



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**

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

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
- ✓ Consultants et formateurs spécialisés en finance maritime
- ✓ Juristes et avocats spécialisés en droit commercial et maritime
- ✓ Opérateurs et managers de terminaux portuaires
- ✓ Auditeurs internes et contrôleurs de gestion



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

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

- 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
- ...

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

 31 Août au 09 Sep. 2026

 Présentiel -

 26 Oct. au 04 Nov. 2026

 Présentiel -

 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>