

# FACTURER C'EST BIEN, ENCAISSER C'EST MIEUX

GFC08



## STATUTS

Dirigeant, Employé, Cadre et agent de maîtrise

## PRÉREQUIS

La formation ne nécessite aucun pré-requis

## DURÉE

2 jours, soit 14 heures

## PUBLIC

Tout public

## TARIF

900 €  
Tarif valable jusqu'au 31/12/2025

## CERTIFICATIONS

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

## PROCHAINE(S) SESSION(S) :

**2025**

Besançon	1 <sup>re</sup> Session : 09/09 et 16/09
----------	--

## CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

Assurer la prévention des retards de paiement et traiter les impayés  
Connaître l'impact des impayés sur le résultat comptable

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les techniques et les outils pour mieux encadrer et maîtriser ses encours clients  
Recouvrer les créances  
Prévenir et gérer les impayés  
Diminuer les coûts financiers internes et externes

Transformer ses encours Clients en trésorerie

## PROGRAMME

### Le suivi journalier des encours

Modes et conditions d'ouverture d'un compte client

Les différents modes et délais de paiement

Traitement comptable des règlements

Suivi de l'état des créances

Les indicateurs de prévention

### Les relances amiables:

Les relances écrites et téléphoniques

Les différents types de relance en fonction du dossier, du moment et du contexte de la relance simple à la mise en demeure de payer

Les positions et arguments à adopter face à un Client récalcitrant

### Outils de pilotage du recouvrement

Le poids des impayés et des retards sur le résultat de l'entreprise

La réception et le traitement des impayés

La surveillance des commandes et la notion de "Commandes Bloquées"

Le client douteux et les provisions pour risques

Le choix de la procédure de recouvrement judiciaire en fonction du Client défaillant,

La requête d'injonction de payer,

L'assignation,

Le référé-provision,

Les conditions à réunir pour gagner un procès,

Les outils d'externalisation (Assurance-Crédit – Affacturage).

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pro actives déductives

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences (entre les intervenants et les stagiaires, entre les stagiaires)

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique des apports théoriques.

Documentation remise aux stagiaires : présentation et/ou livret du contenu théorique

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM ou étude de cas/mise en situation

Rejoignez-nous et suivez-nous sur :



### BESANÇON

46, avenue Villarceau

25000 Besançon

Tél. : 03 81 25 26 06

### BELFORT

1, rue du Docteur Fréry

90000 Belfort

Tél. : 03 84 54 54 84

### VESOUL

1, rue Victor Dollé

70000 Vesoul

Tél. : 03 84 96 71 08

### LONS-LE-SAUNIER

87, Place de la Comédie

39000 Lons-le-Saunier

Tél. : 03 84 86 42 07

Pour toute demande d'informations : [contact@sifco.eu](mailto:contact@sifco.eu)