

# RECOURRER EFFICACEMENT VOS CRÉANCES COMMERCIALES

## OBJECTIFS :

- Mettre en place une méthode pour renforcer l'efficacité du recouvrement amiable
- Maîtriser les étapes du recouvrement judiciaire
- Identifier toutes les actions à mener dans le cadre des procédures collectives

### RAPPEL DES FONDAMENTAUX

- L'entreprise et les règles essentielles pour apprécier sa santé financière.

### LES CAUSES DES RETARDS DE PAIEMENT

- Les causes non financières – litiges, conflit entre CGV et CGA, ...
- Les causes financières – insolvabilité, non respect des délais de paiement, procédures collectives.

### LES BONS OUTILS DE GESTION

- Balance âgée, relevé de compte, profil payeur.
- Elaboration de modèles de courriers, fax et mails adaptés au contexte.

### LE PLAN D' ACTIONS : LA RELANCE AMIABLE

- Le cycle de relance.
- Prévoir des traitements spécifiques par type de client.
- Traiter les litiges et renforcer ainsi la relation client
- Impliquer les commerciaux.

### LA MISE EN PLACE DU TABLEAU DE BORD

- Les indicateurs du risque.
- Les retards par ancienneté, par montant.
- Montant et pourcentage des litiges.

### LE TRAITEMENT AMIABLE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

- Le mandat ad hoc.
- La procédure de conciliation.
- La sauvegarde de justice.

### LE TRAITEMENT JUDICIAIRE DES ENTREPRISES EN DIFFICULTE

- Les procédures collectives : la cessation des paiements, le redressement judiciaire, la liquidation judiciaire.

### LE RECOURRER JUDICIAIRE

- La mise en demeure et la sommation de payer.
- La constitution du dossier.
- Le rôle des avocats, des huissiers.
- L'agence de recouvrement, le suivi des créances.
- Les procédures judiciaires individuelles : le chèque impayé, l'injonction de payer, les assignations, les mesures conservatoires.