

PREVENTION DES LITIGES CLIENTS ET RECouvreMENT

Objectifs :

- Acquérir le savoir faire des différentes procédures de gestion des litiges et de recouvrement.

Durée : 2 à 3 jours

Type : Formation-Action

Pour qui : Comptables,
responsables contentieux
clients...

Principaux thèmes abordés

Introduction

- La relation créancier-débiteur
- Les différents types de recouvrement
- Le recouvrement forcé et le titre exécutoire
- ...

Prévenir et anticiper le risque d'impayé

- Identification du débiteur professionnel
 - ✓ Débiteur personne physique ou morale : degré de responsabilité et impact sur le recouvrement ;
 - ✓ La recherche en ligne d'information sur le débiteur : les registres publics / les informations sensibles
 - ✓ L'entreprise en difficulté/ présentation des différentes procédures et conséquences s
- Optimisation du contrat/CGV
 - ✓ La formation du contrat et la preuve de l'obligation (devis/bon de commande)
 - ✓ Clause de réserve de propriété ;
 - ✓ Clause d'attribution de juridiction ;
 - ✓ Les moyens de paiements / date et lieu de paiement
 - ✓ Les pénalités de retard : quand les appliquer ? quel taux de pénalité ?
 - ✓ Autres clauses pénales et relatives à la responsabilité
 - ✓ Clauses de règlement des litiges
- Garantir sa créance

La gestion du précontentieux

- Eviter la contestation d'une facture/mentions obligatoires
- Le recouvrement amiable : les étapes, la limite
- Stratégie de recouvrement amiable, les questions à se poser
- La mise en demeure
- La transaction : conditions de validité et effets

Gestion du contentieux

- Procédure d'injonction de payer
 - ✓ Le tribunal compétent
 - ✓ Les suites
- Le référé provision

[Programme détaillé sur simple demande](#)