

Recouvrement des créances

RECOUV

Le retard de paiement des factures par les clients peut être à l'origine de difficultés de trésorerie. C'est pourquoi l'entreprise doit rester vigilante en effectuant régulièrement un suivi de ses comptes clients. De plus, les chances de paiement se réduisent avec le temps ; il est donc recommandé d'agir rapidement. Maîtrisez les différentes méthodes pour éviter les impayés ou gérer efficacement leur recouvrement.

Présentiel - Synchrone

Objectifs

- Prévenir des impayés
- Choisir et utiliser les techniques de recouvrement amiable et judiciaire
- Agir efficacement dans la relance des clients (particuliers ou entreprises)
- Sauvegarder les intérêts de sa société par la connaissance de la législation des procédures individuelles et collectives
- Faire le point des récentes évolutions législatives et jurisprudentielles



Public Visé

Comptable, secrétaire comptable, chef d'entreprise, commercial, personnel d'un service contentieux. Toute personne intervenant dans les relances pour impayés et souhaitant optimiser ou actualiser ses connaissances et compétences juridiques en la matière.



Pré Requis

Aucun.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

- Prévenir des impayés
- Choisir et utiliser les techniques de recouvrement amiable et judiciaire
- Agir efficacement dans la relance des clients (particuliers ou entreprises)
- Sauvegarder les intérêts de sa société par la connaissance de la législation des procédures individuelles et collectives
- Faire le point des récentes évolutions législatives et jurisprudentielles

Méthodes pédagogiques

Formation axée sur la mise en pratique

Méthode participative

Alternance de cours et d'exercices dirigés ou en autonomie

Travaux individuels et corrections collectives

Evaluation croisée et partage de bonnes pratiques

Support de cours

Moyens pédagogiques

1 ordinateur par stagiaire (si besoin)

Salle de formation claire, climatisée et spacieuse

Tableau blanc

Vidéo projecteur

Qualification Intervenant-e-s

Consultant - Formateur expert en gestion de contentieux - Juriste

Parcours pédagogique

Les aspects financiers et juridiques du recouvrement de créances

Calcul et coût des délais de paiement

Analyse des différents modes de paiement

Évaluation du risque-client

Détecter les mauvais payeurs et les risques d'impayés

Mettre en place un suivi efficace des clients

Distinguer les payeurs "lents" des mauvais payeurs

De l'action de relance simple au recouvrement amiable

Décider d'une stratégie de relance

Le moratoire : limite et contraintes

Les procédures rapides

Le référé-provision

L'injonction de payer

Le recouvrement de chèque sans provision

De la mise en demeure au titre exécutoire

Lettres recommandées

Sommation par huissier

Constitution d'un dossier contentieux

Le choix de la voie d'exécution en fonction du dossier

Attribution directe chez les tiers

Réforme de l'astreinte et des octrois de délai

Nouvelles formes de l'exécution (saisie-attribution, saisie-vente, saisie-appréhension ...)

Saisie des rémunérations

La sauvegarde des intérêts par les mesures conservatoires

L'autorisation du juge : le préalable indispensable

Les saisies conservatoires

Les sûretés judiciaires

Le débiteur insolvable

Le dépôt de bilan

Le surendettement des particuliers

La fiscalité des impayés

Méthodes et modalités d'évaluation

Questionnaire d'auto-positionnement et recueil des attentes & besoins - Evaluation en cours de formation : exercices - Evaluation de fin de formation : exercice/QCM - Bilan individuel des compétences acquises - Questionnaire de satisfaction à chaud - Questionnaire de satisfaction à froid

Modalités d'Accessibilité

Nous consulter



Durée

14.00 Heures

2

Jours

Effectif

De 1 à 9 Personnes