



# LE RECouvreMENT



1 / 4

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !



## Objectifs

- Le suivi comptable des créances clients
- La prévention des impayés
- La constitution d'un dossier complet de recouvrement
- Les procédures contentieuses et le choix de la procédure la mieux adaptée
- La réalisation par soi-même des injonctions de payer simplifiées
- Les moyens judiciaires pour faire face au dépôt de bilan des clients



### Durée de formation

2 jours soit 21 heures



### Public

Comptables, aides comptables.



### Prérequis

Expérience en comptabilité client.



### Niveau / Certification Obtenue

Attestation de formation.



### Type de formation / stage

Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel

## Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Apports théoriques et pratique, cas pratique et étude de cas.

Analyse des situations en entreprise, analyse des pratiques et organisation en place en matière de recouvrement. Il est demandé aux stagiaires de se munir de documents professionnels si possible.

## Programme

### 1. Les clauses de garantie du contrat de vente

- Les clauses essentielles contenues dans les conditions générales de ventes :
  - La clause pénale
  - La clause d'attribution de compétence
  - La clause de réserve de propriété



# LE RECouvreMENT



2 / 4

## 2. La réglementation

- La Loi LME (loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008) sur les nouveaux délais de paiement
- Les délais de prescription (loi n° 2008-561 du 17 juin 2008)

## 3. Le suivi comptable des créances clients

- La preuve de la créance : bon de commande, bon de livraison, facture, valeur de l'information électronique (mails, SMS)
- Les documents comptables : le grand livre, la balance clients, la balance âgée
- Les relances amiables : les relances téléphoniques, les relances écrites

## 4. La détection des défaillances

- La source de renseignements sur le clients
- Détection des retards de paiement et leur fréquence
- Les signes avant-coureurs : les demandes de délais, les contestations infondées, l'impossibilité de joindre un responsable

## 5. La gestion des impayés

- Différence entre acomptes et arrhes
- La mise en demeure précontentieuse par lettre recommandée
- La transaction commerciale, « l'effet extinctif » et « l'effet déclaratif »
- La formalisation d'un échéancier de paiement
- Conséquences comptables et fiscales des impayés

## 6. Le recouvrement contentieux

- Les juridictions compétentes



# LE RECOURVEMENT



3 / 4

- Les règles de compétence des tribunaux
- Le rôle des avocats, des huissiers de justice
- La procédure de recouvrement simplifiée des petites créances commerciales
- Recouvrement judiciaire de la créance client en présence d'une contestation du débiteur

## 7. Le déroulé de la procédure judiciaire

- La procédure d'injonction de payer
- La procédure simplifiée d'injonction de payer
- La requête dématérialisée en ligne d'injonction de payer auprès du Greffe du Tribunal de Commerce
- La procédure spécifique pour les chèques impayés
- Les procédures de saisie d'argent ou de biens
- La mise en œuvre du jugement : le titre exécutoire, l'intervention de l'huissier
- Les avantages pour le créancier de garder le dialogue avec le débiteur

## 8. La mise en œuvre de la clause de propriété

- Le formalisme de la clause de réserve de propriété
- Le régime légal et les conditions de sa mise en œuvre
- Les effets de la clause : la restitution du bien vendu

## 9. Les conséquences du « dépôt de bilan » d'un client

- La déclaration de cessation de paiement devant le tribunal de Commerce de la part du client
- La procédure de conciliation
- La procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire
- La procédure de liquidation judiciaire
- La nomination d'un administrateur judiciaire
- La nomination d'un mandataire judiciaire chargé de la défense des intérêts des créanciers
- Les créances chirographaires et les créances privilégiées, les différentes suretés prévues par la loi
- La masse concordataire des créanciers et les règles de partage des sacrifices



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE ET BUREAUTIQUE	COMMERCE, MARKETING, COMPTABILITÉ, GESTION	RELATIONS ET RESSOURCES HUMAINES	DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	SÉCURITÉ ET SANTÉ AU TRAVAIL	LANGUES ÉTRANGÈRES
---	---	-------------------------------------	----------------------------	---------------------------------	-----------------------

## LE RECOUVREMENT



4 /  
4

- Les effets de procédures collectives sur les créanciers et les conséquences comptables et fiscales

