

# **PREVENTION DES IMPAYES**

## **OBJECTIF:**

L'objectif consiste à donner aux participants le moyen de se prémunir contre les impayés:

- ⇒ en appliquant les différentes méthodes de prévention existantes,
- ⇒ en sachant anticiper sur les problèmes et se protéger contre les clients à risque,
- ⇒ en étant méthodique et rigoureux tout en restant « commerçant »,
- ⇒ en adaptant la formation aux spécificités de l'entreprise.

A la fin du séminaire, les participants devront avoir pris conscience de la nécessité de mettre en place un système de prévention. Ils auront en mains les éléments pour prendre une décision.

## **CONTENU:**

- Le coût de la dette client pour l'entreprise et son poids sur les résultats financiers et la réputation de l'entreprise,
- Relation comptabilité/commercial,
- Mise en place de conditions générales de vente efficaces et pratiques,
- Présentation et utilisation optimale des bases de données financières existantes
- Rôle du banquier, du syndicat professionnel,
- Savoir s'informer sur la solvabilité d'un client,
- Vérifier les garanties prévues au contrat,
- Savoir comment et quand mettre en œuvre au mieux les garanties du contrat,
- L'assurance-crédit,
- L'affacturage.

## **PÉDAGOGIE MISE EN OEUVRE:**

Enseignement basé sur des cas concrets, pratiques, vécus par l'entreprise,

Mise en évidence des procédures à utiliser, et ce, à partir d'exemples concrets tenant compte des particularités de l'entreprise et de sa branche d'activité,

Utilisation pratique des bases de données informatiques et télématiques.

## **PARTICIPANTS:**

Pas de pré requis,

Toute personne des services administratifs, juridiques, comptables ainsi que les responsables commerciaux.

**DURÉE :**

De un à deux jours.

**FORMATEUR:**

Séminaire assuré exclusivement par un formateur juriste spécialisé.

**Commentaires**

Vendre, réaliser du chiffre d'affaires, c'est bien, encore faut-il être payé en temps et en heure faute de quoi, il aurait mieux valu ne pas servir le client.

Ce dilemme est celui de toute entreprise tentée de servir la clientèle, mais déployant (souvent en pure perte) des efforts considérables pour récupérer ce qui lui est dû.

Partant du principe qu'il vaut mieux *prévenir que guérir*, il est important pour l'entreprise, avant de laisser partir sa marchandise de faire un certain nombre de vérifications afin de limiter les risques.

Nous avons mis au point **une technique de prévention efficace** et nous nous proposons de former votre personnel afin que vous puissiez mettre en œuvre un dispositif de prévention adapté à votre taille, à vos besoins spécifiques, à vos moyens et ménageant votre clientèle.

Au cours d'une à deux journées, un formateur juriste, spécialiste en Droit du Recouvrement, vous enseignera **les techniques de prévention**.

A l'issue de ce séminaire, une documentation pratique, efficace et précise, vous sera remise.

Le séminaire « PRÉVENTION DES IMPAYÉS » a pour complément indispensable le séminaire « RECOUVREMENT DES IMPAYÉS ». Nous avons également mis au point un module spécifique complémentaire et particulièrement efficace : « **Le recouvrement des impayés PAR TÉLÉPHONE** » .