

# 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