

## Processus de recouvrement amiable et judiciaire des impayés : De la prévention à l'exécution

Mettre en œuvre les procédures de recouvrement de créances amiables et contentieuses pour faire face aux débiteurs défaillants

### PUBLIC

Chargé(e)s de recouvrement - Assistant(s) juridiques - Secrétaires juridiques - Juristes - Collaborateurs des services juridiques et contentieux - Comptables - Toute personne en charge du recouvrement au sein de sa structure

### PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

### NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

### SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés

Code

**511009**

Durée

**2 jours / 14 heures**

Tarif Inter\*

**1 400 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Mettre en œuvre les procédures de prévention des impayés
- Recouvrer les sommes dues via les procédures amiables et contentieuses
- Echanger efficacement avec les commissaires de justice en maîtrisant les voies d'exécution
- Réagir face aux procédures collectives ouvertes au profit des professionnels et des particuliers

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

## Mettre en œuvre les procédures de prévention des impayés

### Prévenir les impayés

- Où se renseigner sur le client avant de contracter ?
- Quels sont les renseignements importants ?
- Incidences du statut du couple marié, pacsé, concubin sur le recouvrement de créances
- Exercice pratique : élaborer un tableau synthétisant la nature des biens engagés en fonction de la nature des dettes contractées par un client marié en communauté légale

### Appliquer les garanties contractuelles appropriées

- Clauses contractuelles permettant de se protéger efficacement
- Évolutions depuis la réforme du droit des contrats
- Couverture du risque grâce aux garanties appropriées
- Cas pratique : choisir et mettre en œuvre des garanties face à différentes situations d'impayé

sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

## Recouvrer les sommes dues via les procédures amiables et contentieuses

### Recouvrer les impayés à l'amiable

- Entrée en contact et précautions à prendre afin de maintenir le dialogue avec le débiteur, techniques de questionnement
- Ton, termes à employer, intérêt de la mise en demeure
- Procédure de A à Z pour mener la transaction
- Mise en situation : faire face à un débiteur de mauvaise foi ou agressif

### Obtenir le paiement devant les tribunaux

- Mission et fonction du juge des contentieux de la protection
- Procédure en référé
- Modification des taux de premier et dernier ressort
- Dispositions relatives à l'exécution de droit des décisions de justice - incidences en cas d'appel ?
- Contenu des nouvelles assignations
- Procédure en injonction de payer
- Modifications de la procédure simplifiée de recouvrement de petites créances
- Saisie sur rémunération, saisie immobilière
- Atelier « Remplir une requête en injonction de payer »

### Echanger efficacement avec les commissaires de justice en maîtrisant les voies d'exécution

- Optimisation du recouvrement judiciaire des créances en mettant en place des mesures conservatoires
- Différences entre saisies conservatoires ou saisies exécutoires ? Choix stratégique
- Le contenu et les délais des voies d'exécution les plus courantes
- La saisie sur rémunération
- La saisie immobilière
- Cas pratique : recouvrer des créances face à différentes situations d'impayé et profils de débiteurs
- Check-list : schémas de procédures

## Réagir face aux procédures collectives ouvertes au profit des professionnels et des particuliers

### Gérer l'ouverture d'une procédure collective contre les professionnels

- Rappel des procédures existantes
- Incidences sur les mesures d'exécution
- Exercice pratique : schéma synthétisant les différentes procédures de surendettement

### Gérer le dépôt d'un dossier de surendettement

- Incidences du dépôt d'un dossier de surendettement par un particulier sur les voies d'exécution
- Incidence pour les créanciers d'une décision de rétablissement personnel
- Cas pratique : saisie attribution antérieure à la recevabilité d'un dossier de surendettement

### Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### A noter

... \_\_\_\_\_

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



## Prochaines sessions

### PARIS

- 9-10 Sep. 2026
- 28-29 Oct. 2026 – Session Garantie
- 24-25 Nov. 2026 – Session Garantie
- 10-11 Déc. 2026

### A DISTANCE

- 9-10 Sep. 2026
- 28-29 Oct. 2026 – Session Garantie
- 24-25 Nov. 2026 – Session Garantie
- 10-11 Déc. 2026

### AIX-EN-PROVENCE

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### BORDEAUX

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### CHAMBERY

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### GRENOBLE

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### LILLE

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### LYON

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### MARSEILLE

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### MONTPELLIER

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### NANTES

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### NICE

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### NIORT

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### PAU

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### RENNES

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### ROUEN

- 9-10 Sep. 2026
- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### STRASBOURG

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

### TOULOUSE

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

## TOURS

- 28-29 Oct. 2026
- 24-25 Nov. 2026
- 10-11 Déc. 2026

