



Recouvrement de créances

Prévenir les risques d'impayés et gérer le contentieux

NOUVEAU



POUR QUI ?

Responsables et collaborateurs des services comptabilité clients, responsables comptables ou de contentieux souhaitant s'approprier des techniques et outils pratiques d'accélération du recouvrement de créances commerciales

Prérequis : aucun niveau de connaissances préalable n'est requis



QUELS OBJECTIFS ?

- ▶ Mettre en œuvre en interne les procédures extrajudiciaires pour accélérer le paiement des créances clients.
- ▶ Respecter les règles et informations juridiques dans la gestion du recouvrement.
- ▶ Anticiper un éventuel contentieux.
- ▶ Piloter le déroulement des procédures de recouvrement engagées.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le recouvrement des créances est essentiel pour sécuriser la trésorerie et limiter les risques d'impayés.

Cette formation aide à prévenir les litiges, optimiser les conditions de règlement, structurer les relances et maîtriser les principales procédures amiables, judiciaires et collectives.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▶ Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net



PROCHAINES SESSIONS

- ▶ 3 et 4 mai 2027
- ▶ 14 et 15 juin 2027
- ▶ 9 et 10 septembre 2027
- ▶ 13 et 14 décembre 2027

€ TARIF : 1 540 € HT



Fondamentaux



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour intégrer les dernières évolutions législatives et jurisprudentielles en matière de recouvrement de créances, notamment les nouvelles compétences des Commissaires de justice, la réforme de l'injonction de payer et les évolutions des procédures de prévention et de traitement des difficultés des entreprises.

▶ Les bases de la gestion du recouvrement

- Identifier son client, point de départ du recouvrement
- ✓ **APPLIQUER** | Identifier les informations légales essentielles concernant son client
- Droit Civil et Droit Commercial : comment les utiliser et quelles limites dans l'action recouvrement ?
- Les règles juridiques de base à intégrer : prescription, compensation, preuve...
- La théorie jurisprudentielle du « mandat apparent » : conclure un contrat et signer avec la bonne personne

▶ Anticiper et organiser la phase de recouvrement

- Les principales clauses des Conditions Générales de Vente (CGV) utiles au recouvrement : clause pénale, clause de pénalité de retard, clause résolutoire, clause de réserve de propriété...
- ✓ **APPLIQUER** | Étude de cas : analyser les Conditions Générales de Vente (CGV)
- Contradiction entre les CGV et les CGA (Achat) : quel document prime ?
- Les délais de paiement, pénalités de retard et indemnité forfaitaire de recouvrement
- Identifier les signes de défaillance de son client : informations légales et financières disponibles sur ses clients, indicateurs de suivi et d'alerte
- Les règles à respecter pour que son recouvrement amiable soit efficace
- Les relances, la Mise En Demeure (MED) et la sommation de payer
- ✓ **APPLIQUER** | Cas pratique : rédiger des courriers de recouvrement
- Quand actionner la clause de réserve de propriété ?
- Sécuriser les preuves numériques (emails, bons de commande, signatures électroniques)
- Utiliser les outils digitaux pour optimiser le suivi et les relances

▶ Utiliser les principales procédures judiciaires et extrajudiciaires pour obtenir le paiement

- L'organisation judiciaire en France
- Identifier les acteurs judiciaires et leur coût
- Les principales procédures pouvant être mises en œuvre par le créancier
 - l'assignation au fond ; la procédure simplifiée de recouvrement mise en œuvre par les Commissaires de justice ; le chèque impayé ; le référé provision ; l'injonction de payer
- ✓ **APPLIQUER** | Cas pratiques : rédiger une injonction de payer
- Choisir la procédure appropriée
- ✓ **APPLIQUER** | Étude de cas : déterminer en fonction d'un contexte le choix d'une procédure
- Délivrance d'un titre exécutoire
- Rôle et compétence des Commissaires de justice
- Les voies d'exécution : identifier les différentes saisies

▶ Acquérir les bons réflexes en cas de procédures collectives

- Les notions essentielles en matière de Procédures Collectives
- Conséquences d'un dépôt de bilan pour le créancier
- Définir la Sauvegarde, le Redressement et la Liquidation Judiciaire
- Les procédures amiables : mandat ad hoc et conciliation
- ✓ **COMPRENDRE** | Réaliser un tableau de synthèse des différentes Procédures Collectives
- Les bons réflexes pour agir avant l'ouverture d'une procédure collective
- La déclaration de créances, acte fondamental pour le créancier
- Le sort du débiteur et du créancier à l'issue de la Procédure Collective

▶ MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

▶ SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'emargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.