

L'affacturage - comprendre pour s'en servir

L'affacturage est devenu un incontournable du financement court terme.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre en mesure de comprendre le fonctionnement d'un contrat d'affacturage, pouvoir le négocier, le mettre en place et le faire vivre.

PROGRAMME

L'affacturage :

- Pourquoi l'affacturage se développe-t-il (Bâle 3) ?
- Les principaux intervenants: banques et courtiers
- Affacturage, Dailly et Reverse Factoring

Les différentes offres de contrat :

- Le full factoring (financement - assurance - relance)
- Les options possibles
- La cession de balance
- Confidentiel ou pas confidentiel ?

Le point de vue du banquier :

- L'analyse des risques :
 - ◇ Pourquoi faut-il comprendre l'appréciation des risques ?
 - ◇ Le cédant: celui qui émet la facture
 - ◇ Le cédé: celui qui est facturé
 - ◇ Le procédural: la qualité des processus est essentielle
- Les commissions
- Les réserves et autres garanties
- Exemple de calcul de coût

Le point de vue de l'entreprise :

- L'audit du poste client pour se mettre en ordre de marche
- Définir le périmètre d'intervention du factor
- La mise en concurrence, avec ou sans courtier
- L'organisation comptable et informatique
- Les relations avec la banque
- Préparer une porte de sortie à l'affacturage

COMPETENCES VISEES

- Comprendre le fonctionnement d'un contrat d'affacturage
- Savoir négocier les éléments clés du contrat
- Savoir comment s'organiser pour la mise en place et l'optimisation du contrat



REF: TR008

DUREE:

1 jour

FORMATEUR:



Michel Pivot

Directeur Financier,
Conseil opérationnel en
gestion des entreprises

PUBLIC CONCERNE:

- Dirigeants de PME
- DAF
- Comptables

PREREQUIS:

- Maîtriser les bases de la gestion

DAF Evolution SARL au capital de 5 000€

2 rue de l'Eglise - 95450 Commeny - Tel : 06 11 20 88 91 www.dafevolution.fr contact@dafevolution.fr
RCS PONTOISE: 751 905 613 00012 - NAF 7022Z - N° TVA FR87751905613 - N° Formation 11 95 05647 95