



## 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"> <li>– <b>Consolider le contrat et les CGV avec les clauses-clés pour des ripostes appropriées et graduées</b></li> <li>– <b>Faire le point sur le cadre législatif (loi Hamon)</b></li> <li>– <b>Rappeler des pratiques terrain essentielles pour se prémunir contre les abus des clients</b></li> <li>– <b>Décrypter les dates de facturation et leur impact sur le cadencement des encaissements</b></li> <li>– <b>Appréhender les réponses possibles aux retards de paiement : de l'amiable au judiciaire, en interne ou via un tiers</b></li> <li>– <b>Expliquer comment sécuriser l'encours en cas de crainte de défaillance</b></li> <li>– <b>Lister des recommandations opérationnelles</b></li> </ul>
-----------	--

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



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

			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
 Gestionnaire paie, Responsable paie, Assistant paie, DRH, chargée. RH, Assistant RH, Responsable juridique, Juriste, Directeur de magasin						<b>EVALUATION DES ACQUIS</b> 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.  <b>Nous contacter</b>	