



## Recouvrement créances - Contentieux

**OBJECTIF DE LA FORMATION:** Identifier les outils juridiques pour prévenir les impayés dès la phase de négociation et de rédaction contractuelle. Analyser l'efficacité des différentes actions en recouvrement pour assurer la réussite de sa démarche contentieuse. Maîtriser les spécificités du recouvrement de créances en cas de procédure collective.

**POINTS FORTS DE LA FORMATION:** Excellente occasion d'échanger avec d'autres professionnels sur des problématiques communes

**RÉSULTATS ATTENDUS:** Permettre aux stagiaires l'apprentissage, l'entretien et le perfectionnement des connaissances

**CERTIFICATION:** Attestation de formation

**DURÉE DE LA FORMATION:** 14h

**LANGUE:** Français

**ENCADREMENT FORMATEUR:** Ordinateurs, vidéoprojecteur, Encadrement d'un formateur expérimenté, supports de cours (Mis à disposition par Formation Stratégique).

**PUBLIC VISÉ:** Responsable du recouvrement. Toute personne en charge des opérations de recouvrement

**PRÉ REQUIS:** Parler et comprendre le français - Connaissance comptable

**SUIVI - ÉVALUATIONS:** Suivi et sanction de la formation : feuille de présence, attestation individuelle de fin de formation et avis post formation. Appréciation de l'acquisition des compétences et de l'atteinte des objectifs par les formateurs tout au long de la formation (exercices, quizz oral et écrits ...). Mesure de la qualité globale de la formation, de l'atteinte des objectifs et de l'impact sur la pratique professionnelle par le stagiaire : enquête de satisfaction à chaud

**MOYENS & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES:** Tour de table de positionnement préalable afin de permettre au formateur de vérifier l'adéquation du parcours de chaque stagiaire et d'adapter son déroulé pédagogique. Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et analyse sur le terrain de l'environnement de travail des stagiaires

**ACCESSIBILITÉ:** Personne en Situation d'Handicap Bienvenue. Un accompagnement spécifique peut être engagé. Notre référent handicap est à votre disposition au numéro indiqué dans nos coordonnées.

### LIEU DE LA FORMATION

*Votre formation peut se dérouler sur votre site ou bien sur l'un de nos différents centres dans le Gard (30) et l'Hérault (34)*

Formation Stratégique MONTPELLIER : 13 Rue de la garrigue 34130 Mudaison

Formation Stratégique ALES : 215, Chemin du Réservoir 30140 BAGARD

Formation Stratégique NÎMES CENTRE : 33 Rue Favre de Thierrens, 30000 Nîmes

Formation Stratégique NÎMES-CAVEIRAC : 231 Chem. du Sémaphore, 30820 Caveirac

INTRA entreprise: dans vos locaux ou selon convenance.

### CONTENU DE LA FORMATION

Adopter des instruments efficaces pour prévenir le contentieux

Maîtriser les dispositions à prendre dès l'élaboration des documents contractuels

Les principales clauses à insérer dans les conditions générales de vente

Mesurer l'efficacité du cautionnement et des autres garanties

Affacturation et assurance-crédit : quelle distinction opérer ?

Identifier les moyens pour éviter le passage d'un dossier au contentieux

Lettre de rappel, mise en demeure : quels écueils éviter lors de la rédaction de ses relances écrites ? Quel formalisme ?

Quand et comment négocier l'abandon partiel de créances ?

Quand et comment recourir à l'intervention d'un huissier ?

Accorder un délai de paiement : quelles précautions juridiques ?

Engager et gérer au mieux son contentieux

Conduire une action judiciaire

À quel moment la déclencher ? Déterminer la juridiction compétente

Quelles pièces préparer pour le dossier ?

Les actions tendant au paiement : injonction de payer, référé provision

Assignation au fond : quelle procédure intenter et comment l'accélérer ?

Mise en jeu des clauses contractuelles : clause pénale, intérêts moratoires, déchéance du terme

Identifier les mesures conservatoires : saisie conservatoire, nantissement, hypothèque judiciaire

Utiliser au mieux la clause de réserve de propriété et le droit de rétention

Maîtriser les voies d'exécution : la saisie-vente, la saisie-attribution, la saisie immobilière

Recouvrement de créances et procédures collectives

Sauvegarde, conciliation, redressement, liquidation : quels droits pour les créanciers antérieurs/postérieurs à l'ouverture de la procédure ?

Identifier les conditions de délais, de vérification et d'admission des créances

Comment gérer les garanties ?

Typologie de l'efficacité des garanties en cas de redressement et/ou de liquidation judiciaire(s)

Contact@formationstrategique.fr

Site principal MONTPELLIER : 04.67.92.15.56

13 Rue de la garrigue, 34130 MUDAISON

Siège ALES : 04.66.24.98.44

217, Ch. du Réservoir, 30140 BAGARD

SAS au Kal-7800 € / RCS 484 937 933 00022 / TVA FR.51 484 937 933 / NAF 7022Z. N° Déclaration Prest. Formation : 91-30-02586-30

TOSA® Centre Agréé



CACES®  
BUREAU VERITAS  
Certification

