

# Formation Stratégique en Recouvrement et Gestion Financière Maritime : De la Théorie à la Pratique

*Lien : https://afrique-formation.com/formation/formation-strategique-en-recouvrement-et-gestion-financiere-maritime-de-la-theorie-a-la-pratique*

DURÉE
**8 jours (56h)**

RÉFÉRENCE
**POR126**

CATÉGORIE
**Management, Stratégie & Organisation portuaire**

Afrique Formation

## 🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Maîtriser les procédures légales et financières de recouvrement
- ✔ Savoir analyser la solvabilité et le risque client
- ✔ Connaître les contrats commerciaux et maritimes
- ✔ Mettre en place des procédures internes efficaces de recouvrement
- ✔ Appliquer les techniques de recouvrement amiable et négociation
- ✔ Conduire des actions de recouvrement judiciaire
- ✔ Gérer les impayés internationaux et transfrontaliers
- ✔ Maîtriser les outils financiers et systèmes de suivi
- ✔ Prévenir les impayés et maintenir les relations clients
- ✔ Coordonner efficacement les actions interservices
- ✔ Gérer les crises financières et situations critiques
- ✔ Assurer la formation continue et le perfectionnement
- ✔ Évaluer la performance et ajuster les stratégies de recouvrement
- ✔ Obtenir la validation des compétences et la certification interne

Afrique Formation

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Agents et responsables des services financiers portuaires
- ✔ Comptables et trésoriers d’entreprise maritime
- ✔ Gestionnaires de crédit et recouvrement
- ✔ Responsables des relations clients et partenaires
- ✔ Directeurs administratifs et financiers du secteur portuaire
- ✔ Juristes et avocats spécialisés en droit commercial et maritime
- ✔ Opérateurs et managers de terminaux portuaires
- ✔ Auditeurs internes et contrôleurs de gestion

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



## Programme détaillé

### 1 / Introduction au recouvrement des créances portuaires

- Présentation du cadre légal national et international
- Rôle des services financiers et de crédit management
- Analyse des enjeux spécifiques au secteur maritime

### 2 / Analyse de solvabilité et gestion du risque client

- Évaluation de la solvabilité des partenaires commerciaux
- Techniques de credit scoring et risk management
- Identification des clients à risque élevé

### 3 / Contrats commerciaux et maritimes

- Lecture et interprétation des contrats de transport et d'entreposage
- Clauses de paiement et conditions de recouvrement
- Gestion des litiges contractuels

### 4 / Procédures internes de recouvrement

- Mise en place de relances et suivi des comptes clients
- Gestion des encours et priorisation des actions
- Suivi et reporting financier régulier

Afrique Formation

### 5 / Techniques de recouvrement amiable

- Négociation et médiation avec les débiteurs
- Mise en place de plans d’échéancier
- Communication efficace et professionnelle

### 6 / Recouvrement judiciaire

- Préparation des dossiers pour contentieux
- Collaboration avec avocats et huissiers
- Suivi des procédures judiciaires et arbitrages

### 7 / Gestion des impayés internationaux

- Recouvrement transfrontalier et coordination avec partenaires
- Application des conventions internationales pertinentes
- Adaptation des stratégies aux réglementations locales

### 8 / Systèmes et outils financiers

- Utilisation de logiciels de gestion des créances et trésorerie
- Intégration des indicateurs de performance financière
- Automatisation des relances et reporting

### 9 / Gestion des relations clients et prévention

- Maintien de relations commerciales malgré les impayés
- Mise en place de procédures de prévention et contrôle
- Analyse des causes des retards de paiement

### 10 / Coordination interservices

- Interaction entre comptabilité, trésorerie et équipes opérationnelles
- Partage d’informations et communication interne

Afrique Formation

- Suivi des actions correctives et process

### 11 / Gestion de crises financières

- Identification des situations critiques pour l’entreprise
- Plan d’action rapide et mesures d’atténuation
- Reporting à la direction et aux parties prenantes

### 12 / Formation continue et perfectionnement

- Modules de mise à jour réglementaire et financière
- Exercices pratiques et études de cas réels
- Évaluation continue des compétences

### 13 / Évaluation des performances de recouvrement

- Indicateurs de performance (KPI) et tableaux de bord
- Analyse des résultats et ajustement des stratégies
- Benchmarking avec les meilleures pratiques sectorielles

### 14 / Clôture et certification

- Test théorique et pratique des acquis
- Validation des compétences et certification interne
- Plan de suivi post-formation et coaching
- ```

Afrique Formation

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 15 au 24 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 12 au 21 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 07 au 16 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 02 au 11 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 27 Sep. au 06 Oct. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@afrique-formation.com
**Web :** https//www.afrique-formation.com


Afrique Formation — Tous droits réservés