

LE CONTENTIEUX A FAIRE SOI MEME

L'entreprise est souvent désarmée face à un client qui ne paye pas.

Suite à une procédure de relance amiable (lettres, appels, visite ...) d'autres possibilités existent

Souvent méconnues, complexes de premier abord, ces procédures peuvent être traitées en interne et donnent des résultats non négligeables

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Conduire soi-même les procédures judiciaires de recouvrement
- Maîtriser les voies d'exécution
- Optimiser sa relation avec l'huissier de justice

PUBLIC CONCERNE

- Les collaborateurs du service « comptabilité client »
- Toute personne ayant en charge les relances des clients en retard
- L'assistant du Crédit manager

SUPPORT

- Presentation PowerPoint

DUREE

- 2 jours

METHODE PEDAGOGIQUE

- Démarche progressive durant laquelle théorie et exemples concrets sont présentés

PROGRAMME FORMATION

· Introduction

Conditions d'efficacité d'un recouvrement de qualité
Se donner les moyens d'actions nécessaires
Quelques mesures préventives
Les différentes phases du recouvrement
Choisir une technique de recouvrement
Caractéristiques communes aux différentes procédures

● La mise en demeure (MED)

Conditions de fond
Conditions de forme

● Le chèque sans provision

Rejet du chèque
Certificat de non-paiement
Notification, titre exécutoire
Débiteur insolvable

● L'injonction de payer

Voies de recours
Phase contentieuse

● Le référé provision

Avantages, inconvénients
Procédure
Recours
Conclusion

● Assignation en paiement

Déroulement procédure
Spécificités
Conclusions sur les 3 procédures

● Les moyens de preuve à apporter

● Synthèse