

FORMATION SUR LES RISQUES D'IMPAYES

PROGRAMME

Prévention des impayés et optimisation fiscale

- Mettre en place un Scoring et surveiller son encours clients (balance AG, Echancier...)
- Comment calculer le ratio client (D.S.O. = Days sales outstanding)
- Optimiser sa fiscalité par des provisions pour créances clients
- Conditions de la déductibilité fiscale de la provision des créances clients
- Schéma d'écritures comptables des créances clients et provisions
- Prévenir informatiquement les mauvais payeurs (Encours client sur ciel comptabilité)
- 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 et un compte de résultat
- Pourquoi surveiller l'état financier des gros clients

Les relances clients

- La relance téléphonique
- Les 10 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
- Loi du 1er mars 1984 organise la prévention des difficultés des entreprises lorsque celles-ci ne sont pas en cessation de paiements
- Loi du 25 janvier 1985 organisent une procédure de redressement judiciaire et liquidation judiciaire lorsque celles-ci sont en cessation de paiements
- Cessation des paiements et impacts sur votre entreprise
- Savoir anticiper la cessation de paiements d'un client