



Impayés : les outils pour les gérer et sécuriser le recouvrement

Maîtrisez les délais de paiement et sécurisez vos contrats pour limiter les impayés.








Jeudi 19 mars 2026 de 9h à 17h en distanciel via TEAMS

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> – Consolider le contrat et les CGV avec les clauses-clés pour des ripostes appropriées et graduées – Faire le point sur le cadre législatif (loi Hamon) – Rappeler des pratiques terrain essentielles pour se prémunir contre les abus des clients – Décrypter les dates de facturation et leur impact sur le cadencement des encaissements – Appréhender les réponses possibles aux retards de paiement : de l'amiable au judiciaire, en interne ou via un tiers – Expliquer comment sécuriser l'encours en cas de crainte de défaillance – Lister des recommandations opérationnelles
-----------	--

PROGRAMME	<ol style="list-style-type: none"> 1. Délais de paiement / Règles actuelles <ul style="list-style-type: none"> • Encadrement des conditions & termes de paiement) • Loi Hamon : quel héritage ? • Modes de computation 45JFDM & interprétation DGCCRF • Cadencement des facturations récapitulatives ou à décade • Risques et sanctions en cas de non-respect des délais 2. Spécificités des marchés publics <ul style="list-style-type: none"> • Délais légaux • Point de départ • Intérêts moratoires • Recours & Sanctions 3. Prévention contractuelle <ul style="list-style-type: none"> • Les 7 clauses à soigner • Le hors-contrat, ça compte aussi 4. Réagir face aux mauvais payeurs <ul style="list-style-type: none"> • De l'amiable à l'action directe ou via tiers • Pénalités : du rappel à l'exigence / optionnelles ou obligatoires ? / outil de négociation / les calculer • 4 nuances de recouvrement • Phasages de recouvrement
-----------	--



PROGRAMME	<p>5. Réduire ou sécuriser l'encours accordé</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incident de paiement stratégique ou signal faible ? • La leçon des banques: • Exemples de techniques de sécurisation • Outils & leviers modernes (les 3A + la DP) <p>6. Recommandations opérationnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Par rôle <p>7. Spécificités des ventes à l'étranger</p> <ul style="list-style-type: none"> • Délais et réglementation spécifiques • Comportement paiement : dimension interculturelle
------------------	--

			PRE-REQUIS	METHODE PEDAG.			
Formateur : "Avocat"	11 max.	7 heures 1 jour	Aucun	Cas pratiques Support de présentation QCM final	Distanciel	Matériel à prévoir à distance	Certificat de participation
 Credit Manager, Directeur administratif et financier, Responsables d'entreprises						EVALUATION DES ACQUIS durant toute la durée de la formation avec un certificat de participation délivré à la fin	
Tarifs Adhérents FDMC : 570 € H.T (684 € TTC) Tarif non-Adhérents : 670 € H.T (804 € TTC) Contact : Maxence Gavelle : 01 45 48 28 44 – mgavelle@afenbat.fr						Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter	