



Techniques de Recouvrement Judiciaire

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/techniques-de-recouvrement-judiciaire>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
FNC178

 CATÉGORIE
Recouvrement

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Prévoir des clauses contractuelles protectrices
- ✓ Organiser la relance des retards de paiement
- ✓ Créer un circuit de gestion active des litiges
- ✓ Impliquer les commerciaux dans la relance
- ✓ Repérer les clients douteux
- ✓ Mener un entretien de relance, négocier
- ✓ Connaître les enjeux d'une bonne gestion des impayés
- ✓ Savoir détecter une source d'insolvabilité

POUR QUI ?

- ✓ Credit-manager
- ✓ Responsable RH, Chargé RH, DRH
- ✓ Directeurs Généraux
- ✓ Responsables Juridiques
- ✓ Responsables d'entreprise
- ✓ Chargés de Recouvrement

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Prévenir l'impayé

- Contrôler la solvabilité du débiteur, la structure juridique du client et les garanties prévues au contrat
- Les principales clauses à insérer dans les conditions générales de vente
- Mesurer l'efficacité du cautionnement et des autres garanties
- Affacturage et assurance-crédit

2 / Diagnostiquer l'insolvabilité

- Identifier les causes de retard de paiement internes et externes
- Mesurer l'incidence des litiges
- Signes de dégradation des clients

3 / Créer sa procédure de relance

- Calendrier et mode de relance par segment de client : écrit, téléphone, visite en clientèle
- Collaborer avec les commerciaux
- Renforcer la relation client par le traitement des litiges
- Quand bloquer les livraisons, mettre en demeure, au contentieux
- Cas pratique : dossier réel

4 / Les bons outils de gestion

- Rédiger des écrits de relance efficaces

- Lettre de rappel et mise en demeure : les écueils à éviter lors de la rédaction de ses relances écrites et son formalisme
- Négocier l'abandon partiel de créances
- Recourir à l'intervention d'un huissier
- Accorder un délai de paiement : le moment où le décider

5 / Relancer différentes catégories de clients

- Modes de paiement et garanties à l'international
- Recouvrer les créances publiques, sur des particuliers

6 / Mener un entretien de relance

- Les étapes de la relance : les 4 C
- Questionnement, reformulation, recentrage
- Bonnes expressions et termes à éviter
- Réagir au client agressif

7 / Apprendre à négocier

- Les étapes de la négociation
- Rechercher une solution "gagnant - gagnant"
- Répondre non et préserver la relation commerciale
- Cas pratique Rédaction d'un accord transactionnel

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

 05 au 06 Nov. 2026

 Distanciel

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : FNC178
INNOV MAROC — Tous droits réservés