



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 2025 de 9h à 17h en distanciel via TEAMS

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> – Rappeler les contraintes spécifiques aux marchés publics vs. privés – Eclairer la situation en cas de travaux à l'étranger (ex: chantiers frontaliers) – 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 encassements – Consolider le contrat et les CGV avec les clauses-clés pour des ripostes appropriées et graduées – 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
 Gestionnaire paie, Responsable paie, Assistant paie, DRH, chargée. RH, Assistant RH, Responsable juridique, Juriste, Directeur de magasin						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	