


Réf : FIRC20

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les fonctionnements de l'institution judiciaire face à l'impayé. Donner aux collaborateurs les bases qui permettent de déclencher la procédure la mieux adaptée face à un retard de règlement anormal. Mettre en place les clauses de garantie et les sûretés adaptées au profil des différentes typologies de débiteurs d'un portefeuille clients.
Destinataires	Dirigeants d'entreprises, Services comptabilité clients et administration des ventes,
Pré Requis	Accessible à tous
Méthodes Pédagogiques	Pédagogie active et concrète Apports théoriques et méthodologiques Jeux de rôle Mise en pratique de la méthode en situation réelle sur le fichier de l'entreprise Groupe de 4 à 6 personnes
Validation	Évaluation de fin de stage et attestation de présence
Durée	2 jours (14 h)
Dates et lieu	<i>Site d'Annecy-Le-Vieux</i> ♦ 2, 3 octobre 2008 Horaires : 9h00 -12h00 et 13h30 -17h30
Tarif	750 € HT
Contact	Sandra CHANEL - Tel : 04 50 64 12 09 - Courriel : sandra.chanel@etudoc.asso.fr

PARCOURS DE FORMATION

1. Introduction.

- Analyse du processus actuel de la gestion des comptes clients.
- Les outils d'information et la prévention.

- d) Présentation de l'injonction de payer
- e) Présentation détaillée de la procédure en référé
- f) L'exécution des jugements et des ordonnances
- g) Gérer ou sous-traiter le contentieux.

2. Précautions à la rédaction des contrats :

- * Les effets du contrat.
- * Les clauses relatives au paiement.
L'intérêt légal ou moratoire. La clause pénale. La clause de réserve de propriété. Clause d'acompte à la commande. La clause résolutoire. La clause de déchéance

3. Contentieux :

- a) Les juridictions compétentes en matière de recouvrement de créances :
Tribunal de Grande Instance. Tribunal d'Instance. Tribunal de Commerce. La Cour d'Appels. La Cour de Cassation. Compétence territoriale des tribunaux.
- b) Le pré contentieux :
Mise en demeure. La Sommation. Le Protêt. Les mesures conservatoires.
- c) La procédure :
Devant le TGI, le T.I., le Tribunal de Commerce. Recouvrement des chèques impayés.

4. Que faire face au dépôt de bilan d'un client ?

- * Les nouvelles procédures de conciliation et de sauvegarde des entreprises.
- * Comprendre les grands principes de la Loi de 1994.
- * Distinguer les procédures de redressement judiciaire et de liquidation judiciaire.
- * Prendre conscience des différentes possibilités offertes à l'Administrateur au terme de la période d'observation.
- * Amener les créanciers à connaître leurs droits selon leur situation (chirographaires ou privilégiés).
- * Maîtriser les différentes procédures à engager.
- * Être conscient des délits inhérents au droit des procédures collectives.

5. Les sûretés et les garanties :

- h) Les sûretés personnelles
- i) Les sûretés réelles

Mise en application de la méthode en situation réelle.