



- Bureautique
- CAO / DAO / PAO
- BTP
- FEEBat
- Gestion

Optimiser le compte clients en marchés publics et privés

Objectifs

- Savoir anticiper les éventuels problèmes de paiement
- Utiliser les moyens existant à votre disposition
- Bénéficier de réelles garanties

Durée

1 journée (7 h)
De 9h à 17h00

Formateur

Yann LE MOULLEC –
Avocat à la Cour, associé
SCP VAILLANT, cabinet
spécialisé B.T.P.

Pré-requis

Maîtriser les fondamentaux
de son métier

Moyens Pédagogiques

Supports de cours adaptés
– Fourniture de modèles de
lettres et documents – Cas
de jurisprudence

Public concerné

Chefs d'entreprise
Responsables et membres
des services administratifs,
financiers et juridiques

Dispositif de suivi / évaluation

Fiches d'évaluation finale
de la formation -
Possibilités de contact
ultérieur avec la formatrice
pour conseils personnalisés

Lieu

FFB GRAND PARIS
10 rue du Débarcadère
75017 PARIS

Tarif

450 €. HT/pers (frais de
repas inclus),
soit 540 € TTC

Contact

Paul BOYER
Tel : 01 40 55 11 55
Fax : 01 40 55 11 70

Introduction

Le client public paie tardivement mais il paie toujours, alors que le client privé paie plus vite mais risque de ne pas payer du tout !

Face à une telle situation qui peut être fatale, l'entreprise de bâtiment doit anticiper en utilisant tous les moyens de prévention à sa disposition ; moyens commerciaux, juridiques, financiers ou tout simplement pratiques.

Elle doit aussi ne pas hésiter à mettre en place rapidement les moyens de recouvrement appropriés à sa créance.

Une journée de formation à ne pas manquer, dont le programme ci-après détaille les évolutions les plus récentes en matière de délais de paiement et examine des cas pratiques.

Marchés privés et assimilés

Les précautions : Le client est-il solvable ?

- Le marché/devis signé et les conditions générales d'intervention,
- Les avances et acomptes,
- La facturation et les délais de paiement,
- La garantie de paiement du code civil et la suspension des travaux,
- Les travaux supplémentaires,
- La réception, le procès-verbal et la levée des réserves,
- La retenue de garantie et sa caution,
- Le décompte général et le solde de tout compte.

Les moyens de recouvrement

- Première défaillance et mise en demeure/somation de payer,
- Le dépôt de bilan du client et ses conséquences,
- Quel recours ? Une officine de recouvrement, une assurance-crédit ou l'affacturage ?
- Peut-on récupérer les matériaux ?
- Les procédures simplifiées : Déclaration au greffe, injonction de payer ou référé provision ?
- Le procès au fond, le contradictoire et l'expertise judiciaire,
- La transaction et la médiation.

Marchés publics

Les précautions

- La notification du marché et les cahiers des charges,
- Les avances, les acomptes, le solde et les formalités de présentation,
- Les délais de paiement et les intérêts moratoires,
- L'information sur l'état des paiements,
- Le DGD et la préparation de la réclamation

Les moyens de recouvrement : Le relationnel avec le comptable public

- Le règlement amiable des litiges,
- Le règlement contentieux des litiges,
- Le rôle de la chambre régionale et territoriale des comptes,
- Le report des échéances fiscales.