

# Prévention et recouvrement amiable et judiciaire des impayés

Recouvrement judiciaire et alternatives au procès

*Formation des PME, TPE, agents du contentieux, professions libérales*

## Public :

- Dirigeants, cadres et comptables des PME et TPE
- Professionnels libéraux (une formation d'1 journée est organisée par ailleurs pour les seuls cabinets d'expertise comptable)
- Agents du contentieux (organismes contentieux, banques...)
- Demandeur d'emploi désireux d'acquérir des compétences recherchées par les entreprises

## Pourquoi cette formation ?

Dire que les impayés sont une plaie pour l'entreprise est un lieu commun. Pourtant, quand on examine le compte client des entreprises en difficulté, on s'aperçoit trop souvent qu'elles ne recouvrent pas leurs créances pour des motifs divers et variés qu'il n'est pas nécessaire de rappeler ici. Pourtant, recouvrer ses impayés n'est pas aussi difficile que l'on pourrait le penser, si bien que dans l'immense majorité des cas, il est inutile de recourir aux services d'un prestataire, sauf l'huissier indispensable pour signifier les actes et, le cas échéant, effectuer les saisies.

Les alternatives au procès sont au cœur de cette formation, car il est possible de garantir, ou du moins de renforcer sa créance, de faire intervenir un tiers (un client du client par le biais d'une cession de créance, voire d'obtenir un titre exécutoire sans procédure judiciaire.

Si le procès est inéluctable, il pourra, dans certains cas, être mis en œuvre sans avocat. Aussi, le créancier doit-il savoir déterminer la procédure adéquate, saisir le tribunal et parfois y plaider sa cause, parfois après avoir tenté une démarche amiable, lorsqu'elle est obligatoire.

Si l'exécution forcée est l'apanage des huissiers, il est important que son client, le créancier, connaisse les différentes saisies et les grandes lignes de leur déroulement. Cela facilitera le dialogue et la coopération avec l'huissier.

## Objectifs :

- Conjuguer recouvrement des impayés et maintien (si possible) de la relation commerciale
- Recouvrer les créances dans un cadre amiable ou contentieux, sans recourir nécessairement recourir aux services d'un avocat

À cet effet :

- Envisager et mettre en oeuvre des alternatives au procès, souvent plus rapides, simples et efficaces
- Maîtriser les procédures les plus usitées : assignation en référé ou au fond, injonction de payer
- Comprendre les voies d'exécution (saisies) afin d'améliorer la coopération avec l'huissier de justice.

## Programme :

### 1° RECOUVRER SES CRÉANCES TOUT EN ESSAYANT DE PRÉSERVER LA RELATION COMMERCIALE

- Méthodes de paiement et stratégie de relance (du bon usage de l'email)
- Informations sur la solvabilité du débiteur
- Mise en place de garanties conventionnelles (voir démarches alternatives ci-dessous)

### 2° DÉMARCHES ALTERNATIVES AU PROCÈS

- Le recouvrement téléphonique et le dialogue direct
- Les garanties conventionnelles
- La cession des rémunérations (si le débiteur est un particulier salarié)
- La cession de créances
- L'obtention d'un titre exécutoire hors procès

### 3° DÉMARCHE PRÉALABLES ET PRÉPARATION DU PROCÈS

- Connaître son débiteur et évaluer sa solvabilité
- S'assurer que la créance n'est pas prescrite
- Mettre son débiteur en demeure de payer
- Anticiper les réactions du débiteur
- Évaluer précisément le montant de la créance
- Faire face à une organisation de l'insolvabilité
- Prendre une mesure conservatoire

### 4° CHOIX ET MISE EN OEUVRE DE LA PROCÉDURE ADÉQUATE

- Le faire soi-même ou confier le recouvrement à un tiers (organisme contentieux, huissier, avocat) ?
- Mieux coopérer avec ses éventuels prestataires judiciaires
- Avantage, inconvénients et spécificités des procédures suivantes :
- L'injonction de payer
- Le référé-provision
- La procédure au fond
- La procédure à jour fixe (simple information)
- La procédure à bref délai (simple information)
- Pourquoi et quand privilégier une procédure plutôt qu'une autre ?
- La communication des pièces
- Se comporter à l'audience

5° LES VOIES D'EXÉCUTION (permet notamment d'optimiser la coopération avec l'huissier de justice)

- Rappel des principales mesures d'exécution :
- La saisie immobilière
- La saisie-vente
- La saisie attribution du compte bancaire
- La saisie des loyers
- La saisie des véhicules automobiles
- L'astreinte judiciaire
- Rôle du juge de l'exécution

## **Durée :**

Durée : 1 jour (7 heures. 6h en distanciel)

## **Coût :**

Une journée : 1690 € + frais de mission hors Paris (*exonéré de TVA*)

Une formation plus approfondie est également proposée sur deux jours (2690 €)

**Contact :** Raymond Taube. 06.60.46.45.45 ou [raymond.taube@idp-formation.com](mailto:raymond.taube@idp-formation.com)