

# DIRIGER UNE PHASE JUDICIAIRE

## > FINALITE PROFESSIONNELLE

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.

## > PUBLIC CONCERNE

Les collaborateurs du service « comptabilité client »

Toute personne ayant en charge les relances des clients en retard

L'assistant administratif et financier.

## > OBJECTIFS

Conduire soi-même les procédures judiciaires de recouvrement

Maîtriser les voies d'exécution

Optimiser sa relation avec l'huissier de justice

## > CONTENUS

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

**Les situations de non paiement** : Le chèque sans provision, Rejet du chèque, Certificat de non-paiement, Notification, titre exécutoire, Débiteur insolvable, Le référé provision

**Les solutions au non paiement** : L'injonction de payer, Voies de recours, Phase contentieuse, Avantages, inconvénients, Procédure, Recours, Conclusion, Assignation en paiement, Déroulement procédure, Spécificités

Conclusions sur les 3 procédures

Les moyens de preuve à apporter

Synthèse

## > METHODE PEDAGOGIQUE

Démarche progressive durant laquelle théorie et exemples concrets sont présentés.

## > MATERIEL

Logiciels, supports documentaires, Calculatrice, Guide / mémento remis à chaque participant.

## > VALIDATION

Attestation de formation

## > DUREE/DATES

18 heures dont 4 heures à distance\*

\*Les heures effectuées à distance se font par l'intermédiaire de la plateforme Internet de

**sefairepayer.com**

\*Un suivi téléphonique et/ou mél est assuré pendant 3 mois.

## > TARIFS

Inter entreprises : 44 € de l'heure stagiaire soit : 792€ par personne

Intra entreprises : 352 € de l'heure groupe (1 à 8 personnes) soit 6336 €  
Prix TTC

## > LIEU de formation

GRETA TERTIAIRE LYON

Site

Internet ::

**sefairepayer.com**

## > CONTACT

GRETA TERTIAIRE

Lycée Albert CAMUS

Avenue des nations

69140 RILLIEUX LA PAPE

Tel : 04 72 01 88 62

[big.tertiaire@ac-lyon.fr](mailto:big.tertiaire@ac-lyon.fr)