

# Les fondamentaux de l'affacturage

COMPÉTENCES MÉTIERS



**7H**



**Inter 2026 :**

16 mars



## **Animation**

**Marilyn MAZIOUX :**

Consultante senior coach certifiée et formatrice en affacturage



## **Prérequis**

Aucun



## **Tarifs**

**Adhérent :** 1140€ HT par participant

**Non adhérent :** 1290€ HT par participant

**Intra :** nous consulter



## **Modalités**

### **pédagogiques**

Jeux de rôles favorisant la multiplicité des mises en situation et l'entraînement pratique | échanges | travail en sous-groupes et individuellement | quiz amont et aval



## **Moyens**

### **pédagogiques**

Diaporama

## **OBJECTIFS**

- Intégrer les différents services de l'affacturage,
- Appréhender le cycle de vie d'un contrat d'affacturage.

## **PUBLIC VISÉ**

Gestionnaires d'affacturage, chargés de clientèle, ingénieurs commerciaux, métiers transverses.

## **PROGRAMME**

### ► IDENTIFIER LES PRINCIPES DE L'AFFACTURAGE

#### **I. Le cadre juridique**

- a. La subrogation conventionnelle
- b. Cession Dailly

#### **II. Les 3 services de l'affacturage**

- a. Financement
- b. Assurance-crédit (ou délégation)
- c. Gestion de compte client/recouvrement

#### **III. Les offres en affacturage**

- a. Affacturage domestique
- b. Affacturage export
- c. Affacturage confidentiel (balance, ligne à ligne)
- d. Reverse factoring

#### **IV. Les risques de l'affacturage**

- a. Risque cédé
- b. Risque cédant

### ► PARCOURIR LE CYCLE DE VIE D'UN CONTRAT ET LA RELATION CLIENT

#### **I. La genèse du contrat**

- a. Courtier, Banquier, Ingénieur commercial
- b. La signature du contrat, le démarrage
- c. La dématérialisation du contrat

#### **II. Le contrat d'affacturage**

- a. Les conditions générales
- b. Les conditions particulières

#### **III. La fin de vie du contrat**

- a. A l'initiative du Client
- b. A l'initiative du Factor
- c. Procédure collective