



Fiscalité de l'entreprise

## Gestion des risques et des impayés

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,4/5 | CPTFI-IMP | Évaluation qualitative de fin de stage |

Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Management & soft skills › Comptabilité - Fiscalité - Gestion › Fiscalité de l'entreprise

Document mis à jour le 29/03/2023

### Objectifs pédagogiques

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

### Modalités et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

\* ratio variable selon le cours suivi

### 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 élargée 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

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

## Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)