



Entreprises en difficulté et réparation de préjudices : quelle procédure envisager ?

Durée: 4.50 heures

Distanciel

De nombreuses entreprises françaises sont confrontées à des pratiques commerciales illicites, qu'il s'agisse de comportements anticoncurrentiels tels que les ententes ou abus de position dominante, ou d'infractions aux pratiques restrictives de concurrence (rupture brutale des relations commerciales établies, déséquilibre significatif). Il peut également s'agir de pratiques plus « classiques » tels que des factures impayées. Ces situations, souvent sous-estimées, peuvent engendrer des préjudices financiers considérables pour les victimes.

Pourtant, des voies de réparation existent. Au-delà de l'indemnisation facilitée par la Directive Dommages de 2014 pour les préjudices anticoncurrentiels, d'autres mécanismes juridiques permettent de valoriser et de recouvrer des créances commerciales, même dans l'urgence des procédures collectives. L'objectif est clair : transformer ces contentieux en "cash" pour les entreprises en difficulté.

Cette formation approfondira les différentes méthodes de valorisation de ces préjudices, qu'ils résultent de pratiques anticoncurrentielles ou de pratiques restrictives de concurrence. Elle couvrira également les contentieux commerciaux générateurs de trésorerie rapide et les stratégies de valorisation des créances, y compris la cession et le financement par des tiers.

L'objectif est de doter les mandataires et administrateurs judiciaires des réflexes essentiels et des outils nécessaires pour optimiser la réalisation de l'actif des sociétés en difficulté, et ainsi maximiser les chances de réparation pour les entreprises qu'ils accompagnent.

Profils des stagiaires

- Administrateurs et mandataires judiciaires
- Salariés des AJMJ
- Autres

Prérequis

- Aucun prérequis n'est exigé

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de:

- mettre en œuvre une politique systématique de recouvrement des créances dans son portefeuille d'entreprises suivies,
- déterminer la stratégie de valorisation idoine en fonction du contexte
- Comprendre les mécanismes juridiques substantiels et processuels pertinents à ces fins.



Contenu de la formation

- 1ère classe virtuelle (durée totale 2h15)
 - 1. INTRODUCTION – Enjeux et identification des dossiers pertinents (15mn)
 - Tour de table: présentation de l'intervenant, identification des besoins, rappel des objectifs
 - Spécificités des entreprises en difficulté (sauvegarde, redressement, liquidation)
 - Cartographier les créances indemnitaires pertinentes
- 2. Actions indemnitaires en droit de la concurrence (1h)
 - 2.1. Fondements juridiques Articles 101 et 102 TFUE (traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne) et articles L. 420.1 et s. du Code de commerce Directive « Dommages » et articles L. 481-1 et s. du Code de commerce
 - 2.2. Conditions et mise en œuvre Juridiction : possibilité de saisir des tribunaux étrangers Effet des décisions des autorités de concurrence Prescription : point de départ différé Charges et modes de preuve Evaluation économique du préjudice
 - 🇪🇺 Activité pédagogique: cas pratique : calcul du préjudice dans le cartel des camions (20 mn)
- 3. Stratégies de valorisation des créances (1h)
 - 3.1. Méthodes de valorisation immédiates Cession/rachat de créance Fiducie Valorisation estimative dans les contrats de vente
 - 3.2. Méthodes de valorisation différées) Financement du contentieux par un tiers (litigation funding) Contentieux collectifs (class action) Transaction
 - 🇪🇺 Activité pédagogique: cas pratique : valorisations de préjudices subis suite au cartel des commissions interbancaires (frais VISA et Mastercard) - (10 minutes)
 - 🇪🇺 quiz (5mn)
- 2ème classe virtuelle (durée totale 2h15)
- 4. Autres exemples de dossiers pertinents (1h)
 - 4.1. Pratiques anticoncurrentielles : a) Titres-restaurant b) Booking.com
 - 4.2. Pratiques restrictives de concurrence a) Cadre juridique (art. L. 442-1 du Code de commerce) b) Quelles pratiques restrictives de concurrence: - rupture brutale de relations commerciales établies - déséquilibre significatif dans les droits et obligations - obtention d'avantages sans contrepartie c) Points de vigilance: - prescription - titularité de l'action
 - 🇪🇺 Activité pédagogique: étude de cas pratiques : analyse d'extraits contractuels et qualification juridique (10 mn)
- 5. Contentieux commerciaux générateurs de cash rapide (1h15)
 - 5.1. Recouvrement de créances commerciales - procédure d'injonction de payer - factures impayées (actionnement intérêts de retard et clause pénale) - les référés
 - 5.2. Voies d'exécution - saisies - mesures conservatoires
 - 🇪🇺 Activité pédagogique: échanges pratiques sur les dossiers (10 mn)
 - 🇪🇺 quiz (5 mn)

Centre de formation permanente du CNAJMJ

6 boulevard des Capucines

75009 Paris

Email: centredformation@cnaismj.fr

Tel: 01 42 61 77 44



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Marc-Antoine Picquier, avocat au barreau de Paris (Picquier Avocat),

Antoine Riquier, avocat au barreau de Paris (Predal Riquier Avocats).

Moyens pédagogiques et techniques

- Assistance pédagogique par un membre de l'équipe du centre de formation tout le long de la formation joignable par téléphone (01 79 97 71 29) ou par mail centredformation@cnaismj.fr à tout moment, et joignable via le chat de la plateforme zoom lors de la formation à distance
- Remise du mode d'emploi de la classe virtuelle par mail dans la semaine précédent la session
- Livret d'accueil disponible sur l'extranet de la formation
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation à distance (classe virtuelle via la plateforme zoom)
- Un support de documentation sera remis à chaque participant en début de formation
- Intervention orale
- Echanges interactifs et de manière synchrone entre les participants et les intervenants
- Résolutions de cas pratiques
- Mise à disposition sur l'extranet du participant de tous les documents liés à la formation (expiration de l'accès à l'extranet : un mois à compter du début de la formation)

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Un questionnaire de positionnement d'entrée sera adressé à chaque inscrit avant le jour de la formation
- Feuilles de présence (émargement numérique au début de chaque module)
- Activités pédagogiques avec leurs durées moyennes prévues dans le déroulé pédagogique de la formation
- quiz à la fin de chaque module
- un questionnaire d'évaluation devra être rempli à l'issue de la session
- Un questionnaire d'évaluation sera adressé à chaque participant 15 jours après la session
- Un questionnaire de satisfaction sera adressé au financeur de la formation
- un certificat de réalisation de l'action de formation

Sanction à l'issue de la formation

Chaque participant recevra un certificat de réalisation

Lieu de la formation

Classe virtuelle

Centre de formation permanente du CNAJMJ

6 boulevard des Capucines

75009 Paris

Email: centreformation@cnaismj.fr

Tel: 01 42 61 77 44



Accessibilité

À noter: pour toute personne en situation de handicap (auditif, visuel, physique, etc.) ou autres, veuillez contacter notre équipe au 01 79 97 71 29 afin que nous puissions répondre à vos besoins et vous réserver un accueil personnalisé.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles à tout moment sous réserve des places disponibles. Le calendrier des sessions de formation est accessible sur le site du centre de formation du CNAJMJ. L'inscription à la formation sera définitive dès la signature de la convention de formation ou du contrat de formation professionnelle.

Effectifs et tarifs

Effectifs:

La session sera maintenue à partir de 8 participants minimum, l'effectif maximum étant de 20 participants.

Tarifs selon les profils éligibles à la formation visée:

- 300€ Net de taxes pour les AJMJ
- 200€ Net de taxes pour les salariés d'AJMJ
- 400€ Net de taxes pour les professionnels non AJMJ

Ce prix ne tient pas compte du déjeuner qui reste libre et à la charge du participant.

Indicateur de résultat

satisfaction client à venir car nouveauté 2026

MAJ du programme: **V1 06/01/2026**