

Gestion des créances et techniques de recouvrement des impayés

 REF:
 REC1

Cible

Chargés de recouvrement et du contentieux, comptables, juristes d'entreprise, gestionnaires de compte, cadres opérationnels de la direction financière et commerciale.


Objectifs:

A la fin de cette formation, les participants seront en mesure de:

- mettre en place les balises nécessaires pour prévenir les impayés ;
- recouvrer efficacement les créances en respectant les dispositions légales en matière de recouvrement des créances selon l'AU de l'OHADA;
- construire un processus de recouvrement des impayés adaptés aux différents profils payeurs;
- construire un tableau de bord de recouvrement pour dynamiser les activités du service de recouvrement.
- éviter des erreurs de procédure pouvant alourdir le processus de recouvrement judiciaire et exploiter judicieusement les sûretés;
- User des astuces pour recouvrer les impayés en mode alternatif.



Maîtriser le risque client	<ul style="list-style-type: none"> • les impayés comme sources de faillite des entreprises. coût des créances impayées. Le coût d'un Impayé. • Importance de la prévention des impayés. Cycle de vie du crédit client
Procédures simplifiées de recouvrement	<ul style="list-style-type: none"> • Objectifs du législateur. • l'injonction de payer, l'injonction de délivrer ou de restituer: les procédures au niveau de chaque méthode, le champ d'application, les effets, les actions à mener. • le rôle du service de recouvrement
Prévenir les impayés et mieux Organiser le recouvrement des créances	<ul style="list-style-type: none"> • Processus de gestion des créances: les étapes à respecter dans le temps. • Indicateurs clés du recouvrement : rotation du compte client, délai de récupération, la période de recouvrement des comptes clients, délai de recouvrement des comptes clients, délai de paiement des comptes fournisseurs, balance et encours client. • Prévention des impayés: au niveau des ventes, au niveau comptable, au niveau des documents écrits, technique d'évaluation des capacités de paiement. Etude des garanties. Méthodes de minimisation des risques d'impayés. • Impacter vos débiteurs par une communication efficace: structure d'un entretien, technique de négociation à maîtriser, écoute active. • Les relances: la relance préventive, la relance curative, la relance globale. Organisation des relances: quand, comment relancer pour être plus efficace. les démarches à suivre, ce que la législation dit. les spécificités selon le statut du client. Cycle de relance amiable. • La visite: que dit la loi? Démarches à suivre, erreurs à éviter. • Outils pour la relance: fiche clients personnalisée, fiches descriptives de la créance, contenu des courriers de relance. La mise en demeure.
Étude de cas de recouvrement amiable	<ul style="list-style-type: none"> • Relance téléphonique. Visite domiciliaire. • Quels sont les différents profils payeurs et comment les relancer ? Comment organiser ses relances ? Sur quels supports faut-il relancer ? Qui faut-il relancer ? Comment relancer le secteur public ? Comment relancer à l'étranger ? Quelles sont les menaces utilisables ? Qu'est-ce qu'une mise en demeure ? Comment convenir d'un échelonnement de paiement ? Quel taux de pénalité de retard appliquer ? La prescription.
Recouvrer les impayés en mode alternatif	<ul style="list-style-type: none"> • 7 modes alternatifs de recouvrement des impayés. • Astuces de négociation qui marchent.

Lieu Adétikopé 14 au 18 mars	Date	Coût HT 400.000 FCFA	Juriste d'affaires béninois, diplômé de l'ERSUMA, Huissier de justice, Consultant en recouvrement des créances dans les institutions bancaires et les IMF, Conseiller juridique et Financier	
--	------	-------------------------	--	---