor een Qualified electronic delivery service. Afhankelijk van uw proces heeft u nog dit jaar de keuze uit twee smaken. IPEX Aangetekend Mailen legt u graag uit welke voordelen dit voor u biedt en ontvangen u graag op onze stand op de CreditExpo.

FR

Avec le recommandé électronique d'IPEX Recommandé, vous pouvez expédier des documents pour un tarif «moins élevé qu'un timbre ordinaire et avec bien plus de certitude qu'un envoi ordinaire». Cela vous permet d'envoyer des documents importants en toute légalité et avec une force probante. De plus, IPEX vous offre la solution pour capturer également les flux papier résiduels et les traiter dans des conditions optimales d'impression. De cette façon, nous vous proposons une solution pour un processus complet. Le service de recommandé électronique d'IPEX donnera également à Credit Expo un aperçu technique et juridique du courrier recommandé qualifié! En effet, Registered Mailen Plus fait actuellement l'objet d'un audit et sera bientôt prêt à être utilisé! L'envoi par courrier recommandé constituait déjà une solution au sens de l'article 43 de l'Eidas, mais la version Plus sera bientôt disponible, conformément à l'article 44 du règlement Eidas. Cela signifie simplement que nous serons enregistrés sur la liste de confiance européenne et que nous serons un fournisseur de services qualifiés, le statut le plus élevé pour un service de recommandé qualifié. IPEX se fera un plaisir pour vous expliquer les avantages que cela vous offre et vous souhaite la bienvenue à son stand au Credit Expo.

Stand BE.08

AcceptEasy
Keizer Karelplein 5
1185 HL Amstelveen
www.acceptemail.com/be



NL

Klanten bereiken als het tijd is om te betalen. Bedrijven helpen om contactkanalen te ontsluiten voor transacties. Om vervolgens de transactie te gebruiken als contactmoment voor merkbeleving en klanttevredenheid. Met AcceptEasy brengen

bedrijven real-time betaalverzoeken, machtigingen en verificaties op de juiste plek, op het juiste moment, onder de aandacht bij hun klanten. Met als doel aanzetten tot een succesvolle (trans)actie. Je klanten meer betaalgemak bieden terwijl je data verzamelt om gedrag te analyseren en verdere acties te bepalen. Het resultaat: méér tijdige betalingen, méér klantinzicht en méér tevreden klanten.

FR

Parvenir à joindre les clients à l'échéance du paiement. Aider les entreprises à ouvrir des canaux de contact pour les transactions. L'objectif est ensuite de tirer parti de la transaction en tant qu'opportunité de prise de contact pour contribuer au ressenti de la marque et assurer la satisfaction du client. AcceptEasy permet aux entreprises de présenter en temps réel des demandes de paiement, des autorisations et des vérifications à l'emplacement adéquat, au bon moment et d'attirer l'attention de leurs clients sur ces questions. L'objectif étant d'assurer la bonne marche de la (trans)action entreprise. Offrez davantage de confort de paiement à vos clients tout en collectant des données afin d'analyser les comportements et d'entreprendre d'autres actions. Résultat : davantage de paiements effectués dans les temps, une meilleure vue d'ensemble des clients et davantage de clients satisfaits.

Stand BE.18

Bureau van Dijk - A Moody's Analytics Company
Avenue Louise - Louizalaan 250
1050 Brussel
www.bvdinfo.com/fr-be/home



BUREAU VAN DIJK
A Moody's Analytics Company

EN

We capture and treat private company information for better decision making and increased efficiency, so we're ideally suited to help corporate credit professionals. Orbis, our global company database has information on 300 million companies and offers:

- Standardised financials
- Financial strength metrics
- Projected financials
- Extensive corporate ownership structures

Credit Catalyst is a platform where you can combine information from Orbis with your own knowledge of your customers and get dashboard views of your portfolio. Using web services (ERP integration), you can take data directly from Credit Catalyst into your in-house systems. You can also take the analysis from Credit Catalyst into your own systems, and use your own Excel templates via our Excel Add-In. Welcome to the business of certainty.

Stand BE.37**Connect Solutions –
aangetekende email**

Grote Hemmenweg 81B, 3520 Zonhoven
www.connect-solutions.be
www.aangetekende.email


NL

Via de eIDAS gekwalificeerde dienst Aange-tekende.email™ dat onderdeel uitmaakt van het DIGICONNECT platform kunnen Elektronisch Aangetekende Zendingen uitgewisseld worden tus-sen verzender en ontvanger zonder enige “papie-ren tussenkomst” en dit met dezelfde juridische waarde van een klassieke aangetekende zending op papier. Naast elektronisch aangetekende bezor-ging via de dienst Aangetekende.email™ biedt het DIGICONNECT platform u ook een semi-elektronisch alternatief aan waarbij de verzender de aan-getekende zending elektronisch opstelt en indient op het platform, waarna Connect Solutions deze uit-print, enveloppeert, frankeert en aanbiedt bij bpost ter verzending via klassieke aangetekende brief. Welke van de twee alternatieven u ook gebruikt, u geniet een tijdsbesparing doordat u zich niet meer moet verplaatsen om een aangetekende zending af te geven. U kunt uw aangetekende zending 24/7 elektronisch indienen dus ook buiten kantooruren. U hoeft geen printer, papier, enveloppen in huis te hebben en ook geen werk meer te besteden aan het printen, envelopperen en frankeren. En dit alles aan scherpe tarieven. Voor een Elektronisch Aangetekende Zending betaalt u een fractie van een aangetekende zending op papier. Voor de semi-elektronisch alternatief betaalt u het non-prior tarief voor een prior zending. Voor het materiaal (papier, enveloppen, inkt) en de behandeling vran-gen wij een kleine handelingskost. In totaliteit zult u goedkoper uitkomen rekening houdende met de besparing op prior zegel, papier, inkt, enveloppen, printerslijtage, brandstof voor verplaatsing en het tijdsverlies die u niet meer zult hebben.

FR

Le service qualifié eIDAS Aangetekende.email™ qui fait partie de la plateforme DIGICONNECT, permet l'envoi de courriers recommandés électroniques, sans document papier, entre un expéditeur et un destinataire. Cet envoi a la même valeur légale que le recommandé traditionnel papier. Outre les recommandés électroniques par le biais du service Aangetekende.email™, la plateforme DIGICONNECT propose également une alternative semi-électronique. Celle-ci permet à l'expéditeur de préparer et d'envoyer par voie électronique un cour-rier recommandé à l'aide de la plateforme ; nous nous chargeons ensuite de l'imprimer, de le mettre sous enveloppe, de l'affranchir et de le transmettre à bpost afin qu'il soit expédié en tant que courrier recommandé classique. Quelle que soit la solution

que vous choisissez, vous gagnez du temps, car vous n'êtes plus obligé de vous déplacer pour dépo-ser votre envoi recommandé. Vous pouvez envoyer votre courrier recommandé par voie électronique 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, donc également en dehors des heures de bureau. Vous n'avez pas besoin d'imprimante, de papier ou d'enveloppes, et vous ne devez pas non plus consacrer votre temps à imprimer, mettre sous enveloppe et affranchir vos courriers. Tout cela à des tarifs très compétitifs. Pour un envoi recommandé électronique, vous ne payez qu'une fraction d'un envoi recommandé papier. Pour un envoi recommandé semi-électronique, vous payez le tarif Non Prior pour un envoi Prior. Pour le matériel (papier, enveloppes, encre) et le traitement, nous demandons des frais minimes. Au total, cela vous reviendra moins cher compte tenu des écono-mies réalisées sur les frais de timbre Prior, de papier, d'encre, d'enveloppes, d'usure de l'imprimante, de carburant pour vous déplacer et la perte de temps, autant de frais que vous n'aurez plus à supporter.

Stand BE.19**Creditsafe Belgium**

Steenweg op Zellik 1212
1082 Brussel
www.creditsafe.be


EN

More than 100.000 customers use our solutions to support and optimise their risk- and credit management, workflows, business decisions and commercial opportunities. As the most widely used provider of business information, Creditsafe has the world's largest database of company information with more than 320 million company and director data. The most commonly used solution is Creditsafe's online credit reports, which allow companies to carry out a credit check on their professional business relations in order to check their solvency. With the credit rating, we manage to predict 81% of bankruptcies 12 months before the company becomes insolvent. Our customers consult 100 reports every day, every 10 seconds. We also support companies in their risk management by offering compliance checks. This function allows you to be compliant with legislation to prevent money laundering, fraud and the financing of terrorism. In this way, you have taken the necessary steps to protect your company and its reputation. More and more customers are opting for an integrated solution, where we can upload the company data and analyses, via our API, into their CRM or ERP system. This allows them to simplify their business decisions and workflows. Creditsafe is originally Norwegian, 100% privately owned and has 16 offices in 12 countries, spread over 3 continents. From the Brussels office, more than 30 employees are passionate about supporting entrepreneurs, managers, credit & risk managers, financial officers and sales & marketing professionals.

Stand BE.02**CRiON**

Maaltemeers 84
B-9051 Gent
www.criion.com


NL

CRiON is een onafhankelijk makelaar-consultant gespecialiseerd in kredietverzekering en credit management oplossingen. Onze klanten kunnen zich via ons verzekeren tegen commerciële en politieke risico's. Door gebruik te maken van een goede kredietverzekering garanderen we onze klanten een stabielere cash flow. We optimaliseren het credit management van onze klanten waardoor ze hun werkkapitaal kunnen bevrijden. Onze missie is ervoor zorgen dat ondernemende mensen zoals u verantwoorde risico's durven nemen. We maken credit management risico's inzichtelijk en beheersbaar. We versterken uw credit management en helpen u groeien. CRiON maakt deel uit van het wereldwijde netwerk van de beursgenoteerde makelaarsgroep Aon.

FR

CRiON est un courtier et conseiller indépendant spécialisé dans l'assurance-crédit et la gestion de crédit. Les risques commerciaux et les risques politiques peuvent être assurés par son intermédiaire. L'existence d'une assurance-crédit efficace est pour le client la garantie d'un cash-flow plus stable. CRiON propose par ailleurs une large gamme de solutions de gestion de crédit. Il optimise la gestion de crédit de ses clients, qui libèrent ainsi des fonds de roulement. Une écoute attentive et un examen détaillé de leurs besoins en termes de gestion de crédit permettent à CRiON de proposer à ses assurés des solutions créatives. Sis à Gand, CRiON est membre du réseau international d'Aon, un groupe de courtage coté en Bourse. Sa part de marché en Belgique s'établit à 30 %. Ses 20 collaborateurs servent plus de 800 clients, en Belgique comme à l'étranger.

Stand BE.21**Deloitte Accountancy**

Gateway Building - Luchthaven Nationaal 1j
1930 Zaventem
www2.deloitte.com/be/en/pages/
accountancy/solutions/credit-management


EN

Deloitte credit management solutions has acquired years of experience in credit management, this allows us to offer a plethora of comprehensive credit management solutions. Because we value our customer's satisfaction and loyalty at most,

IvKM

Instituut voor Kredietmanagement vzw

Denkt u ook dat contacten met vakgenoten
u veel kunnen bijbrengen ?

Het Instituut voor Kredietmanagement is een onafhankelijke
ledenvereniging die actieve credit professionals samenbrengt.

We verwelkomen u graag in stand **24** waar we u toelichten wat een
professioneel netwerk van kredietmanagers voor u kan betekenen.

Onze missie :

**Bijdragen tot de professionalisering
en de emancipatie van het kredietmanagement
in de ondernemingen**

Wie kan lid worden ?

Alle credit management professionals : credit managers, credit
collectors, credit analisten, credit controllers, credit risk managers,

Voor u hebben we een bijzonder aantrekkelijk 'Credit Expo-aanbod' klaar liggen
op onze stand

IvKM is actief lid van FECMA.



we aim to differentiate us within the market. We opt to maximize the efficiency and effectiveness of your business wealth and the sustainability of your credit position. Our vision is to balance sales and finance departments, mastering 'no-nonsense' policy and reduce the day's outstanding sales by helping the customer.

Stand BE.22

Digiteal

Rue Emile Francqui 6/9
BE-1435 Mont-Saint-Guibert
www.digiteal.eu



NL

Actief in B2C? Jouw bedrijf wil sneller, regelmatig en tegen lagere kosten betaald worden? Bied nu een echt alternatief voor de papieren factuur! Erkend als betalingsinstelling door de Nationale Bank van België en dankzij haar expertise brengt Digiteal betaaloplossingen aan die zijn aangepast aan al uw kanalen: QR-betalingscode voor papieren facturen (Europese standaard scan2pay.info), betalingsknop voor e-mails, domiciliëring onder jouw controle via de Digiteal-app, enz. Kom op stand BE22 en laten wij samen jouw stappenplan bepalen om jouw digitale transformatie te versnellen en jouw cashflow te optimaliseren.

FR

Actif dans le B2C? Votre entreprise veut être payée plus rapidement, plus régulièrement et à un moindre coût? Alors proposez une véritable alternative à la facture papier! En tant qu'établissement de paiement agréé par la Banque Nationale de Belgique et grâce à son expertise, Digiteal apporte des solutions de paiement adaptées à tous vos canaux: code QR de paiement pour les factures papiers (standard européen scan2pay.info), bouton de paiement pour les emails, domiciliation contrôlée à partir de l'app Digiteal, etc. Venez sur le stand BE22 et déterminons ensemble votre roadmap pour accélérer votre transformation digitale et optimiser votre cashflow.

Stand BE.10

e-ssnut

p/a Essenzia, Noorderlaan 98
2030 Antwerpen
www.essnut.com



NL

e-ssnut is de samenwerking tussen Essenzia Advocaten en Equalis Gerechtsdeurwaarders. Het staat niet alleen voor een eigen technisch platform dat gedeeld wordt om dossiers te beheren, het duidt vooral op de verregaande integratie qua

communicatie en dossierkennis tussen beiden. Schuldinvordering gaat immers niet alleen over cijfers en dossiers, maar vooral over mensen. e-ssnut focust in eerste instantie op inning van bancaire vorderingen.

FR

« e-ssnut » forme la collaboration entre « Essenzia Advocaten » et « Equalis Gerechtsdeurwaarders ». D'une part elle représente une plateforme technique propre partagée pour la gestion de dossiers et d'autre part elle est marquante surtout de l'intégration poussée sur le plan de la communication et de la connaissance de dossiers entre les deux partenaires. Somme toute, les dettes sont humaines et le recouvrement appelle une approche bien au-delà de juste les chiffres et numéros de dossier. « e-ssnut » est axé en premier lieu sur le recouvrement de créances bancaires.

Stand BE.01

FDmagazine

Solariumdreef 7
9070 Destelbergen
www.fdmagazine.be/contact

FDmagazine

NL

Financial Director's magazine is hét vakblad voor de financiële professional. Dit maandblad richt zich heel specifiek naar de financiële beslisser in België. FDMagazine wil de beslisser op de financiële afdeling ondersteunen met informatie over het vak, de financiële gemeenschap en de belangrijke trends, ook internationaal. Met visies van collega's en diepgaande artikelen over uw vakgebied.

FR

En tant que CEO ou professionnel de la finance, vous aimez disposer d'informations fiables et être au fait des derniers développements dans le domaine des finances? FDMagazine vous informe chaque mois des dernières tendances belges et internationales, vous propose des interviews intéressantes avec des spécialistes et vous donne également de nombreux conseils. Vous préférez être directement au courant de tout? Optez dans ce cas pour notre bulletin électronique hebdomadaire.

Stand BE.09

Febelfin Academy

Aarlenstraat 80 (2de verdieping)
1040 Brussel
www.febelfin-academy.be



NL

Febelfin Academy, uw erkende partner voor financiële opleidingen en trainingen in competentie-

ontwikkeling. U komt bij ons terecht op een opleidingsplek voor financiële professionals die gepassioneerd en bekwaam met hun job omgaan.

Ons DNA: u kan rekenen op Febelfin Academy om up-to-date te blijven met de transformaties in de financiële sector. Digitaal leren speelt daarin een grote rol.

Ons aanbod: van e-learning, klassikale training, een mix van beide tot webinars, u krijgt van ons kredietopleidingen met een pragmatische en innoverende aanpak.

Onze accreditaties en erkenningen: onze accreditaties en erkenningen staan garant voor kwalitatieve en hoogstaande opleidingen en leiden tot erkende certificatie binnen de financiële sector.

FR

Febelfin Academy est votre partenaire reconnu pour des formations financières et des formations en développement des compétences. Nous sommes un lieu de formation pour les professionnels de la finance, compétents et passionnés par leur travail.

Notre ADN: Vous pouvez compter sur Febelfin Academy pour vous tenir au courant des transformations dans le secteur financier.

Notre offre: Qu'il s'agisse d'apprentissage en ligne, de formation en classe, d'un mélange des deux ou de webinaires, nous vous proposons des formations pragmatiques et innovantes en crédit.

Nos accréditations et agréments: Nos accréditations et agréments démontrent que nous dispensons des formations de qualité supérieure qui débouchent sur une certification reconnue dans le secteur financier.

Stand BE.30

iController

Moutstraat 60
9000 Gent
www.icontroller.org



NL

iController is een sterk groeiende Belgische scale-up. Het bedrijf biedt een geavanceerd all-in-one platform voor credit management, risicobeheer en support. iController werd in 2007 opgericht met als doel intelligente oplossingen te bieden voor credit management. De software laat toe om debiteuren efficiënt te beheren en alle nodige vervolgcacties voor facturen te automatiseren in een gebruiksvriendelijke applicatie. Gebruikers (gaande van credit managers tot supervisors en CFO's) zien alle cruciale informatie en communicatie in real time op één centrale plek in de cloud. Zo kunnen ze sneller facturen

FD magazine

Stap **dieper** in finance.

Stap in **FD magazine**

MEMBERSHIP

Neem een membership* en ontvang deze smartwatch
Interesse? memberships@fdmagazine.be



t.w.v.
€103

innen en krijgen ze de volledige controle over hun cashflow management. Aangedreven door AI, geeft iController aanbevelingen voor kredietrisico, betalingsgedrag en volgende stappen op basis van het gedrag van de gebruiker en de klant om op die manier de werkdruk te verlagen. Onder meer LeasePlan International, Securitas, CDK Global, FleuraMetz, Volvo, Mercedes-Benz en BMW maken gebruik van de software van iController. Het bedrijf heeft een kantoor in Gent (hoofdzetel) en Amsterdam. In 2020 opent iController een derde kantoor in Londen.

FR

iController is a fast-growing Belgian scale-up. The company offers an advanced all-in-one platform for credit management, risk management and support. iController was founded in 2007 with the aim of providing intelligent solutions for credit management. The software makes it possible to manage accounts receivable efficiently and automate all necessary follow-up actions for invoices in a user-friendly application. Users (ranging from credit managers to supervisors and CFOs) see all crucial information and communication in real time in one central location in the cloud. This allows them to collect invoices faster and gives them full control over their cash flow management. Driven by AI, iController provides recommendations for credit risk, payment behaviour and next steps based on the behaviour of the user and the customer in order to reduce the workload. Companies already using the iController software include LeasePlan International, Securitas, CDK Global, FleuraMetz, Volvo, Mercedes-Benz and BMW. The company has offices in Ghent (head office) and Amsterdam. In 2020, iController will open a third office in London.

Stand BE.27**iCredit**

Ellermanstraat 14 / 3
2060 Antwerpen
www.icredit.be

**NL**

iCredit is hét finance competence center voor credit management. Een team van professionals staat dagelijks onze klanten bij in hun operationele activiteiten. Rekrutering, detachering en interim management zijn activiteiten waarvoor u bij iCredit terecht kan. Daarnaast ondersteunt iCredit bedrijven met IT oplossingen om hun billing- en collectionprocessen te optimaliseren.

FR

Le Credit Management prend du temps et requiert compétence et implication. La gestion des débiteurs est une matière complexe, qui nécessite l'expertise interne de spécialistes. Or, ce sont ces spécialistes qui peuvent faire la différence pour le rendement de votre entreprise. Voilà pourquoi iCredit vous propose une palette complète de

solutions de credit management, qui optimisent votre gestion des débiteurs. iCredit est spécialisé dans les domaines suivants: logiciels d'e-Invoicing et de credit management, audit, détachement et consultation.

Stand BE.24**IvKM**

Vorsenkwaak 13
2960 Brecht, België
www.ivkm.be

**NL**

Het Instituut voor Kredietmanagement (IvKM) is een neutrale ledenvereniging van kredietmanagers los van commerciële bindingen. Onze missie hebben we als volgt geformuleerd: Bijdragen tot de professionalisering en de emancipatie van het kredietmanagement in de ondernemingen. Dit doen we door het aanbieden van verschillende vormings- en netwerkinsactiviteiten.

FR

L'Instituut voor Kredietmanagement (IvKM) est une association neutre de gestionnaires de crédit, sans but commercial. Notre ambition est de contribuer à la professionnalisation et à l'émancipation de la gestion de crédit dans les entreprises. Nous concrétisons cette ambition en proposant diverses activités de formation et de networking.

Stand BE.1**JooS Consulting**

Research Park Waterfront, Galilleilaan 18
2845 Niel
www.joosconsulting.be

**NL**

FINANCIAL CONSULTANCY OP NIVEAU Accounting, controlling & supply chain – allemaal processen die cruciaal zijn voor de toekomst van uw bedrijf. Allemaal processen die meer impact hebben als ze in handen liggen van de juiste professionals in finance of accounting. En die brengt JooS Consulting tot bij u.

CREDIT

Schakel onze credit management professionals in om uw debiteursaldo aan te pakken en zo alle tekortkomingen uit uw cashflow en liquiditeit te halen. Terwijl zij zich ontfemen over uw credit & collection proces, uitgaande en openstaande

vorderingen, en de omloopsnelheden, hebt u de tijd om na te denken over wat u met al die vrijgekomen middelen gaat doen.

FR

CONSULTANCE FINANCIÈRE DE NIVEAU Accounting, controlling & supply chain – des processus essentiels pour l'avenir de votre entreprise. Des processus qui auront plus d'impact si vous les confiez à de bons professionnels de la finance ou de la comptabilité. JooS Consulting se fait fort de vous les trouver.

CREDIT

Faites appel à nos professionnels credit management pour s'occuper de vos soldes débiteurs et de rectifier les manquements au niveau de votre cash-flow et de vos liquidités. Pendant qu'ils s'occupent de votre processus credit & collection, de vos créances impayées et des rotations, vous pouvez réfléchir à l'investissement des moyens libérés.

Stand BE.29**Mail to Pay**

Borsbeeksebrug 34
2600 Berchem
www.mailtopay.be

**NL**

Mail to Pay is de grondlegger van Debtor Process Automation (DPA). Door jarenlange ervaring in Credit Management te combineren met de laatste innovaties is het Mail to Pay gelukt een platform te ontwikkelen dat direct kan bijdragen aan de financiële gezondheid van een organisatie en haar debiteuren.

Innovatie

Mail to Pay blijft telkens nieuwe innovaties leveren aan haar klanten en relaties. Klanten van Mail to Pay hebben een voorsprong in de domeinen van incasso en betalingstechniek. Mail to Pay heeft in 2018 de Credit Management Innovation Award gewonnen.

Veiligheid

Door terugkerende security tests uit te laten voeren waarborgt Mail to Pay de veiligheid van haar klanten. De gegevens die met Mail to Pay worden verwerkt worden behandeld en gecontroleerd volgens de algemene verordening gegevensbescherming (AVG/GDPR).

Referenties

Mail to Pay is leverancier van een aantal van de meest tot de verbeelding sprekende bedrijven in België en Nederland. Deze situeren zich onder andere in de sectoren van woningcorporaties,

energie- en drinkwaterleveranciers, incassobureau, (zorg)verzekeraars en internet-serviceproviders.

FR

Mail to Pay est la fondatrice de Debtor Process Automation (DPA). Grâce à la combinaison d'une expérience de plusieurs années au niveau du Crédit Management avec les dernières innovations, Mail to Pay a réussi à développer une plateforme qui peut contribuer en direct à la santé financière d'une organisation et de ses débiteurs.

Innovation : Mail to Pay continue sans cesse à livrer de nouvelles innovations à ses clients et relations. Les clients de Mail to Pay donnent le ton au niveau du recouvrement et des techniques de paiement. Mail to Pay a remporté le Crédit Management Innovation Award en 2018.

Sécurité : En effectuant des tests de sécurité de façon répétitive, Mail to Pay garantit la sécurité de ses clients. Les données qui sont traitées avec Mail to Pay sont développées et contrôlées selon le Règlement général sur la protection des données (RGPD).

Références : Mail to Pay est le fournisseur d'un certain nombre d'entreprises donnant le ton aux Pays-Bas et en Belgique. La variation de corporations d'habitation, fournisseurs d'énergie et d'eau potable, de bureaux de recouvrement, d'assureurs (de soins) et fournisseurs de services internet.

Stand BE.07**MyForce**

Burgemeester Maenhoutstraat 44C
9820 Merelbeke
www.myforce.be

**NL**

MyForce is een innovatieve speler op het gebied van softwareontwikkeling voor spraaktechnologie, contact centers en marktonderzoek. Conversationele artificiële intelligentie laat toe om efficiënter te werken. Voicebots verhogen je klanttevredenheid en werken kostenbesparend. Stembiotrie vervangt het klassieke wachtwoord en door gesprekken met klanten automatisch te analyseren weet je meteen wat er in het gesprek gezegd wordt.

EN

MyForce is an innovative player in the field of software development for speech technology, contact centers and market research. Conversational artificial intelligence allows you to work more efficiently. Voicebots increase your customer satisfaction and save costs. Voice biometrics replace the traditional password and by automatically analyzing conversations with customers you immediately know what is being said in the conversation.

Stand BE.07**MyQM**

Rue du Progres 13
7503 Tournai
https://myqm.io

**EN**

MyQM is the leading pure player platform in Quality Monitoring. Created by contact center professionals, MyQM helps companies focus on the human management of their team, using Quality as a red wire. MyQM is present in 12 countries, after 4 years of existence. Based in Belgium, the platform is available in Flemish, French, English and Spanish. In Credit management, MyQM already equips several centers in Europe, improving the collection ratio by targeted coaching. Its recent development in IA allows companies to select more accurately calls to be monitored, based on call agent behaviors (interruptions, blanks, spotted words, ...). Typical implementation time of the MyQM platform is less than 24 hours.

Stand BE.06**Order2Cash**

H.J.E. Wenckebachweg 200, 3H
1096 AS Amsterdam
www.order2cash.com

**NL**

Bedrijven overal ter wereld werken weliswaar met geautomatiseerde kritieke financiële processen, zoals voor debiteuren (accounts receivable – AR) en crediteuren (accounts payable – AP), maar missen vaak een compleet overzicht van hun beslissingsproces, klantenbestand en online gedrag. Order2Cash stelt u in staat om de processen direct te stroomlijnen, de productiviteit van uw werknemers te verhogen en een online overzicht te creëren van elke stap van uw order-to-cashproces.

FR

Les entreprises du monde entier ont recours à des processus financiers critiques automatisés, notamment pour leur gestion des débiteurs (accounts receivable – AR) et des créanciers (accounts payable – AP), mais il leur manque généralement une vue d'ensemble de leur processus décisionnel, de leur fichier clients et du comportement online. Order2Cash vous permet d'optimiser ces processus, de booster la productivité de vos collaborateurs et de générer un tableau de bord online synthétisant toutes les étapes de votre processus order-to-cash.

Stand BE.03**POM**

Lange Gasthuisstraat 29 B8
2000 Antwerpen
www.pom.be



Tap, pay, store.

NL

POM ontwikkelt betaaloplossingen om de verwerking van facturen te vereenvoudigen, zowel voor de verzender als de ontvanger. Een zorgeloze betaaler-ervaring staat daarbij centraal. Daarom staat POM voor Peace Of Mind. De betaaltechnologie van POM stelt organisaties in staat om hun klantenfacturatie te moderniseren en kostenefficiënter te maken. De tools van POM kunnen ingezet worden in een multi-channel omgeving (via e-mail, mobiel, papier, SMS, social, ...), met betaalgemak als speerpunt.

FR

POM développe des solutions de paiement qui facilitent le traitement des factures, tant pour les entreprises que les destinataires. La simplicité de paiement est au cœur de la plateforme POM. C'est pourquoi POM signifie Peace Of Mind. POM met sa technologie de paiement au service d'entreprises dans le but de moderniser leur service de facturation et de les rendre plus rentables. Les outils de POM peuvent être déployés dans un environnement multi-channel (e-mail, mobile, papier, SMS, réseaux sociaux, ...).

Stand BE.38**RingRing**

Culliganlaan 2
B-1831 Diegem
www.ringring.be

**NL**

RingRing biedt snelle en eenvoudige oplossingen aan om betalingsherinneringen automatisch, gemakkelijk en klantvriendelijk op te sturen:

- Keuze tussen één of meerdere kanalen (SMS, automatische oproepen, email...)
- Een verbinding met uw bestaande CRM-, ERP- en Business Intelligence-systemen met behulp van onze standaardtools
- De integratie van payment links in uw schriftelijke communicatie
- Oplossingen op maat: ontwikkeling en integratie aangepast aan uw procedures
- Gedetailleerde statistieken van campagne-resultaten en feedback van uw klanten

Meer informatie op <https://www.ringring.be/nl/oplossingen/payment-reminder/>

FR

RingRing offre des solutions simples et efficaces pour envoyer automatiquement vos rappels de paiements :

- Choix entre un ou plusieurs canaux de communication (SMS, appels automatisés, email...)
- Une connexion avec vos systèmes existants : CRM, ERP et Business Intelligence grâce à nos outils standards
- L'intégration de liens de paiement dans vos communications écrites
- Des solutions sur mesure : développement et intégration en harmonie avec vos procédures
- Des statistiques détaillées du résultat des campagnes et du retour des clients

Plus d'informations sur <https://www.ringring.be/fr/solutions/payment-reminder/>

Stand BE.04

Signicat

Zuid Hollandlaan 7
2596 AL Den Haag
www.signicat.com

SIGNICAT

NL

Signicat is Europees marktleider op het gebied van online authenticatie en digitale ondertekening. We zijn actief sinds 2007 en leveren wereldwijde cloud-gebaseerde oplossingen binnen de private en publieke sector. Onze focus ligt op het optimaliseren van het onboardingsproces van uw klanten door het aanbieden van een optimale gebruikerservaring, in samenhang met geavanceerde technologie voor de beheersing van compliance risico's. Onze oplossingen worden gebruikt door banken, financiële dienstverleners, verzekeraars, publieke dienstverleners en bedrijven, uiteenlopend van multinationals tot middelgrote ondernemingen. Zij vertrouwen hun processen op het gebied van authenticatie, digitale ondertekening, identiteitsverificatie en documentarchivering toe aan Signicat.

EN

Signicat is dedicated to providing regulated businesses with verified digital identity solutions. We achieve this through our secure digital onboarding, identity verification services, and regulatory compliance offerings.

Signicat helps you:

The Signicat Open Identity Platform is designed to scale to your needs and help you achieve your business goals. We provide regulated businesses with verified digital identity solutions through our secure digital onboarding, identity verification services, and regulatory compliance offerings.

Stand BE.20

SOA People

Avenue Einstein 6
B-1300 Wavre
www.soapeople.com



NL

SOA People : De partner om uw bedrijfsstrategie te realiseren met SAP. SOA People ondersteunt zijn klanten bij de transformatie van hun bedrijf in uitzonderlijk efficiënte, sterk presterende bedrijven. Als crediteur loopt u altijd financieel risico. Dubieuze schulden, verliezen, financiële geschillen en liquiditeitsproblemen... Om dergelijke problemen het hoofd te bieden heeft SOA People de SAP Credit Management Suite ontwikkeld. Een tool die helpt uw risico's te minimaliseren en uw resultaten te verbeteren. Met onze Credit Management Suite kunt u verliezen als gevolg van niet ingeloste schulden voorkomen. Meer info op soapeople.com

EN

SOA People: A leading partner in Business Strategy Execution powered by SAP. SOA People has been supporting its customers to transform their businesses into exceptionally efficient, high performing companies. Credit risk exists in every business. Bad debt, losses, dispute management and liquidity are just some of the issues that organizations often face. That's why SOA People has developed the SAP Credit Management Suite. Designed to help you minimize risk and boost corporate results, this credit management resource tool effectively helps to proactively avoid bad debt losses and sustainably increase your company's success. Learn more about our expertise on soapeople.com

Stand BE.28

Studio Legale

Haantjeslei 69/A
2018 Antwerpen
www.studio-legale.be



NL

STUDIO | LEGALE is een jong en dynamisch advocatenkantoor (° 2009) met slechts één doel: U snel en pragmatisch bijstaan bij al uw juridische vragen. STUDIO | LEGALE is uw juridische ONE STOP SHOP: u vindt onder één dak verscheidene juridische specialisaties. STUDIO | LEGALE pakt wanbetalers kordaat aan. Onze ruime ervaring en snelle manier van handelen vergroten uw kansen op een positief resultaat aanzienlijk. Bovendien zorgt ons modern informaticasysteem voor de

snelst mogelijke opvolging. U verliest dus geen tijd en wint geld. Om onze dienstverlening naar u toe te optimaliseren werd immers een samenwerkingsproject opgezet met een gerechtsdeurwaarder. De processen binnen onze beide kantoren werden op mekaar afgestemd om sneller en efficiënter te werken. Door deze directe link tussen advocaat en gerechtsdeurwaarder wordt een belangrijke schakel in het incassoproces geoptimaliseerd, met een hoger rendement tot gevolg. Kortom, u genereert een hoger percentage binnen uw invorderingsdossiers. Ontdek het voor uzelf (en uw bedrijf) en maak een afspraak met ons kantoor!

FR

Studio Legale prend à bras le corps la gestion des mauvais payeurs. Notre grande expérience et notre méthode de gestion rapide augmentent considérablement vos chances d'obtenir un résultat positif. En outre, notre système informatique moderne permet un suivi très rapide. Vous évitez ainsi les pertes de temps et gagnez de l'argent. Afin d'optimiser notre prestation de services, nous avons lancé un projet de collaboration avec un huissier. Les processus au sein de nos deux agences ont été alignés pour assurer un travail plus rapide et plus efficace. L'établissement de ce lien direct entre avocat et huissier permet d'optimiser un mail-lon important du processus de recouvrement et d'aboutir à un rendement plus élevé. En bref, vous générez un pourcentage plus élevé sur vos dossiers de recouvrement. Prenez rendez-vous avec notre cabinet pour vous faire votre propre avis!

Stand BE.15

Trends Business Information

Raketstraat - Rue de la Fusée 50 box 20
1130 Brussel
www.trends-business-information.be



NL

Wij leggen het vergrootglas op alle vennootschappen en zelfstandigen in België en over de grenzen. Vanuit die kennis bieden we relevante data aan op onze 2 platformen, Trends Top en Trends Pro, of via een oplossing op maat van uw bedrijf. Samen met u gaan we in ons 360° aanbod op zoek naar wat er bij uw onderneming past. Of het dan gaat om data-integraties, marketingtools, handelsinformatie of zichtbaarheidsformules in onze gespecialiseerde media, voor uw vraag hebben we een passend antwoord. Wij zijn sterk vertegenwoordigd in de banken, verzekeringen en overheidsector... zelfs 2/3e van de telecomproviders kiest voor Trends Business Information. Dat vertrouwen gecombineerd met onze aanwezigheid in de Roularta Media Group maakt van ons een betrouwbare partner. En bovendien verbinden we ondernemers door onze netwerkevents en opleidingen.

EEZYCOM VOICE AI

Optimale customer journey
d.m.v. Artificial Intelligence

**EEZYCOM VOICE AI**

Om de klantervaring binnen de customer journey zo prettig mogelijk te laten verlopen hebben wij onlangs Voice AI geïntroduceerd. Hierbij worden vragen van uw relaties via telefoon of chat automatisch herkend en beantwoord. Door het toepassen van 'Machine Learning' is een zelflerend element toegevoegd en zal het systeem zichzelf optimaliseren en verrijken qua data. Op deze manier heeft u op elke vraag automatisch het juiste antwoord.

Sterker nog, d.m.v. **EEZYCOM VOICE AI** is het ook mogelijk persoonlijke betalingsregelingen te treffen of (betaal)gegevens op te vragen. Weten op welke van uw (klanten hun) vragen wij een antwoord én de oplossing hebben?

Neem dan contact op met Michelle Filbri:
contact@10forit.com
of **+31 88-0016604**.

Door middel van het **EEZYCOM** communicatieplatform is het mogelijk op een eenvoudige en efficiënte wijze te communiceren met uw relaties. Hierbij maken wij gebruik van communicatiekanalen zoals telefoon, voice-berichten, sms, e-mail en WhatsApp en stellen organisaties hiermee in staat de juiste boodschap, op het juiste moment en in de juiste tone-of-voice geautomatiseerd te verzenden.

FR

Nous examinons à la loupe toutes les entreprises et les indépendants en Belgique et au-delà des frontières. Fort de cette expertise, nous proposons des données pertinentes sur nos 2 plates-formes, Trends Pro et Trends Top. Nous pouvons également vous apporter une solution sur mesure, adaptée à votre entreprise. Nous recherchons avec vous ce qui vous convient dans notre gamme 360°. Qu'il s'agisse d'intégrations de données, d'outils marketing, d'informations commerciales ou de visibilité dans nos médias spécialisés, nous avons une solution adaptée à vos besoins. Nous avons de très bonnes références : fortement représenté dans le secteur bancaire, les assurances et les administrations publiques. Les deux tiers des fournisseurs de télécommunications optent pour Trends Business Information. De plus, nous organisons des formations et des rencontres entre entrepreneurs, pour étendre vos relations commerciales.

Stand BE.11**Triple A Solutions**

Jan Emiel Mommaertslaan 20A
1831 Diegem
www.aaa.be



strong results
solid relationships

NL

Triple A is gespecialiseerd in credit control & credit management. Met een team van meer dan 150 credit professionals, van jonge debiteurenbeheerders tot ervaren credit managers, ondersteunen wij bedrijven die nood hebben aan credit specialisten. Via een brede waaier aan credit oplossingen, van zuiver operationele ondersteuning tot opleidingen

en credit scans tot het selecteren van credit specialisten, zorgen wij voor een hogere efficiëntie van het debiteurenbeheer en optimalisatie van de cashflow van uw onderneming.

FR

Triple A est spécialisé dans le credit control & credit management. Notre équipe riche de plus de 150 professionnels du crédit – allant de jeunes gestionnaires débiteurs à des credit managers expérimentés – vient en aide aux entreprises désireuses de bénéficier de tels services. Via un large éventail de solutions de crédit, tels que le simple support opérationnel, des formations, des criblages de crédit ou la sélection de spécialistes en crédit, nous optimisons votre gestion débiteurs, ainsi que le cash flow de votre entreprise.

BE.05**Twickey**

Derbystraat 43
9051 Gent
www.twickey.com

**NL**

Twickey biedt slimme en innovatieve oplossingen om de onboarding en betalingen van terugkerende klanten te vereenvoudigen en te digitaliseren: van online identificatie en tekenen van contracten en SEPA mandaten t.e.m. het beheer en de opvolging van betalingen. Online betalen kan via domiciliëring, een betaallink en PSD2. Zo ondersteunen wij onze klanten om transparanter, goedkoper en klantvriendelijker digitaal zaken te doen.

FR

Twickey offre des solutions intelligentes et innovantes pour simplifier et numériser l'intégration et les paiements de clients récurrents: de l'identification en ligne, la signature de contrats et de mandats SEPA à la gestion et le suivi des paiements. Les paiements en ligne peuvent se faire par prélèvement automatique, un lien de paiement et PSD2 tout en misant sur la conversion maximale en encaissement automatique. De cette manière, nous aidons nos clients à faire de l'e-commerce de manière plus transparente, moins chère et plus conviviale.

Stand BE.1**Waterfront**

Research Park Waterfront, Galileilaan 18
2845 Niel
www.waterfront.be

**NL**

Interim management op niveau: Finance en human resources, logistiek, alle belangrijke management takken in een bedrijf, zeg maar. Daar blinken Waterfront interim managers in uit. Maar bovenal komen integriteit en deontologie op de eerste plaats. Waterfront interim managers streven de hoogste professionele normen na en volgen steeds een ethische gedragscode. Zo onderscheiden onze interim managers zich op alle managementvlakken.

HR, finance & supply chain: Onze interim managers ontfermen zich over het hr beleid of het financieel beleid van uw organisatie. U rekt op hen om je team recruiters aan te sturen of je accounting afdeling te leiden. Maar evengoed om te luisteren naar uw medewerkers en samen de interne processen te stroomlijnen.

FR

Votre partenaire en GESTION D'INTÉRIM, vous le choisissez avec soin – et cela se comprend. Parce que vous voulez des solutions solides. Et parce que vous recherchez un partenaire fiable et précis. Waterfront est ce qu'il vous faut. Nos gestionnaires d'intérim talentueux se tiennent à votre disposition quel que soit le besoin : mission ponctuelle ou de plus longue haleine, soutien opérationnel ou conseil uniquement. La teneur ou la durée de votre projet restent à préciser ? Pas de souci – nous verrons cela ensemble. ■



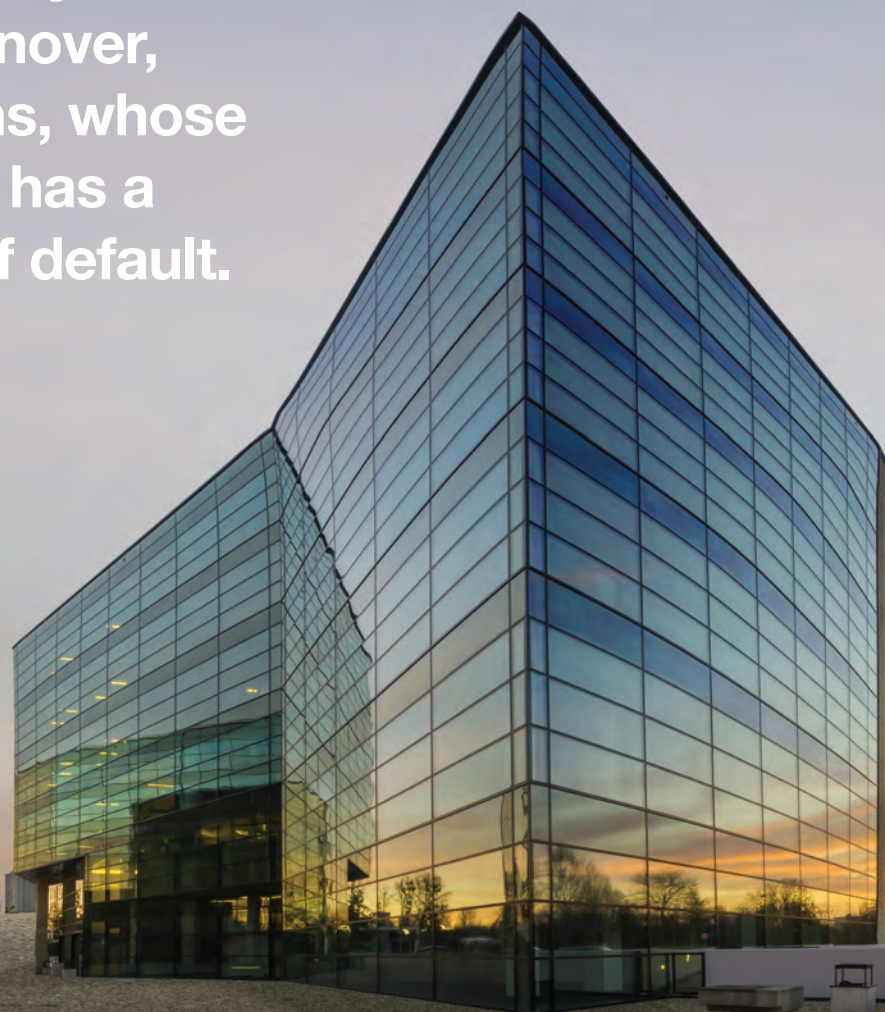


BUREAU VAN DIJK

A Moody's Analytics Company

To some this is just a company

To us it's a company
with declining turnover,
narrowing margins, whose
holding company has a
high probability of default.



**Welcome to the
business of certainty**

Register for your free trial at bvdinfo.com

bvd@bvdinfo.com
bvdinfo.com



orbis



**credit
catalyst**

Company information for credit risk management

Data, analysis, automation and monitoring combined in one platform

Standardise and centralise

Streamline your data sources and processes, implement best practice, and standardise scoring and risk processes. Credit Catalyst delivers our standardised financials and financial strength metrics for companies across the globe.

Blend our information with your own company and payment data, and apply your tailored scoring models to all counterparties, for consistency across countries and regions. You also benefit from centralised data storage, in the cloud, for secure and efficient access.

Automate

Credit Catalyst integrates scoring methodology that is customised to suit you. Choose how you want to weight different elements, set conditional parameters, and include both quantitative and qualitative data to help you score and set limits. You can then automate your analysis for fast results, even for a large number of counterparties, and instantly generate recommended credit limits.

You can use Credit Catalyst as your data platform, or you can use it within an existing ERP or credit management/collection system to enrich your existing data and functionality.

Manage

As well as getting alerts when new information impacts on a company's status, you can also manage your internal workflow with Credit Catalyst's Task Manager.

Reporting is customized and you can archive snapshots of your portfolio within Credit Catalyst. Interactive dashboards deliver transparency and help you spot risk quickly, by showing global risk exposure as well as by corporate group, business unit, country/region and other views.

The professional's choice for company data

Credit Catalyst delivers:

- Standardised company financials
- A range of internationally comparable, transparent financial strength metrics provided with the theory behind the recommendation
- Projected financials
- Legal information including unique identifiers, dates of incorporation, legal status and legal events
- PEPs, Sanctions and news
- Comprehensive corporate ownership structures



Register for a free trial:
bvd@bvdinfo.com
bvdinfo.com

Het einde van het traditionele invorderen. Mail to Pay in België:

Nieuwe speler verandert de spelregels drastisch

La fin du recouvrement traditionnel. Mail to Pay en Belgique :

Ce nouvel acteur change radicalement les règles du jeu

Door/Par: Marleen Miechielsen

NL

Mail to Pay heeft de aandacht getrokken bij de lancering in België. 'Disruptief' en 'game changer' zijn woorden die veelvuldig gebruikt worden in hun bedrijfscommunicatie. Ambitieuw om het creditmanagement te veranderen en een duidelijk gebalde vuist naar de incassowereld. Credit Expo wilde wel eens weten hoe het nu precies zit en stuurde Marleen Miechielsen op pad om Luc Verstraete, de man die Mail to Pay op de kaart in België gaat zetten, te interviewen.

Vertel eens even waar Mail to Pay voor staat

"Mail to Pay is de grondlegger van DPA wat staat voor 'debt processing automation'. We streven naar efficiënte, klantvriendelijke invordering via een volledig digitaal proces met slimme betaalverzoeken. We zijn bovendien dé partner voor sociaal verantwoord incasseren omdat we snel, effectief en respectvol invorderen. De debiteur vermijdt externe incasso- of gerechtskosten en de leverancier behoudt zijn klanten. De laatste jaren zijn er onnoemelijk veel debatten geweest over de slechte behandeling van debiteuren, over exuberante incassokosten, over de verantwoordelijkheid van de schuldindustrie. Bij Mail to Pay distantiëren we ons hier volledig van. Wij willen niet focussen op het gevolg, maar op de oorzaak. We gaan de wanbetaling aanpakken bij de wortel door een effectief systeem van factuur tot betaling. Wij leveren een

gepersonaliseerde, volledig geautomatiseerde en digitale procedure die op basis van machine learning optimale resultaten oplevert."

Wow, dit is een mond vol.

"Klopt, terwijl het in wezen heel eenvoudig is: het juiste communicatiemiddel, met de juiste toon en inhoud, op het juiste moment naar de gekozen debiteur. Onze dienstverlening kan bij de factuur starten. Zo vervangen we – waar opportuun – het traditionele overschrijvingsformulier door bijvoorbeeld QR-codes. Voor andere klanten voegen we een betaallink toe. Alles 'à la tête du client'. We stimuleren zo de interactie met de klant én faciliteren het betalen. Machine learning en artificiële intelligentie zijn de basis van alles. Robotisering is de rode draad bij Mail to Pay. Bots voeren de beslissingen uit en bepalen wat, hoe en wanneer. Dit heeft een grote impact op het creditmanagement zoals het vandaag nog vaak gevoerd wordt."

Vandaar het begrip 'game changer'?

"In creditmanagement is een persoonlijke aanpak key en in de ideale wereld nemen we individuele beslissingen over individuele klanten. In real life zijn de meeste creditmanagers al blij als ze een functioneel invorderingstraject met 3 aanmaningen en 2 telefoongesprekken hebben. Standaard. Voor iedereen hetzelfde, op hetzelfde moment. Veranderingen in trajecten, aanpassingen aan procedures op basis van het profiel van de klant, opvolging van afbetaalplannen of domiciliëringen zijn vaak moeilijk te realiseren. De business unit heeft immers wel zelf de ideeën maar de kennis en skills om ze ICT-matig aan te passen ontbreken. Bij de interne en

externe ICT-helpdesk lopen de wachttijden én de kosten op. En dan hebben we het nog niet gehad over de mogelijkheid om via A/B testing steeds verder te optimaliseren. Wij kunnen deze bedrijven volledig ontzorgen en voor hen een veel performanter systeem maken gebaseerd op de analyse van hun data met positieve gevolgen voor de cashflow en klantenretentie."

Hoe reageert de traditionele credit professional op jullie dienstverlening?

"Bij veel bedrijven is het creditmanagement arbeidsintensief en een zware kostenpost. Als je facturen maakt en geen contante betaling vraagt, heb je nu eenmaal te maken met wanbetalers. Veel creditmanagers zijn op zoek naar goede oplossingen. Ze zijn bezig met automatisering en digitalisering. Gelukkig, want als men er nu niet mee bezig is, dan mist men de boot. Deze creditmanagers zijn blij met onze komst. Tegelijkertijd beseffen ze dat de robotisering een serieuze verandering teweegbrengt met betrekking tot hun jobinhoud en die van hun mensen."

"Nu is er nog vaak een menselijke tussenkomst in het creditmanagement. Met wisselende resultaten. Emoties en mensen gaan nu eenmaal samen. Wat merken wij? Dat een snelle online aanpak en passende behandeling minder fouten genereert. En het incassoresultaat? Dat is beter dan ooit. In euro's en klantbehoud."

"We hebben veel onderzoek gedaan naar het effect van robocalls. Oorspronkelijk dachten we dat dit de zwakke schakel zou kunnen zijn. Mensen communiceren nu eenmaal graag met mensen. Toch stellen we vast dat robocalls fantastisch goed werken. Ze worden als positief

en minder aanvallend ervaren door de debiteur. De debiteur is voor simpele zaken zelden nog in contact met een menselijke medewerker. Wenst hij toch met een medewerker te spreken? Dat is uiteraard ook mogelijk.”

“Digitalisering en robotisering heeft impact op de traditionele AR afdeling. In plaats van collectors zoeken we nu meer process geïntegreerde en analytische profielen. Bovendien zorgt een performant systeem voor meer en snellere inning. Er zijn dus ook minder medewerkers nodig. En dat is in tijden van arbeidskrapte alleen maar een positief gegeven.”

Meer inning door een performant invorderingstraject. Dat is ongetwijfeld de reden dat de incassowereld niet zo blij is met Mail to Pay?

“Uiteraard, hoe meer er intern geïnd wordt bij de leverancier, hoe minder dossiers er te verdelen zijn onder de diverse partners. Samenwerken met Mail to Pay levert minimum een verbetering van 10% op in betaalgedrag. Sommige klanten zien zelfs een daling van 30% en meer op hun DSO. Toch is het verhaal voor de incassowereld ook positief: ook voor hen kunnen wij heel wat betekenen. In Nederland werken we met diverse partners samen.”

We staan in de startblokken om snel onze positie in België te versterken. En er is goed nieuws. De eerste klanten hebben ons reeds hun vertrouwen gegeven.

“Anderzijds wil ik ook wel benadrukken dat voor ons het sociaal aspect van onze dienstverlening erg belangrijk is. Wanneer interne acties een oplossing bieden, vermijdt de debiteur schuldverhoging (bijkomende incasso- en gerechtskosten). Wij dragen zo actief bij aan sociaal verantwoord incasseren. Debiteuren die het moeilijk hebben, krijgen pro-actief een afbetalingsplan aangeboden. Wij volgen dit gedurende de volledige looptijd op. We bedanken voor betalingen én geven uitstel wanneer het gepast is. Gevolg: een tevreden, betaalde leverancier en een debiteur die zich gerespecteerd voelt.”

Waarom zijn jullie anders dan anderen?

“We ondernemen die actie die gepast is: aanmanen, opvolgen, bedanken, motiveren... Dit alles behoort tot onze dienstverlening. We gaan daarbij heel ver én volledig aangepast aan het profiel van de debiteur en de wensen van de leverancier. We denken niet alleen financieel maar hechten ook veel belang aan de commerciële relatie met de klant.”

“We werken met innovatieve tools die hun doeltreffendheid reeds hebben bewezen. Het is veel meer dan het outsourcen van het



Luc Verstraete

creditmanagement. We bieden die procedure die bij de individuele klant het meeste resultaat zal opleveren. Zetten desgewenst een volledig modulair systeem op voor aanmaningen, afbetaalplannen, betaalbeloftes, domiciliëringen... Met andere woorden: samenwerken met ons levert gegarandeerd resultaat op. Wij zijn een echte 'game changer'.”

In Nederland is Mail to Pay heel groot. Wat is de ambitie in België?

“Mail to Pay Nederland werkt samen met o.a. energie- en drinkwaterleveranciers, incassobureau's, (zorg)verzekeraars en internet-serviceproviders. Grote en ook kleine bedrijven hebben bij Mail to Pay de partner gevonden waarmee ze het betaalgedrag van klanten verbeteren en zo DSO en Bad Debt spectaculair doen dalen. Ook in België gaan we actief op zoek naar klanten. We hebben de eerste 3 medewerkers aangeworven. De Belgische BV is begin juni opgericht. De kantoorlocatie is bekend. We staan in de startblokken om snel onze positie in België te versterken. En er is goed nieuws. De eerste klanten hebben ons reeds hun vertrouwen gegeven.”

FR

Mail to Pay a attiré l'attention lors de son lancement en Belgique. « Perturbateur » et « changeur de donne » sont des mots qui sont fréquemment utilisés dans leur communication d'entreprise. Avec l'ambition de changer le credit management et de révolutionner le monde du recouvrement. Credit Expo a voulu savoir exactement quelle était la situation et a envoyé Marleen Miechielsen interviewer Luc Verstraete, l'homme qui va assurer la renommée de Mail to Pay en Belgique.

Dites-nous ce que signifie Mail to Pay

« Mail to Pay est le fondateur de la DPA, qui signifie « debt processing automation », ou automatisation du traitement des dettes. Nous nous efforçons d'obtenir un recouvrement efficace et orienté client par le biais d'un processus entièrement numérique avec des demandes de paiement intelligentes. Nous sommes également LE partenaire par excellence

Mail to Pay

Developers of Financial Health

Het betaalgedrag van uw klanten verbeteren
én de klanttevredenheid verhogen?

www.mailtopay.be



pour un recouvrement socialement responsable parce que nous agissons rapidement, efficacement et respectueusement. Le débiteur évite les frais de recouvrement ou de justice externes, et le fournisseur conserve ses clients. Ces dernières années, il y a eu d'innombrables débats sur le mauvais traitement des débiteurs, sur des frais de recouvrement exorbitants, sur la responsabilité de l'industrie de la dette. Chez Mail to Pay, nous nous en dissociions totalement. Nous ne voulons pas nous concentrer sur la conséquence, mais sur la cause. Nous allons nous attaquer à la racine du non-paiement au moyen d'un système efficace, de la facturation au paiement. Nous fournissons une procédure personnalisée, entièrement automatisée et numérique qui donne des résultats optimaux basés sur l'apprentissage machine. »

Carrément ?

« C'est vrai, mais en substance c'est très simple : le bon moyen de communication, avec le bon ton et le bon contenu, au bon moment et adressé au bon débiteur. Nos services peuvent commencer au moment de la facturation. Le cas échéant, nous remplaçons le formulaire de virement traditionnel par, par exemple, des codes QR. Pour d'autres clients, nous ajoutons un lien de paiement. Tout est « personnalisé en fonction du client ». De cette façon, nous stimulons l'interaction avec le client et facilitons le paiement. L'apprentissage machine et l'intelligence artificielle sont à la base de tout. La robotisation est le fil conducteur de Mail to Pay. Les Bots exécutent les décisions et déterminent quoi, comment et quand. Cela a une incidence majeure sur le credit management, tel qu'il est encore souvent pratiqué aujourd'hui. »

D'où l'expression « changeur de donne » ?

« Dans le credit management, une approche personnelle est essentielle et, idéalement, nous prenons des décisions individuelles au sujet de chaque client. Dans la réalité, la plupart des gestionnaires de crédit sont déjà satisfaits lorsqu'ils ont un processus de recouvrement fonctionnel avec 3 rappels et 2 appels téléphoniques. Une formule standard. La même chose pour tout le monde, au même moment. Les modifications de processus, l'adaptation des procédures en fonction du profil du client, le suivi des plans de paiement ou les domiciliations sont souvent difficiles à réaliser. En effet, la business unit a les idées mais elle n'a ni les connaissances ni les compétences nécessaires pour les adapter aux TIC. Au helpdesk ICT interne et externe, les temps d'attente et les coûts augmentent. Sans parler de la possibilité d'une optimisation supplémentaire au moyen des tests A/B. Nous pouvons soulager ces entreprises de tous leurs soucis et leur proposer un système beaucoup plus efficace basé sur l'analyse de leurs données avec un effet positif sur le cash flow et la fidélisation des clients. »

Comment le professionnel du crédit traditionnel réagit-il à vos services ?

« Pour de nombreuses entreprises, le credit management nécessite beaucoup de

personnel et coûte cher. Si vous établissez des factures et que vous ne demandez pas de paiement comptant, vous serez confronté à des mauvais payeurs. De nombreux credit managers sont à la recherche de bonnes solutions. Ils travaillent sur l'automatisation et la numérisation. Heureusement, parce que s'ils ne le font pas maintenant, ils risquent de rater le train. Ces credit managers sont ravis de notre visite. En même temps, ils se rendent compte que la robotisation entraîne un profond changement dans le contenu de leur travail et de celui de leur personnel. »

« De nos jours, il y a souvent une intervention humaine dans le credit management. Avec des résultats variables. Les émotions et l'humain vont de pair. Que remarquons-nous ? Qu'une approche en ligne rapide et un traitement approprié génèrent moins d'erreurs. Et quid du résultat du recouvrement ? C'est mieux que jamais. En euros et en termes de fidélisation des clients. »

Nous sommes dans les starting-blocks pour renforcer rapidement notre position en Belgique. Et il y a de bonnes nouvelles. Les premiers clients nous font déjà confiance.

« Nous avons fait beaucoup de recherches sur l'effet des « robocalls ». À l'origine, nous pensions que c'était peut-être le maillon le plus faible de la chaîne. Les gens aiment communiquer entre eux. Néanmoins, nous constatons que les robocalls fonctionnent fantastiquement bien. Le débiteur les voit comme étant positifs et moins offensants, et est rarement encore en contact avec un collaborateur humain pour des questions simples. Il souhaite quand même parler à un vrai collaborateur ? C'est évidemment aussi possible. »

« La numérisation et la robotisation ont une influence sur le département AR traditionnel. Au lieu de « collecteurs », nous recherchons maintenant des profils plus orientés processus et plus analytiques. De plus, un système performant assure un recouvrement plus important et plus rapide. Cela signifie également qu'il faut moins de collaborateurs. Et ce n'est que positif en cette période de pénurie de main-d'œuvre. »

Plus de recouvrement grâce à un processus de recouvrement efficace. C'est sans doute la raison pour laquelle le monde du recouvrement n'est pas ravi de l'arrivée de Mail to Pay ?

« Bien sûr, plus on recouvre en interne auprès du fournisseur, moins il y a de dossiers à répartir entre les différents partenaires. Travailler avec Mail to Pay se traduit par une amélioration d'au moins 10 % du comportement de paiement. Certains clients constatent même une baisse de 30 % et plus sur leur

DSO (encaissement des fonds). Cependant, les retombées sont également positives pour le monde du recouvrement : nous pouvons faire beaucoup pour eux aussi. Aux Pays-Bas, nous travaillons avec différents partenaires. »

« D'autre part, je voudrais également souligner que l'aspect social de nos services est très important pour nous. Lorsque des actions internes offrent une solution, le débiteur évite l'augmentation de la dette (surcoût de recouvrement et frais juridiques). Nous contribuons ainsi activement à une collecte socialement responsable. Les débiteurs en difficulté se voient proposer un plan de remboursement de manière proactive. Nous en assurons le suivi pendant toute la durée du mandat. Nous remercions pour les paiements effectués et nous accordons un report lorsque cela se justifie. Résultat : un fournisseur satisfait, payé et un débiteur qui se sent respecté. »

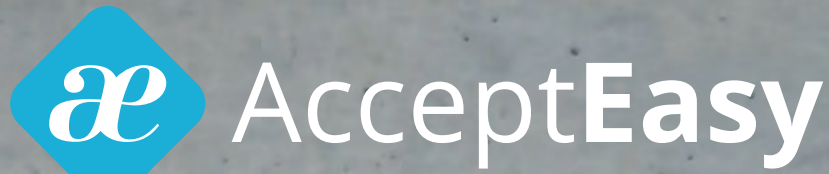
Pourquoi êtes-vous différent des autres ?

« Nous prenons les mesures qui s'imposent : mise en demeure, suivi, remerciements, motivation... Tout cela fait partie de notre service. Nous allons très loin et nous adaptons parfaitement au profil du débiteur et aux souhaits du fournisseur. Nous ne pensons pas seulement aux finances, mais attachons aussi une grande importance à la relation commerciale avec le client. »

« Nous travaillons avec des outils innovants qui ont déjà prouvé leur efficacité. C'est bien plus que de l'externalisation du credit management. Nous proposons la procédure qui donnera les meilleurs résultats pour chaque client. Si vous le souhaitez, nous mettons en place un système entièrement modulaire pour les rappels, les plans de paiement, les promesses de paiement, les domiciliations... En d'autres termes : travailler avec nous produit des résultats garantis. Nous avons vraiment « changé la donne ». »

Aux Pays-Bas, la société Mail to Pay est très grande. Quelle est l'ambition en Belgique ?

« Mail to Pay Nederland coopère avec des fournisseurs d'énergie et d'eau potable, des agences de recouvrement, des compagnies d'assurance (maladie) et des fournisseurs d'accès à Internet. Les petites et grandes entreprises ont trouvé en Mail to Pay un partenaire avec lequel elles peuvent améliorer le comportement de paiement de leurs clients et ainsi réduire de manière spectaculaire les DSO et les créances irrécouvrables. En Belgique aussi, nous recherchons activement des clients. Nous avons engagé nos trois premiers employés. La SA belge a été fondée début juin. L'emplacement des bureaux est connu. Nous sommes dans les starting-blocks pour renforcer rapidement notre position en Belgique. Et il y a de bonnes nouvelles. Les premiers clients nous font déjà confiance. » ■



Email



WhatsApp



SMS



In-App



Online



Meer



Snellere betalingen. Nog sneller inzicht.

Van last-minute service aan de voorkant tot last-chance aflossingen aan de achterkant. Met realtime betaalverzoeken van AcceptEasy kunnen creditmanagers nieuwe omzet faciliteren en debiteurenbeheer optimaliseren. Bereik en bedien klanten in elk kanaal met de mogelijkheid om voorverpakte transacties meteen veilig af te rekenen met iDEAL, Bancontact, PayPal, credit card of iets anders. AcceptEasy geeft de status meteen aan u door - vanaf papier, email, SMS, portal, app, website, PDF, WhatsApp, Messenger en meer. [Naadloos gesynchroniseerd en afgeletterd.](#)

Meer keuze, gemak en transparantie leiden tot meer, [snellere en foutloze betalingen](#). En stelt u in staat om kredietrisico's te verminderen bij onboarding en bestellingen. AcceptEasy faciliteerde in 2017 zo'n 3,5 miljard euro aan betalingen door miljoenen klanten aan honderden Europese bedrijven.

Kijk op accepteasy.com of bel: 020 - 261 00 20