FINANCE - TRÉSORERIE

Recouvrement judiciaire des créances client : décider, engager et suivre la procédure

Le passage au recouvrement judiciaire est souvent décidé trop tard et sans calcul. Le dossier part chez l'avocat quand la relance a échoué sans que la solvabilité du débiteur ait été vérifiée ni le coût de la procédure rapporté au montant en jeu. Le poste client s'alourdit et les provisions arrivent en fin d'exercice sans anticipation. Ces trois jours traitent le recouvrement judiciaire du point de vue du créancier financier. Ils portent sur la décision d'agir la sélection de la procédure le pilotage des intervenants et les conséquences comptables. L'angle est celui du pilotage du poste client et non celui de la technique procédurale détaillée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 2 150 € 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
Credit managers responsables recouvrement comptables clients trésoriers et responsables administratifs et financiers en charge du poste client.

PRÉREQUIS
Une pratique du recouvrement amiable ou de la gestion du poste client est nécessaire.

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 :

- Évaluer la solvabilité d'un débiteur avant d'engager des frais de procédure
- Décider du passage au judiciaire à partir d'un rapport entre coût et enjeu
- Sélectionner la procédure adaptée au montant et au degré de contestation
- Piloter les intervenants externes et suivre l'avancement des dossiers
- Traiter les conséquences comptables des créances douteuses et des pertes
- Construire un tableau de bord du contentieux client

03 Programme détaillé

M1 Sécuriser la créance en amont

- Ce qui se joue avant le premier retard de paiement
- Vérifier les mentions et les preuves attachées à la facture
- Utiliser les conditions générales de vente comme appui au recouvrement
- Mettre en place des garanties et des sûretés adaptées
- Surveiller les signaux de dégradation d'un client
- Organiser la veille sur la situation juridique des débiteurs
- Cas pratique : Audit des pièces d'un dossier client pour déterminer si la créance résisterait à une contestation.

M2 Décider d'engager le judiciaire

- Comparer le coût de l'action et l'espérance de récupération
- Évaluer la solvabilité réelle du débiteur
- Chiffrer le coût complet de la procédure envisagée
- Estimer le délai probable de récupération
- Comparer la poursuite l'abandon et la cession de créance
- Formaliser la décision et ses critères pour le comité
- Atelier : Construction d'une grille de décision chiffrée appliquée à un portefeuille de dossiers de montants variés.

M3 Choisir et engager la procédure

- Orienter chaque dossier vers la voie la plus rapide
- Situer les procédures disponibles selon le montant et la contestation
- Préparer le dossier de pièces transmis au conseil
- Rédiger l'instruction donnée à l'intervenant externe
- Anticiper les contestations du débiteur
- Suivre l'obtention et la signification du titre
- Cas pratique : Orientation de cinq dossiers vers la procédure adaptée avec justification écrite de chaque choix.

M4 Piloter l'exécution et les intervenants

- Tenir la chaîne du titre jusqu'à l'encaissement
- Articuler le travail du conseil et celui du commissaire de justice
- Suivre les mesures d'exécution engagées et leur rendement
- Contrôler les frais facturés par les intervenants
- Négocier un protocole de paiement en cours de procédure
- Réagir à l'ouverture d'une procédure collective du débiteur
- Mise en situation : Point d'avancement mené avec un intervenant externe sur un dossier bloqué depuis plusieurs mois.

M5 Traitement comptable et pilotage du poste client

- Traduire le contentieux dans les comptes et dans les indicateurs
- Identifier le basculement d'une créance en créance douteuse
- Apprécier la dépréciation à constater sur un dossier contentieux
- Traiter la perte définitive et ses conséquences sur la taxe collectée
- Construire les indicateurs de suivi du contentieux client
- Restituer l'état du poste client à la direction financière
- Atelier : Construction d'un tableau de bord du contentieux client alimenté à partir d'un portefeuille reconstitué.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

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 2 150 € 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 26/09/2026. 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