CONTENTIEUX - PROCÉDURES

Saisie immobilière : engager la procédure, tenir l'audience et vendre le bien

La saisie immobilière est une procédure longue où chaque étape conditionne la suivante. Un commandement mal délivré une publication oubliée ou une audience d'orientation insuffisamment préparée suffisent à faire perdre des mois. Le créancier s'impatiente le débiteur conteste et le dossier se fige. Cette journée déroule la procédure dans son ordre réel. Le participant vérifie les conditions d'engagement prépare l'audience d'orientation et maîtrise le cahier des conditions de vente. Il traite ensuite la vente amiable ou forcée puis la distribution du prix entre les créanciers en repérant les contestations les plus fréquentes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 145 € 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
Avocats collaborateurs de cabinets commissaires de justice et juristes de services contentieux intervenant en recouvrement immobilier.

PRÉREQUIS
Maîtriser les bases de la procédure civile d'exécution.

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 :

- Vérifier les conditions préalables à l'engagement d'une saisie immobilière
- Délivrer et publier le commandement en respectant la chronologie
- Préparer l'audience d'orientation et les pièces attendues
- Établir et diffuser le cahier des conditions de vente
- Conduire une vente amiable autorisée ou une vente forcée
- Organiser la distribution du prix entre les créanciers en présence

03 Programme détaillé

M1 Engager la procédure

- Vérifier avant d'agir
- Titre exécutoire créance exigible et biens saisissables
- Commandement de payer valant saisie et effets attachés
- Publication au service de la publicité foncière
- Assignation à l'audience d'orientation et chronologie à respecter
- Cas pratique : Un dossier est audité pour vérifier que toutes les conditions d'engagement sont réunies.

M2 Audience d'orientation et cahier des conditions de vente

- Le point de bascule du dossier
- Rôle du juge de l'exécution et pouvoirs exercés
- Contestations et demandes incidentes des parties
- Contenu du cahier des conditions de vente
- Demande de vente amiable et conditions posées par le juge
- Orientation vers la vente forcée et suites
- Mise en situation : Les participants plaident une demande de vente amiable puis la contestation adverse.

M3 Vente et distribution du prix

- Transformer la vente en paiement
- Publicité de la vente et visites du bien
- Déroulement de l'adjudication et surenchère
- Paiement du prix et délivrance du titre de vente
- Distribution amiable ou judiciaire du prix
- Sort des inscriptions et radiation
- Atelier : Un projet de distribution est établi à partir d'un état des inscriptions et des créances.

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 1 145 € 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