

Nos méthodes

Dans les 24 h suivants la signature du mandat et la réception du (des) dossier(s), nous vous adressons un accusé de réception, qui déclenche l'envoi un premier courrier à votre débiteur.

Votre débiteur est ainsi averti qu'il fait l'objet d'une "procédure", pour l'instant amiable, mais, que vous êtes soutenus par une équipe de professionnels, pour aller "jusqu'au bout." Cette lettre l'informe de la situation et lui donne huit jours pour la régulariser, demander, si besoin, des explications ou pièces manquantes, ou contester la dette.

Passé ce délai, le gestionnaire de votre dossier, interlocuteur unique entre le créancier et le débiteur, prend contact avec celui-ci par téléphone. Il analyse ainsi sa position vis à vis de sa dette et son profil. Est-il de bonne foi, en réelle difficulté financière, mauvais payeur ?

En fonction, de cette étude, ou, si nous n'avons pu obtenir de contact téléphonique, nous adressons une mise en demeure et / ou effectuons une visite domiciliaire chez votre débiteur. Celle-ci nous permet de vérifier l'exactitude de son adresse, sans laquelle un recouvrement efficace n'est pas possible, de tenter d'établir un contact, et, une fois celui-ci établi, de connaître les intentions du débiteur quant à votre créance, mais, aussi, d'assurer le respect d'un échéancier quand un étalement de paiement a été accepté par toutes les parties.

Lorsque vous nous confiez votre dossier, nous procédons à une analyse personnalisée, et, vous apportons un conseil objectif, servant au mieux vos intérêts, afin de recouvrer vos fonds dans les meilleures conditions possibles aux vues de la situation de votre débiteur.

« Nous contacter »



SASU UCC - au capitale de 1000 €
1, Rue Antoine Gautier
06300 NICE



04 83 81 58 20



commercial@urgencescreances.com



www.urgencescreances.com



Et c'est réglé !

Recouvrement amiable

Enquêtes recherches


Vérification d'adresses

Médiation

Pré-contentieux

Urgences Créances Contentieux

RECouvreMENT AMIABLE




Notre intervention impacte fortement sur votre débiteur. Elle lui montre en effet que vous ne comptez pas "vous laisser faire", et, qu'il est de son intérêt de régulariser sa situation dans les plus brefs délais.

Nos méthodes novatrices, basées sur la psychologie et alliant à la fois courtoisie et fermeté, ont pour seul but de préserver l'ensemble de vos intérêts : l'encaissement de votre créance, d'une part, mais aussi, le maintien, ou la reprise, de relations, notamment commerciales, avec le débiteur, qui est souvent un client; le respect de votre image et de votre réputation. Notre intervention permet de rétablir une relation, parfois rompue et conflictuelle, avec le débiteur. Nous agissons comme médiateurs.

La rapidité de notre intervention, la mise en œuvre de tous les moyens légaux à notre disposition, et, la recherche de toutes solutions amiables auprès de votre débiteur, vous garantissent le meilleur taux de réussite.

RECHERCHES ET ENQUÊTES



Parce qu'aucune action en recouvrement ne peut être menée à bien sans les coordonnées de votre débiteur, notre Cabinet effectue dans le plus strict respect de la déontologie et de la législation, des enquêtes domiciliaire et de solvabilités.

De quoi s'agit-il ? :

Afin de pouvoir engager des actions de recouvrement fiables, nous vous proposons un choix de services spécifiques et adaptés à votre problématique :

Recherche d'adresse :

Identification du lieu de résidence.

Nous pouvons aussi nous rendre sur site pour vérifier l'adresse et vous la confirmer, ou, nous assurer qu'il a déménagé avant de déclencher une enquête.

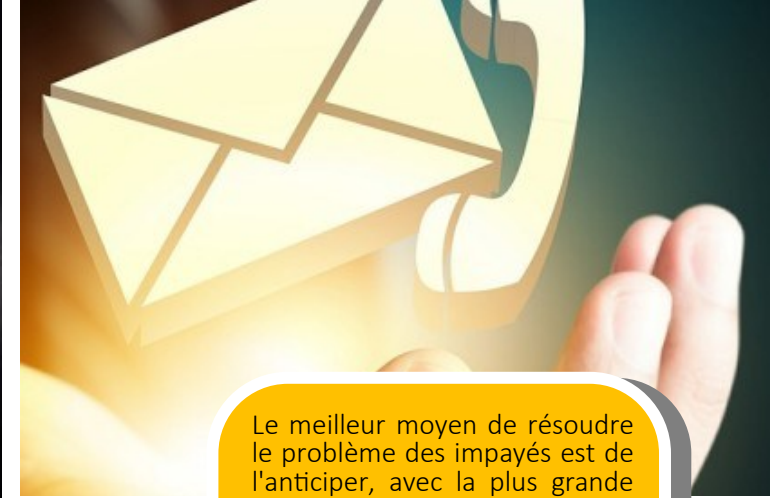
Situation au regard de l'emploi :

Identification de l'activité et des sources de revenus.

Domiciliation bancaire : adresse de l'établissement, code banque / guichet)

Patrimoine : Possession et localisation de biens immobiliers

PRÉ CONTENTIEUX



Le meilleur moyen de résoudre le problème des impayés est de l'anticiper, avec la plus grande rigueur et la plus grande fermeté. Avec le pré-contentieux, rappelez à vos clients que l'échéance de leur facture arrive à terme, pour l'encaisser à la date prévue, et, éviter les "oublis". La date est déjà échue ? Faites signe au client indélicat avec un courrier à notre entête, pré-rédigée, à utiliser quand vous voulez.

La relance téléphonique :

Quelques jours avant ou après l'expiration du délai de paiement de votre facture, nous contactons, EN VOTRE NOM, et, en toute cordialité, votre client, pour lui rappeler que l'échéance est arrivée à terme.

La lettre pré-contentieux :

Il s'agit d'une mise en demeure pré-rédigée, à notre entête, que vous adressez à votre débiteur. Destinée à agir comme accélérateur de paiement, elle vous permet de relancer, dès le délai de règlement passé, vos clients même réguliers, tout en conservant avec eux de bonnes relations.