

Prévenir et Gérer les Impayés

Les bonnes pratiques

2025

Modalités pratiques

Intervenant

Kristell BRICARD – IDEO Experts

Public concerné

Gérants, aides-comptables, comptables, assistant(e)s de gestion.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour – 7 heures

Horaires

8 h 30 – 12 h 00 / 13 h 30 – 17 h 00

Lieu (présentiel)

Maison du bâtiment

3 allée du Bâtiment – Rennes

Tarif individuel

245 € nets de taxe / personne

Nombre de participants

6 minimum - 8 maximum

Méthodes mobilisées /

Modalités d'évaluation

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Temps d'échanges d'expériences entre les participants.

Remise d'un support pédagogiques (réception de travaux et méthodologie de relance).

Evaluation des acquis en cours de formation : un quizz de validation des acquis sera proposé à chaque participant.

Une fiche d'évaluation nominative et une attestation de présence seront remises à chaque participant.

Objectifs de la formation

Identifier le profil et la demande de vos clients,

Connaître les techniques de recouvrement amiable à mettre en place pour assurer le paiement de vos factures,

Appréhender un langage commun permettant d'optimiser ses connaissances et **maîtriser** le suivi du bon déroulement de la procédure amiable de recouvrement.

Programme

Connaître son client, comprendre sa demande

Profil du client (maître d'œuvre, architecte, constructeur, particulier)

Modalités de financement du projet

Formaliser ses contrats et devis

Clés rédactionnelles d'un devis, d'une demande d'acompte, d'une facturation pour limiter les impayés.

Point sur les délais de paiement

Anticiper les situations susceptibles de générer des impayés

Organisation et suivi pour lever les difficultés

Gestion des imprévus

Constater les difficultés et les formaliser

Adapter sa communication orale et écrite

Gérer les nouvelles demandes du client

Réceptionner les travaux et lever les réserves

Eviter les impayés en respectant les étapes d'une bonne réception

Rendre l'exécution du chantier parfaite et définitive

S'organiser pour relancer le client à l'amiable

Méthodologie pour mettre en place une procédure de relance

Les outils de relance

Le recouvrement de créances à l'amiable

Exécution d'un marché public

