



Formations Management > Comptabilité - Fiscalité - Gestion > Fiscalité de l'entreprise

Gestion des risques et des impayés

Référence CPTFI-IMP

Durée 2 jours (14 heures)

Certification Aucune

Appréciation des résultats Évaluation qualitative de fin de stage

Modalité et moyens pédagogique Démonstrations – Cas pratiques – Synthèse et évaluation des acquis

À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Avoir les techniques nécessaires de relances (juridiques et financières)
- Régulariser les impayés.

Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Dirigeants, membres des services comptabilité, crédit managers ou toute personne souhaitant acquérir les bons réflexes pour bien gérer le risque client.

Cette formation :

- est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation ;
- bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Prévention des impayés et optimisation fiscale

- Mettre en place un scoring et surveiller son encours clients
- Comment calculer le ratio client - DSO (Days Sales Outstanding) ?
- Optimiser sa fiscalité
- Conditions de la déductibilité fiscale de la provision des créances clients

- Impact des impayés clients sur la trésorerie
- Savoir surveiller les composants du besoin en fonds de roulement (impactant la trésorerie)
- Nouveau client : savoir lire et interpréter un bilan ainsi qu'un compte de résultat
- Pourquoi surveiller l'état financier des gros clients ?

Les relances clients

- La relance téléphonique
- Les conseils pour relancer efficacement
- La relance offensive
- Les mesures conservatoires
- La prescription
- La saisie conservatoire
- La mise en demeure
- L'injonction de payer
- Le recouvrement des chèques sans provision
- Le protêt

Droit des procédures collectives

- Définition et schéma de la procédure collective
- Cessation de paiement
- Redressement judiciaire et liquidation judiciaire
- Cessation des paiements et impacts sur votre entreprise
- Savoir anticiper la cessation de paiement d'un client

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud