

# Le recouvrement de créances : Comment bien faire ? Conseils d'un avocat

Référence : Catégories : MANAGEMENT, ACHAT-VENTE-

MAN044 FINANCES

LANGUE(S): DURÉE:

8 HEURE(S)

#### **OBJECTIFS**

La plupart des entreprises sont souvent confrontées à des retards de paiement portant considérablement préjudice à leur santé financière, à leur rentabilité ainsi qu'à leur compétitivité.

Beaucoup de professionnels ne savent pas comment réagir adéquatement face à des clients « mauvais payeurs » : Comment sauvegarder ses droits/maximiser ses chances de recouvrement ? Quels sont les pièges à éviter ? Quelle procédure sera la plus adaptée à ma situation ?

La présente formation a pour objectif de sensibiliser les professionnels non seulement aux différents outils juridiques dans le cadre de recouvrement de factures mais surtout discuter des bonnes pratiques, des bons réflexes à avoir face à un mauvais payeur tant dans une perspective précontentieuse que dans le cadre d'une action judiciaire en recouvrement. Le principe de la facture acceptée, assez connu devant les tribunaux commerciaux, sera présenté.

Les intérêts tant du point de vue débiteur que du point de vue créancier seront abordés.

Les jurisprudences pertinentes en matière de recouvrement seront analysées afin d'en tirer un guide de « bonnes pratiques ».

#### Personnes concernées:

Entrepreneurs, agents immobiliers, commerçants, gérants/administrateurs de sociétés, responsable recouvrement, avocats, toute personne ayant une activité commerciale.

## CONTENU

## **PREAMBULE**

## **PARTIE I: FACTURE ACCEPTÉE**

Section 1: Notions

• Section 2: Contestations

Section 3: Limites

• Section 4: En pratique

# PARTIE II: PHASE PRÉCONTENTIEUSE



- Section 1: Rappel
- Section 2: Mise en demeure
- Section 3: Sommation de payer

## Partie III: PHASE CONTENTIEUSE AU LUXEMBOURG

- Section 1: Présentation
- Section 2: Compétences
- Section 3: OCP
- Section 4: Autres

## **PARTIE IV: PHASE CONTENTIEUSE UE**

- Section 1: Injonction EU (en bref)
- Section 2: Passeport UE (en bref)
- Section 3: Petits litiges

# **PÉDAGOGIE**

Exposés théoriques, illustrations pratiques et échanges d'expériences.

## **PRÉREQUIS**

Il n'y a pas de prérequis pour cette formation

Cette formation est disponible en formule intra-entreprise

BILL LULL BAN LU70 0023 7100 9405 6700 CELL LULL BAN LU35 0141 2546 9940 3000 BGLL LULL BAN LU60 0030 0944 6925 0000