GFA sarl

GLOBAL FINANCE ALGERIA

Complexe Wakf Haï El Kiram

Rue Abdelkader MEZOUAR

contact@gfa.dz

[www.gfa.dz](http://www.gfa.dz)

Bt 07 Tixerain, Birkhadem, Alger

Financial Training & Consulting Company

**Ecole Agréée par l’Etat**

**Arrêté N°5044**

Tél/Fax : +213 (0) 21 57 00 39

**LE RECOUVREMENT DES CREANCES IMPAYEES**

**Le : 17/18/19Décembre 2018**

Durée : 3 jours

**Objectifs :**

* Gérer efficacement les créances courantes et impayées.
* Procéder au recouvrement des créances impayées selon les procédures règlementaires.
* Recouvrer les créances impayées
* Mettre en place les outils nécessaires pour atteindre l’efficacité dans le recouvrement des créances.
* Eviter à l’entreprise des frais de poursuite judiciaire en privilégiant la procédure amiable.
* Garantir l’efficacité des gestionnaires dans la gestion du portefeuille.

**Population :**

* chargés de recouvrement ; Agents de recouvrement ; Commerciaux et financiers en charge de la gestion du portefeuille des créances impayées et juristes chargés du recouvrement par voie judiciaire

**Déroulement de la Formation :**

* *Selon les principes et les caractéristiques de l’andragogie (pédagogie adaptée à l’adulte en formation)*
* *Apport théorique en salle de cours ;*
* *Support de cours ;*
* *Démonstration pratique adapté.*

**Animateur:**

**Salem HAMOUD**

**Consultant Formateur**

****

**Coût de la Formation :**

* **Frais DZD 22.000,00 DZD HT /Jour/session**
* **Annulation :**
* Toute demande d’annulation doit être faite par écrit (e-mail ou fax) 07 jours ouvrables avant la date de début des cours.

**Programme de la Formation**

* ***Les différentes phases de recouvrement :***
* *Gestion pratique des créances courantes et saines*
* *Connaissance préalable de la typologie des clients débiteurs.*
* *Objectifs de l’Entreprise en matière de recouvrement.*
* *Gestion pratique des créances impayées*
* *Le recouvrement amiable des créances impayées*
* ***La relance préventive :***
* *Rappeler au client les termes d’application du contrat.*
* *Privilégier la communication pour éviter les litiges.*
* *Phases à réaliser avant échéance.*
* ***La relance amiable :***
* *Identifier les difficultés de paiement.*
* *Rester commercial dans son intervention.*
* *Modifier les supports de relance pour rendre crédible la relance amiable.*
* ***La relance précontentieuse :***
* *Sommations et avertissements par Lettre recommandée avec menace de prise de mesures coercitives.*
* *Menace de transmission des dossiers aux autorités judiciaires par huissier.*
* *Relancer par mise en demeure adressée par huissier de justice.*
* *Visite de la clientèle pour s’enquérir des intentions du débiteur.*
* ***L’efficacité du recouvrement passe par la prévention juridique et la gestion des ressources dédiées à ce recouvrement.***
* *Prévoir des documents-types comportant des clauses de nature à dissuader les débiteurs.*
* ***Traitement des litiges :***
* ***Dans une optique de qualité : fréquence, délai de résolution.***
* ***Circulation de l’information entre tous les acteurs : assistance commerciale, ventes, comptabilité, production…..***
* ***Privilégier le traitement par application de la loi de Pareto : gros montants, mauvais payeurs, secteurs d’activité à risque.***
* ***Privilégier la démarche commerciale : faire signer un accord d’engagement.***
* ***Que faire si l’amiable n’a pas suffi ?***
* ***Négocier un moratoire : engagement écrit avec délai court.***
* ***Entamer une procédure contentieuse : mesures conservatoires.***
* ***Opter pour une procédure simple : injonction de paiement.***
* ***Dans quels cas faire appel à la sous-traitance ?***
* ***Avoir les moyens.***
* ***Est-ce pertinent pour l’avenir de l’Entreprise ?***
* ***Comparer le coût et l’efficacité de la sous-traitance par rapport aux valeurs internes.***
* ***Choisir les créances à sous-traiter : type de client, profil du payeur, nature de la créance.***

***Procédures d'exécution des décisions de justice rendues en matière de recouvrement***