

Plan de Formation – Utilisation du **Factoring** et des Sociétés de **Garantie de Créances** (COFACE, Atradius, Euler Hermes, etc.)

1. Prérequis

- **Expérience en gestion financière, comptabilité ou gestion commerciale.**
 - **Connaissance des principes de facturation et de gestion du poste client.**
 - **Notions en analyse de la solvabilité client et gestion des risques.**
 - **Compréhension de la trésorerie d'entreprise et des frais financiers.**
 - **Aisance avec les logiciels comptables et outils de gestion financière.**
-

2. Modalités d'Accès

- **Formation en présentiel uniquement, dispensée en entreprise ou en centre de formation.**
 - **Nombre de participants : 2 maximum, ayant un niveau et un type de formation similaires.**
 - **Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :**
 - **Casques d'amplification sonore pour les personnes ayant des difficultés d'écoute.**
 - **Supports écrits détaillés pour les personnes ayant des troubles auditifs.**
 - **Formation adaptée au rythme du participant en fonction des besoins spécifiques.**
 - **Assistance post-formation via TeamViewer pour résoudre des problèmes spécifiques après la formation.**
 - **Le formateur interviendra 15 minutes avant la session pour préparer le matériel nécessaire.**
 - **Tarif : 200€ de l'heure HT, soumis à une TVA de 20%.**
-

3. Présentation Générale

L'optimisation de la trésorerie et la réduction des risques d'impayés sont des enjeux majeurs pour une entreprise. L'utilisation de sociétés de factoring et de garantie de créances (COFACE, Euler Hermes, Atradius) permet de sécuriser le poste client, accélérer le financement et limiter les pertes en cas de défaut de paiement.

Cette formation permet de maîtriser les mécanismes du factoring et des assurances-crédit, ainsi que leur impact sur les frais financiers et la rentabilité.

4. Objectifs de la Formation

- Comprendre le fonctionnement du factoring et son impact sur la trésorerie.
 - Savoir sélectionner une société de garantie de créances adaptée.
 - Optimiser l'utilisation du factoring pour limiter les frais financiers.
 - Gérer efficacement le contrôle de solvabilité client.
 - Analyser et limiter les risques d'impayés.
-

5. Contenu de la Formation

Module 1 : Introduction aux Mécanismes du Factoring (4h)

- Définition et rôle du factoring dans la gestion financière.
- Types de factoring disponibles :
 - Factoring classique (cession des créances avec financement immédiat).
 - Factoring sans recours (protection contre les impayés).
 - Affacturage inversé (paiement anticipé des fournisseurs).
 - Confidential factoring (relation invisible pour le client).

- **Critères de choix d'une société d'affacturage (tarification, services, garanties).**
-

Module 2 : Sélection et Utilisation des Sociétés de Garantie de Créances (4h)

- **Principales sociétés d'assurance-crédit (COFACE, Euler Hermes, Atradius).**
 - **Processus de couverture des créances :**
 - **Analyse du risque client et notation de solvabilité.**
 - **Gestion des plafonds de garantie et conditions de couverture.**
 - **Procédures en cas d'impayés et déclaration des sinistres.**
 - **Critères de choix d'un contrat d'assurance-crédit (coût, délais d'indemnisation, exclusions).**
-

Module 3 : Vérification de la Solvabilité et Prévention des Risques Clients (6h)

- **Mise en place d'un processus de contrôle des clients :**
 - **Consultation des bases de données (Infogreffe, société.com, Score3).**
 - **Vérification des délais de paiement et antécédents financiers.**
 - **Notation interne des clients à risque (historique, comportement de paiement).**
 - **Techniques de prévention des impayés :**
 - **Négociation des conditions de paiement avant contractualisation.**
 - **Gestion des acomptes et garanties bancaires.**
 - **Stratégie de diversification du portefeuille client pour réduire l'exposition au risque.**
-

Module 4 : Intégration du Factoring et de l'Assurance-Crédit dans la Gestion Financière (6h)

- **Calcul du coût du factoring et de l'assurance-crédit :**
 - Analyse des frais fixes et variables.
 - Comparaison entre le coût du factoring et le coût d'un crédit bancaire.
 - Simulation d'impact sur la rentabilité et la trésorerie.
 - **Optimisation de l'utilisation du factoring :**
 - Sélection des créances à céder pour minimiser les frais.
 - Gestion des délais et optimisation des conditions contractuelles.
 - **Impact sur le bilan comptable et la trésorerie :**
 - Comptabilisation des opérations de factoring.
 - Amélioration des ratios financiers (BFR, DSO).
-

Module 5 : Suivi des Créances et Recouvrement (5h)

- **Gestion des créances sous garantie et suivi des règlements.**
- **Procédure en cas de retard de paiement :**
 - Relances amiables et formelles.
 - Activation de l'assurance-crédit en cas de non-paiement.
 - Recours aux procédures judiciaires (contentieux, injonction de payer).
- **Gestion des retours et litiges :**
 - Analyse des disputes commerciales liées aux paiements.
 - Résolution des conflits et négociation avec les clients.

Module 6 : Études de Cas et Mise en Pratique (5h)

- Cas pratiques de mise en place d'un contrat de factoring.
- Analyse d'un portefeuille client et identification des risques.
- Simulation d'un sinistre et activation d'une garantie de créance.
- Calcul du coût du factoring et impact sur la trésorerie.
- Validation des acquis à travers des exercices pratiques.

6. Compétences Acquises

- ✓ Comprendre et intégrer le factoring et l'assurance-crédit dans la gestion financière.
- ✓ Sélectionner une société de factoring ou de garantie de créance adaptée.
- ✓ Mettre en place des stratégies de contrôle et de réduction des risques clients.
- ✓ Optimiser la gestion des créances et des délais de paiement.
- ✓ Analyser et limiter l'impact des frais financiers sur la rentabilité.

7. Durée de la Formation et Tarifs (HT, soumis à TVA 20%)

Type de Formation	Durée	Tarif HT	Tarif TTC
Formation Complète - Factoring et Garantie de Créances	30h	6 000€	7 200€
Formation Express - Factoring et Garantie de Créances	15h	3 000€	3 600€

8. Assistance Post-Formation

-  **Support via TeamViewer pour assistance en cas de problème technique.**
 -  **Correction d'erreurs et ajustements en fonction des cas spécifiques rencontrés en entreprise.**
 -  **Accompagnement personnalisé en cas de difficultés sur certains modules.**
-

Conclusion

Cette formation permet aux commerciaux, comptables et gestionnaires financiers d'optimiser leur trésorerie et de sécuriser leur poste client en utilisant efficacement les outils de factoring et de garantie de créances. Elle permet de réduire les impayés et les coûts financiers tout en maintenant une rentabilité saine.