



FÉDÉRATION FRANÇAISE DES ASSOCIATIONS CRÉSUS

ACCOMPAGNEMENT ET PRÉVENTION DU SURENDETTEMENT DEPUIS 1992  
MISSION RECONNUE D'UTILITÉ PUBLIQUE

# Catalogue de formation

« pour la performance sociale »

Chambre REgionale du Surendettement Social

Jean-Louis KIEHL, Président

2019/2020



Chambres RÉgionales du SUrenettement Social  
FÉDÉRATION FRANÇAISE DES ASSOCIATIONS CRÉSUS  
25, rue de Lausanne  
BP 8 - 67 064 STRASBOURG CEDEX  
Tél. : 03 90 22 11 34 - Fax : 03 90 22 11 39

N° siret : 452 169 543 00025  
Code APE : 8899B  
Mail : [cresus@cresusalsace.org](mailto:cresus@cresusalsace.org)  
[www.federationcresus.fr](http://www.federationcresus.fr) | [www.radiocresus.fr](http://www.radiocresus.fr)  
[facebook.com/AssoCRESUS](https://facebook.com/AssoCRESUS)

- ♦ Prix national du volontariat
- ♦ Prix convergences 2015
- ♦ Trophée de la solidarité 2012 du CG Bas-Rhin
- ♦ Prix de l'initiative de la fondation du crédit coopératif Alsace 2012

Alsace | Alsace du Nord | Bretagne | Bourgogne  
Franche-Comté | Gironde | Haute-Normandie | Isère  
Lille | Loiret | Massif Central | Montbéliard | Moselle  
Montbrison | Montpellier | Mulhouse | Paris  
Ile-de-France | Pays de Loire | Poitou-Charentes  
Roanne | Toulouse | Var | Vendée | Vosges



Née en Alsace il y a 25 ans, l'Association CRESUS est particulièrement sensible à la formation de ses bénévoles, de ses salariés ainsi que du public. A ce titre, le catalogue est mis à la disposition de ces derniers afin d'assurer une qualité optimale des interventions menées dans un esprit d'entraide communautaire.

Les différentes formations proposées ont pour objectif de mettre à jour tant les connaissances théoriques que pratiques des différents acteurs du réseau. Elles font écho aux demandes formulées directement au Président ou à l'équipe pédagogique, mais aussi à l'évolution juridique et socio-économique que connaissent aujourd'hui nos domaines d'action.

Le catalogue est réparti en différentes thématiques. Chacune de ces thématiques est composée de modules pour lesquels il est indispensable de s'inscrire afin de bénéficier des formations voulues.

Les dates ainsi que les modalités d'inscription seront fixées selon les souhaits du bénéficiaire et en fonction des disponibilités de l'équipe pédagogique.

Tous nos remerciements sont adressés à l'association CRESUS Alsace, association pionnière du réseau, pour sa contribution à l'élaboration de ce catalogue.

# **THEMATIQUE 1 :** **LES DIFFICULTES FINANCIERES DANS LES TPE** **/PME**

## **Module 1 :**

### **TRAITEMENT DES DIFFICULTES FINANCIERES DANS LES TPE /PME**

#### **Objectifs**

Permettre aux participants d'appréhender les différentes procédures collectives applicables aux entreprises en difficulté.

#### **Durée :**

Une journée (6 heures)

#### **Contenu**

##### **Aperçu des procédures collectives**

- Actualités et chiffres
- Causes et origines des défaillances d'entreprises

##### **Les procédures préventives et curatives des difficultés des entreprises**

- La notion de cessation de paiements et de déclaration de créances
- Présentation des procédures de prévention
- Présentation des procédures collectives

##### **Le statut juridique: Impact sur la procédure et la responsabilité**

- Les différents statuts juridiques
- Etendue de la responsabilité financière de l'entrepreneur
- Unicité du patrimoine
- La protection du patrimoine

##### **Procédure collective et famille du débiteur**

- Conséquences pour la famille du débiteur
- La participation ou non à l'activité professionnelle du conjoint

##### **Articulation des procédures collectives et de la procédure de surendettement des particuliers**

- Rappel de la procédure de surendettement
- Exemples d'articulations des procédures collectives et de la procédure de surendettement

##### **La procédure de rétablissement professionnel**



## **Méthodes pédagogiques**

---

- Exposés de l'animateur
- Etudes de cas en conditions réelles
- Fichiers audio, Films

## Module 2 :



# ACCOMPAGNER UN PROFESSIONNEL EN DIFFICULTE FINANCIERE

## SAVOIR REDIGER UNE DECLARATION DE CESSATION DES PAIEMENTS

### **Objectifs**

Permettre aux participants d'appréhender les notions fondamentales dans la matière des procédures collectives ET de savoir accompagner de manière pratique un entrepreneur vers un dépôt de Bilan.

### **Durée :**

Une journée (6 heures)

### **Contenu**

#### Matinée : Aperçu et notions fondamentales

##### **Aperçu des procédures collectives**

Causes des défaillances d'entreprises

La notion centrale de cessation de paiements et forme de la déclaration

##### **Notions en Droit des sociétés**

Entreprise individuelle/ différentes formes de sociétés

Conséquences de la forme juridique sur le patrimoine personnel du débiteur en difficulté

##### **Les procédures de prévention et les procédures collectives**

Notions fondamentales

Acteurs : rôles et pouvoirs

Procédure

##### **Les suites d'une procédure collective**

L'adoption d'un plan par voie de continuation

L'adoption d'un plan de cession

Conversion en liquidation commerciale

#### Après-midi : QUIZZ Entrepreneurs

### **Méthodes pédagogiques**

---

- Exposés de l'animateur
- Jeux tests
-

## Thématique 2

# SURENDETTEMENT des particuliers et FORMATION BUDGETAIRE

## Module 1 :

### **LA PROCEDURE DE SURENDETTEMENT DES PARTICULIERS**

#### **Objectifs**

Aider les participants à comprendre la procédure de surendettement étape par étape.

**Durée :** Une journée (6 heures)

#### **Contenu**

##### Définition et chiffres

- La définition du surendettement et historique
- Le surendettement en chiffres
- La notion de bonne foi

##### La commission de surendettement

- La nature juridique de la commission de surendettement
- Le rôle de la commission de surendettement
- La composition de la commission de surendettement

##### Les grandes étapes de la procédure de surendettement

- Schéma de la procédure de surendettement
- Analyse étape par étape de la procédure
  - ✓ La saisine de la commission et ses effets
  - ✓ La recevabilité et Irrecevabilité
  - ✓ La procédure classique : la phase amiable
  - ✓ Les mesures imposées et recommandées
  - ✓ La Procédure de Rétablissement Personnel
- Les recours possibles

##### Le calcul de la capacité de remboursement

- Le forfait de base

Le forfait charges d'habitation



### Le surendettement et vie à 2

Le cas des débiteurs vivant en couple

Le dépôt du dossier de surendettement en cas de divorce

### Actualités liées à la procédure – réformes et perspectives

#### **Méthodes pédagogiques**

---

- Exposés de l'animateur
- Questions pratiques
- Exercices collectifs et individuels
- Fichiers audio, Films
- Cas pratiques

## Module 2 :



# LE CONSEILLER BUDGETAIRE EN ACTION

### **Objectifs**

Aider les participants à accompagner les ménages dans le cadre de leurs difficultés budgétaires.

**Durée :** Une journée (6 heures)

### **Contenu**

#### La posture du conseiller budgétaire face au demandeur

- Ecoute active
- Non jugement
- Poser les règles de l'accompagnement
- Jeu(x) de rôles

#### Recueil de l'information utile

- La technique d'entretien
- Transcrire l'information
- Le compte rendu
- La Grille budgétaire

#### Analyser le budget

- Les différentes méthodes et leurs objectifs
- La méthode Crésus : les catégories A /B/ C
- La pratique d'analyse (exercices)
- Identifier les zones d'effort budgétaire

#### Préconiser les recommandations Crésus

- Les pistes de recommandations budgétaires poste par poste (tab)
- Les pistes de recommandations par profil de personne (exercices)

- ✓ Le premier salaire
- ✓ En cas de séparation
- ✓ En cas de recherche d'emploi
- ✓ Le retraité ou futur retraité

Les moyens d'informations mis à la disposition du conseiller budgétaire

- ✓ Les portails internet (mesaides.gouv.fr,...)
- ✓ Un annuaire des professionnels utiles

Les moyens mis à la disposition aux bénéficiaires



- ✓ Les outils de contrôle du budget
- ✓ Les modèles de lettres à disposition
- ✓ Trucs et astuces



### Assurer le suivi des recommandations

Suivi programmé, réactif ou proactif ?

- ✓ La programmation du suivi : dans quelle situation ?
- ✓ Le rappel à 6 mois

### Mettre un terme positif à l'accompagnement

Identifier les cas de fin d'accompagnement

- ✓ autonomie d'action
- ✓ équilibre budgétaire

Proscrire la posture du « sauveur »

Jeu(x) de rôles

### Méthodes pédagogiques

---

- Exposés de l'animateur
- Questions pratiques
- Exercices collectifs et individuels
- Cas pratiques

## Thématique 3

# LE RECOUVREMENT DES CREANCES

### Module 1 :

## SAVOIR ORIENTER LE BENEFICIAIRE QUI DOIT FAIRE FACE A DES POURSUITES

### **Objectifs**

Permettre aux participants de savoir orienter le bénéficiaire vers les différentes solutions qui s'offrent à lui ainsi que faire le point sur les aides sociales auxquelles il peut prétendre.

**Pré requis :** La formation généraliste sur les procédures civiles d'exécution est conseillée

### **Durée**

Une journée (6 heures)

### **Contenu**

#### Rappel sur les notions fondamentales en procédures civiles d'exécution

Mesures conservatoires/ Mesures d'exécutions forcées

Les différentes formes de saisies et voies de recours offertes au débiteur

#### La pratique des voies d'exécution

La compétence du juge

L'huissier de Justice

- ✓ Son rôle, ses pouvoirs
- ✓ Sa compétence territoriale – réforme
- ✓ Relation du débiteur avec l'huissier

La saisie rémunération

- ✓ Procédure et voie de recours

La saisie attribution

- ✓ Procédure et voie de recours

La vente forcée immobilière

- ✓ Clause de soumission à l'exécution forcée dans un acte de prêt notarié : attention !
- ✓ Procédure et voie de recours

La procédure d'expulsion

- ✓ Procédure et voie de recours
- ✓ Articulation avec la procédure de surendettement

## Orienter le bénéficiaire

Résolution amiable

Vers un dossier de délai de grâce, dans quel cas ? et à qui s'adresser ?

Vers un dossier de regroupement de crédit, dans quel cas ? et à qui s'adresser ?

Vers un dossier de surendettement, dans quel cas ? et à qui s'adresser ?

Vers un dossier de liquidation commerciale, dans quel cas ? et à qui s'adresser ?

## **Méthodes pédagogiques**

---

- Exposés de l'animateur
- Questions pratiques
- Exercices collectifs et individuels
- Cas pratiques

## Thématique 4 :

### DROIT BANCAIRE

#### Module 1 :

## **LES NOTIONS ESSENTIELLES et RELATION AVEC LE BANQUIER**

### **Objectifs**

Permettre aux participants d'appréhender les différentes notions essentielles en Droit bancaire ainsi que les obligations des acteurs bancaires

### **Durée**

Deux journées

1<sup>ère</sup> journée : notions fondamentales et instruments de paiements et de crédits

2<sup>ème</sup> journée : Les relations avec le banquier et orientation en cas de difficultés

### **Contenu**

#### Notions fondamentales : Analyser le fonctionnement des comptes bancaires

La notion de compte bancaire : définition, typologie...

Les différences entre compte personnel / professionnel

Le droit au compte et les services de base et la tarification – l'intervention de la banque de France

Surendettement et protections offerte au bénéficiaire

Voies d'exécution et solde bancaire insaisissable

#### Les instruments de paiements et de crédits

Les instruments de paiements : carte bancaire, chèque, prélèvement

Les instruments de crédits : découvert bancaire, crédit immobilier, crédit à la consommation (notion de crédit renouvelable/ amortissable)

#### Les relations avec le banquier

Ouverture, gestion et clôture du compte : droits et obligations des parties banquier/client

La notion de client fragile et les obligations du banquier

Les cas de responsabilité civile ou pénale du banquier

Les obligations d'information et de conseil du banquier

Le devoir de mise en garde du banquier en matière de crédit

## Que faire en cas de relations détériorées avec le banquier

Règlement amiable

Saisine du médiateur de la Banque : procédure à suivre

Règlement judiciaire

L'alternative au compte bancaire classique : le compte nickel, pour qui ? Comment ?

## **Méthodes pédagogiques**

---

- Exposés de l'animateur
- Questions pratiques
- Exercices collectifs et individuels
- Cas pratiques

## Module 2 :

### **CREDITS BANCAIRES : Cadre juridique**

#### **Objectifs**

Permettre aux participants d'appréhender les différentes notions fondamentales concernant les crédits et d'acquérir une vision d'ensemble des différentes réformes sur le sujet.

#### **Durée**

Une journée (6 heures)

#### **Contenu**

##### Notions fondamentales

Les crédits aux particuliers

Les notions essentielles (typologie du crédit selon la durée, la forme)

##### Caractéristiques et finalité des différents crédits aux particuliers

Les différentes formes de crédits :

Présentation

Point de vigilance

##### Les difficultés de paiement

Réaménagement des mensualités

Dossier de surendettement, dans quel cas ?

Délai de grâce, dans quel cas ?

##### Cas pratiques

Simulation d'entretien et orientation du bénéficiaire

Rédaction d'une demande de délai de grâce

#### **Méthodes pédagogiques**

---

- Exposés de l'animateur
- Questions pratiques
- Exercices collectifs et individuels
- Cas pratiques

## **Thématique 5 :**

# **DILEMME**

## **Module 1 :**

### **DEVENIR AMBASSADEUR/AMBASSADRICE DILEMME EDUCATION**

#### **Objectifs :**

Devenir Ambassadeur & Ambassadrice du programme Dilemme Education : sessions d'éducation budgétaire et financière.

Former à l'animation d'une session Dilemme Education dans sa globalité : forme, contenu et techniques d'animation.

#### **Durée :**

Une journée (6 heures)

#### **Contenu :**

##### **Introduction**

Présentation de Crésus

Le programme Dilemme : de l'importance de l'éducation budgétaire et financière

##### **Appréhender l'outil**

Le jeu : contenu et règles

Une session : planification et aménagement de l'espace

Session type

##### **Techniques et contenus**

Techniques d'animation : adaptation, langage et notions

Les points pédagogiques : intérêt et réalisation

Les thématiques abordées : structurer un budget, vocabulaire, coût de la vie et mathématiques usuelles

##### **Mise en situation**

Accueillir le groupe et lancer la session

Animer un premier tour

Conclure une session

Animer un point pédagogique

##### **Conclusion**

Logistique et documentation

Questions / Réponses

## **Méthodes pédagogiques**

---

- Apports méthodologiques de l'animateur
- Mises en situation
- Documentation



## Module 4 :

# **DEVENIR AMBASSADEUR/ AMBASSADRICE DILEMME ENTREPRENEURS**

### **Objectifs :**

Devenir Ambassadeur & Ambassadrice du programme Dilemme entrepreneurs : sessions d'initiation et d'éducation à l'entrepreneuriat.

Former à l'animation d'une session Dilemme Entrepreneurs dans sa globalité : forme, contenu et techniques d'animation.

### **Durée :**

Une journée (6 heures)

### **Contenu :**

#### **Introduction**

Présentation de Crésus

Le programme Dilemme : de l'importance de l'éducation à l'entrepreneuriat

#### **Appréhender l'outil**

Le jeu : contenu et règles

Une session : planification et aménagement de l'espace

Session type

#### **Techniques et contenus**

Techniques d'animation : adaptation, langage et notions

Les points pédagogiques : intérêt et réalisation

Les thématiques abordées : structurer un budget professionnel et privé, vocabulaire, coût de la vie spécifique de l'entrepreneur

#### **Mise en situation**

Accueillir le groupe et lancer la session

Animer un premier tour

Conclure une session

Animer un point pédagogique

#### **Conclusion**

Logistique et documentation

Questions / Réponses

### **Méthodes pédagogiques**

---

- Apports méthodologiques de l'animateur
- Mises en situation
- Documentation