

Optimiser le recours à l'Affacturage



Durée conseillée

2 jours soit 14 heures

Tarif selon devis



www.abisformation.fr

FINANCE

Le recours à l'affacturage ne cesse de croître, il a été multiplié par six sur la dernière décennie. La panacée ? Certainement pas. Qui dit service en voie de banalisation ne dit pas service « à tout faire ».

L'affacturage est un produit sophistiqué, délicat à manier. Vous en connaîtrez toutes les subtilités à travers cette formation

CONTENU

- L'affacturage - définition et périmètre
 - Définition
 - Les trois composantes de l'affacturage
 - La gestion du poste clients
 - L'assurance crédit
 - Le financement de trésorerie
 - Dans quels cas avoir recours à l'affacturage ?
 - Comment combiner les trois composantes de l'affacturage ?
 - Déclinaisons de l'affacturage
 - A l'export
 - Sur le marché domestique
 - Avantages et inconvénients de l'affacturage
 - Les principales sociétés d'affacturage sur le marché
- Verrouiller le contrat et le processus d'affacturage
 - La gestion du poste client
 - Définir le périmètre d'intervention du factor
 - Conserver un suivi de la gestion du poste client en interne
 - Définir les indicateurs de mesure de la performance
 - Mesurer la performance du factor
 - L'assurance crédit
 - Le contrat classique
 - L'assurance concertée
 - L'assurance catastrophe
 - Les avances sur trésorerie
 - Le principal coût de l'affacturage
 - La commission d'affacturage
 - La commission de financement
 - Calcul des commissions en fonction du volume de créances cédées, de la taille moyenne des factures, du secteur d'activité de l'entreprise, de la qualité des clients
 - Les autres postes à intégrer au coût total
 - Le fonds de garantie
 - Les coûts annexes
 - Anticiper et préparer une porte de sortie à l'affacturage

Références bibliographiques

Affacturage version 3e mi-temps
JL MORDOH
Books on demande - 02/2009

Format

Sur-mesure
Groupe de 12 stagiaires maximum

Objectifs

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables :

- De comprendre les principes et le fonctionnement de l'affacturage
- De sélectionner les services d'affacturage les mieux adaptés à la situation de l'entreprise
- De conclure un contrat d'affacturage en verrouillant le processus selon une méthode définie

Public

Toute personne, financière ou non, désirant acquérir l'essentiel des connaissances lui permettant de gérer efficacement la relation de l'entreprise avec son factor

Pré-requis

Aucun

Profil Intervenant

Formateur junior, senior ou expert

- Ayant minimum 10 ans d'expérience professionnelle
- Jusqu'à plus de 10 ans d'animation de formation
- Recrutés selon un processus de sélection normé

Pédagogie

- **Démarches** : déductive, inductive, dialectique
- **Méthodes** : démonstrative, interrogative, expositive, découverte, analogique
- **Formation-action**

Formations complémentaires

Le Credit Management - gérer le risque client / Réussir le recouvrement des créances clients / Gérer le contentieux - Faire face aux impayés

Nos pratiques qualité

- Personnalisation du contenu de formation possible, en fonction des objectifs du Client
- Remise d'un support pédagogique personnalisé et d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION sont concepteurs de ce contenu

ABIS FORMATION / ABIS INSTITUTION - 27 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS - Tél : 01 44 70 01 69 / Fax : 01 44 70 01 79
ABIS FORMATION : Sarl au capital de 10 710 € - Siret : 443 421 284 000 29 - ABIS INSTITUTION : Sarl au capital de 3 000 € - Siret : 499 856