



Procédures de Recouvrement et la Gestion Optimale du Contentieux

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
MRP53

 CATÉGORIE
**Prévention,
Réclamation et
Contentieux des
Marchés Publics**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Etre capable d'analyser le risque-client
- ✓ maîtriser le suivi du bon déroulement d'une procédure de recouvrement judiciaire
- ✓ Maîtriser les coûts de recouvrement

POUR QUI ?

- ✓ Cadres chargés du recouvrement, des relations clients
- ✓ Responsables de la sécurisation juridique des contrats
- ✓ Responsables de la gestion administrative et financière



Programme détaillé

Module 1 : Initiation aux grands principes du recouvrement des créances clients

- La bonne mise en place d'un processus de recouvrement : freins et dysfonctionnements
- La vision idéale du recouvrement de créances
- Les enjeux commerciaux et financiers du risque client

Module 2 : Politique de prévention et de gestion du contentieux

- Lecture et l'interprétation des comptes du client
- Gestion des risques par l'analyse du dossier client
- Evaluation du risque-client
- Prévention des risques : outils juridiques
- Elaboration des documents contractuels et des correspondances
- Analyse du dossier client à la phase pré contentieuse

Module 3 : Recouvrement amiable

- De l'action de relance simple au recouvrement amiable
- Prévention des retards et la gestion des reports d'échéances
- Elaboration et la mise sous contrôle des actions de relances
- Implication des services commerciaux et financiers dans les actions de suivi
- Ebauche de solutions aux difficultés et les voies de recours


Module 4 : Recouvrement judiciaire et la gestion du contentieux


- Constitution des dossiers de recouvrement
- L'injonction de payer : procédures
- Usage des mesures de sauvegardes
- Choix de la voie d'exécution en fonction du dossier
- Spécificités des procédures collectives
- Sauvegarde des intérêts par les mesures conservatoires
- Gestion du débiteur insolvable

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 20 au 24 Juil. 2026  Casablanca

 14 au 18 Sep. 2026 

 09 au 13 Nov. 2026 

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210
 **Email** : contact@afrique-formation.com
 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>


Scannez pour accéder
à la fiche en ligne