

Séminaire international sur « Les stratégies d'optimisation du recouvrement de créances face à la concurrence »

Les 23 et 24 Février 2018

À l'hôtel Les résidences MAMOUNE de Dakar - Sénégal.

I. Contexte et justification

La gestion performante de portefeuille clients participe des clés de rentabilité des entreprises. Autant il est impératif pour une entreprise de renforcer quantitativement sa clientèle autant il lui revient de mettre en œuvre des dispositifs de sécurisation de ses engagements.

Confrontés aux difficultés liées à la sélection adverse et à l'aléa moral, les créanciers sont conduits à utiliser toutes les ressources offertes par le droit positif en vigueur et les mécanismes de gestion clientèle aux fins de préservation de leurs créances (ex. lettre de relance, relance téléphonique, mise en demeure de payer, injonction de payer, assignation en paiement...). Une bonne politique de recouvrement des créances impayées implique une maîtrise des différentes techniques en la matière.

Le travail consiste alors à appliquer des scénarios de recouvrements, c'est-à-dire des séquences d'actions à réaliser en fonction de la condition du débiteur et de la nature de la dette dans une perspective d'optimisation. Il est donc crucial pour la performance économique du processus de recouvrement de choisir le bon scénario face à un type de dette donné.

L'offre de séminaire que propose BCT Consulting permet d'outiller les séminaristes d'instruments opérationnels en matière de recouvrement de créances impayées dans un objectif d'optimisation. La mise en œuvre de modèles performantes de recouvrement pour une créance ou un lot de créances donnés.

La contribution d'un recouvrement efficace à la formation du produit net des banques ou du chiffre d'affaires de toute autre société commerciale explique à suffisance les intérêts d'un séminaire du genre au cours duquel seront privilégiées les approches pratiques.

II. Objectifs

a. Objectifs Généraux de la formation

- Mettre les séminaristes en condition de concevoir une méthode de mise en œuvre d'une stratégie de recouvrement de créances qu'elles soient amiables ou contentieuses.
- Conduire les séminaristes à correctement appréhender les différents temps du Recouvrement de créance aux fins de mieux inscrire leurs actions de recouvrement dans les Directives des Manuels de Procédures dédiés au dit recouvrement.
- Amener les séminaristes à identifier des modalités de recouvrement pour pouvoir inscrire la Gestion de Portefeuille Clientèle dans les stratégies de génération du Profit.
- Donner aux séminaristes, dans un but d'optimisation, les possibilités de choix en tenant compte des lignes de force et les points de faiblesse du dispositif normatif ayant vocation à être mis en œuvre dans le cadre du recouvrement des créances.

b. Objectifs spécifiques de la formation

A l'issue de la formation, les séminaristes :

- Seront à même de distinguer entre les différentes modalités de recouvrement tel que le Droit positif les aménage.
- Pourront discerner les techniques les plus appropriées de recouvrement à mettre en œuvre en fonction des contextes ainsi que notamment des montants à recouvrer.
- Saisiront suffisamment les instruments de recouvrement à utiliser en concertation avec les Avocats aux fins d'obtenir règlement des sommes dues par la clientèle.
- Maîtriseront l'essentiel des techniques de recouvrement amiables et contentieuses.
- Parviendront à mettre en œuvre les outils de recouvrement contentieux hors voies d'exécution en neutralisant leurs faiblesses ou inconvénients.
- Auront la compétence pour choisir, dans la gamme des techniques contentieuses de recouvrement, celles étant les plus appropriées dans un souci d'optimisation (notamment, saisie conservatoires de soldes de comptes bancaires, saisie attribution de soldes de comptes bancaires)
- Prendront l'exacte mesure des contraintes inhérentes à la saisie des droits d'associés et de valeurs mobilières

- Saisiront les mécanismes ayant vocation à être mis en œuvre dans le cadre d'une saisie immobilière aux fins d'un recouvrement des créances optimal et efficient.
- Développeront des aptitudes nécessaires pour une intervention efficace dans les concordats de règlement préventif, de redressement judiciaire.
- Maitriseront les stratégies d'obtention de dividendes de liquidation de biens.

III. Public cible.

Les praticiens de l'espace OHADA et d'ailleurs sont attendus à cette importante session de renforcement des capacités :

- ✓ Les avocats ;
- ✓ Experts comptables et comptables agréés ;
- ✓ Juristes de banques et d'établissements financiers;
- ✓ Directeurs de risques bancaires ;
- ✓ Chargés de recouvrement de grande société créancière ;
- ✓ Enseignants d'universités ;
- ✓ Juristes d'affaires ;
- ✓ Magistrats ;
- ✓ Huissiers ;
- ✓ Conseils juridiques et consultants ;
- ✓ Chefs d'entreprises ;
- ✓ Comptables d'entreprises ;
- ✓ Tous les grands créanciers usuels tels que les sociétés de fourniture d'électricité et d'eau ;
- ✓ Toute personne intéressée.

IV. Durée et coût de la formation :

La formation se déroulera en deux jours à l'hôtel « *Les Résidence MAMOUNE* » de Dakar - SENEGAL. Les frais d'inscription sont de 370 000 FCFA TTC, donnant droit à :

- + la participation au séminaire,
- + une attestation,
- + aux supports de formation et une solide documentation
- + aux pauses café + déjeuner.
- + 1 Code bleu OHADA + CD.

V. Présentation de l'animateur

Rompus à la pratique du droit OHADA ainsi qu'à la formation des professionnels du droit et acteurs économiques en Afrique, l'animateur de cet atelier jouit d'une compétence avérée en droit des affaires.

- Monsieur **Mactar SAKHO**,
Docteur d'État en Droit Privé, Secrétaire Général de la Médiature de la République du Sénégal, Conseil Juridique, Consultant banque Mondiale (projet de récépissé d'entrepôt de stockage de marchandises).
Chargé de cours de Master 2, à l'Université Cheikh Aanta DIOP de Dakar
Chargé de cours de contentieux bancaire au Centre de Formation Judiciaire

VI. Réservation et inscription

Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter :

Monsieur Djibril CAMARA

Tel : (+221) 33 827 04 98 / 77 551 63 31 / 70 923 38 46

Email : groupebct2017@gmail.com / groupebct2017@yahoo.com

I- PROGRAMME DE FORMATION

Dakar, du 23 et 24 Février 2018.

Heure	Activités
1^{er} JOUR : 23 Février 2018	
08 - h30	Accueil et enregistrement des participants
09h -10h	<p>Identification des modalités de recouvrement ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>En fonction de leur caractère, contentieux ou non</i> - <i>En fonction de leur caractère individuel ou collectif,</i> - <i>En fonction des biens concernés</i> - <i>En fonction du statut du débiteur.</i>
10h30h - 10h45	Pause café
10h45-11h45	<p>Optimisation des modalités non contentieuses de recouvrement</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Quelle Option ?</i> <ul style="list-style-type: none"> o <i>Relances commerciales ?</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Relances courrier,</i> ▪ <i>Relance téléphonique.</i> ▪ <i>Relances mixtes,</i> ▪ <i>Visites à domicile (professionnel)</i> o <i>Les mises en demeures ?</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Mise en demeure avec lettre simple</i> ▪ <i>Mise en demeure par lettre recommandée</i> ▪ <i>Mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception.</i> ▪ <i>Mise en demeure par voie d'huissier</i> o <i>Les Modes Alternatifs de Règlement des Conflits (MARC) ?</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>La transaction,</i> ▪ <i>La conciliation,</i> ▪ <i>La médiation,</i> ▪ <i>L'arbitrage,</i>
11h45 - 12h45	Discussion
12h45 - 15h	Pause déjeuner
15h - 16h	<p>Optimisation des modalités contentieuses de recouvrement</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Option des modalités contentieuses hors voies d'exécution</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Comment optimiser l'assignation en référé</i> ▪ <i>Comment optimiser l'injonction de payer</i> <p>NB : Optimisation des deux modalités par identification de leurs difficultés procédurales.</p>
16h - 16h30	Discussion

<i>2em JOUR : 24 Février 2018</i>	
09h - 10h	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Optimisation du recouvrement par voies d'exécution</i> - <i>Quelles options ?</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Saisies conservatoire,</i> ○ <i>Saisies execution,</i> ✓ <i>Optimisation du recouvrement par détermination de la meilleure assiette :</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Bien meubles corporels,</i> <i>(priorité aux véhicules, soldes de comptes bancaires)</i> ○ <i>Salaires et revenus, droits d'associés et valeurs mobilières,</i> <i>comptes de titres financiers,</i> ○ <i>Droit immobilier,</i> ○ <i>Biens en coffre fort,</i> ○ <i>Récolte,</i> <p><i>Exemple d'optimisation en cas de saisie attribution de solde de compte bancaire et saisie sur valeur mobilière.</i></p>
10h - 10h15	<i>Pause café</i>
10h15 - 12h	Discussion
12h - 14h	Pause déjeuner
14h -15h	<p><i>Optimisation du recouvrement en procédures collective d'apurement du passif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Optimisation du recouvrement en phase de conciliation</i> ✓ <i>Stratégies de négociation d'un concordat :</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Concordat préventif</i> - <i>Concordat de redressement judiciaire</i> ✓ <i>Stratégies de recouvrement de " dividendes" de liquidation des biens</i>
15h -16h	Discussion
16h - 16h30	