CONTENTIEUX - PROCÉDURES

Recouvrement des impayés : prévenir, relancer et engager la procédure

Les factures échues s'accumulent pendant que la relance reste orale et sans trace. Le client gagne du temps par des contestations tardives. Le dossier part en procédure sans les pièces qui permettraient d'obtenir une décision rapide. Quand la procédure collective s'ouvre la créance devient très difficile à recouvrer. Ces deux jours structurent la chaîne complète du recouvrement. Vous fiabilisez les pièces contractuelles qui fondent la créance. Vous bâtissez un plan de relance progressif avec des délais tenus. Vous choisissez la procédure adaptée au montant et au profil du débiteur. Vous suivez enfin l'exécution et arbitrez entre poursuite et passage en perte.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 400 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Comptables clients gestionnaires du recouvrement credit managers juristes et responsables administratifs et financiers confrontés aux retards de paiement.

PRÉREQUIS
Une pratique de la gestion des comptes clients ou du suivi des créances.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Sécuriser les pièces contractuelles qui fondent l'exigibilité de la créance
- Construire un plan de relance amiable progressif et daté
- Choisir la procédure judiciaire adaptée au montant et au profil du débiteur
- Préparer un dossier de recouvrement recevable devant la juridiction compétente
- Suivre les mesures d'exécution et arbitrer entre poursuite et abandon de créance

03 Programme détaillé

M1 Sécuriser la créance en amont

- Ce qui se joue avant l'échéance
- Conditions générales et clauses de paiement
- Preuve de la commande et de la livraison
- Évaluation du risque client à l'entrée en relation
- Pénalités et indemnité forfaitaire de recouvrement
- Cas pratique : Les participants auditent leurs conditions générales et repèrent les clauses qui fragilisent le recouvrement.

M2 La relance amiable

- Obtenir le paiement sans procédure
- Séquencement des relances écrites et téléphoniques
- Traitement des contestations et des litiges qualité
- Mise en demeure et effets attachés
- Échéancier négocié et reconnaissance de dette
- Mise en situation : Chaque participant conduit un entretien de relance face à un débiteur qui invoque un litige de livraison.

M3 Les procédures judiciaires

- Choisir la voie la plus rapide
- Injonction de payer et référé provision
- Assignation au fond et juridiction compétente
- Pièces attendues et qualité du dossier
- Coût délai et rapport au montant en jeu
- Atelier : À partir de plusieurs dossiers types les participants choisissent la procédure et justifient leur arbitrage.

M4 Exécution et débiteur défaillant

- Du titre au paiement effectif
- Mesures d'exécution sur comptes et sur biens
- Saisie conservatoire et situations d'urgence
- Déclaration de créance en procédure collective
- Passage en perte et suivi comptable
- À retenir : Un titre exécutoire ne vaut que si le débiteur reste solvable donc la rapidité de la décision compte autant que son obtention.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 400 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr