

# Formation «L'affacturage»

---

REFERENCE : 128

## 1. Objectif général

- Connaître les avantages, les inconvénients et la mise en œuvre des procédures d'affacturage et de la loi Dailly lors du traitement des comptes de clients qu'ils soient en difficultés ou sains.
- Être en mesure, selon les cas de figures, d'opter pour la meilleure solution pour la banque.
- Se sentir confortable pour le traitement d'un tel dossier en face d'un client ou d'un mandataire « ad hoc ».

## 2. Participants

- Commerciaux ou futur commerciaux d'entreprise.

## 3. Connaissances requises

- Fonctionnement d'une entreprise.

## 4. Durée

- 1 jour.

## 5. Supports et moyens pédagogiques

- Documentation en power point.
- Alternance d'illustrations et d'exercices pratiques.
- QCU, tests, questions/réponses pour vérifier, réviser et confirmer les acquis.

## 6. Animateur

- Olivier DE VULPIAN.

## 7. Langue

- Français.
- Anglais.

## 8. Homologation CNCC

- Non.

## 9. Cycle diplômant

- Non.

<b>JOUR 1</b>			
<i>Temps</i>	<i>Objectifs pédagogiques</i>	<i>Contenu et activités</i>	<i>Supports et moyens pédagogiques</i>
<b>TOUR DE TABLE</b>			
9h00-9h30	Prise de connaissance du groupe et de ses attentes.	Recueil des attentes, rappel des objectifs et distribution des supports.	Paper-board.
<b>PARTIE 1 : LES PRINCIPAUX CREDITS AUTO LIQUIDATIFS</b>			
9h30-10h30	Connaître les crédits d'exploitation. Déterminer le crédit le plus adapté à la situation de l'entreprise. Valider son choix en fonction de la trésorerie et du poste client de l'entreprise.	Rappel du cycle d'exploitation. Rappel des principaux crédits auto liquidatifs : – Escompte. – Dailly. – Affacturage. Introduction des principales différences entre escompte/dailly/affacturage.	Support power point. Illustrations. Quizz/QCU.
<b>10h30-10h45</b>	<b>Pause café.</b>		
10h45-12h30	Expliquer et décrire le rôle du factor. Mesurer les avantages et les contraintes pour la banque et pour les clients.	Qu'est ce qu'un factor, son rôle et ses risques. Les avantages économiques pour le client. Les avantages sécuritaires pour la banque. Les inconvénients commerciaux pour la banque. L'impact de l'affacturage sur les ratios consolidés de la banque.	Support power point. Illustrations. Quizz/QCU.
<b>12h30-14h00</b>	<b>Pause déjeuner.</b>		
<b>PARTIE 2 : LES POINTS MAJEURS DE L'AFFACTURAGE CLASSIQUE</b>			
14h00-15h30	Expliquer la technique de l'affacturage. Décrire les éléments indispensables au contrat.	L'affacturage en trois points majeurs. Le contrat d'affacturage. Le coût et donc la rémunération de ce mode de mobilisation. Pourquoi utiliser et à qui s'adresse l'affacturage ?	Support power point. Illustrations.
<b>15h30-15h45</b>	<b>Pause café.</b>		
<b>PARTIE 3 : LES TYPES PARTICULIERS D'AFFACTURAGE ET LES ACTEURS DU MARCHÉ</b>			
15h45-17h00	Lister différencier et accorder une ligne de crédit d'affacturage.	L'affacturage Import et export. L'affacturage des achats. L'affacturage balance, au forfait, confidentiel, géré, déconsolidant... Les principaux acteurs en France et en Europe. – Les filiales bancaires.	Support power point.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les filiales d’assurances.</li> <li>– Les quelques indépendants significatifs.</li> </ul>	
<b>PARTIE 4 : SYNTHESE ET CONCLUSION</b>			
17h00-17h30	Vérifier et valider des acquis. Évaluer la formation.	Synthèse de la journée. Quiz et correction orale. Évaluation de la formation.	Quiz/QCU. Questions/réponses. Fiches d’évaluation.