



Affacturage et supply chain finance : Financement du poste client

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/affacturage-et-supply-chain-finance-financement-du-poste-client>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
FA159

 CATÉGORIE
Crédit Management

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser les principes fondamentaux de l'affacturage et du financement du poste client.
- ✓ Comprendre les différentes formes d'affacturage et savoir sélectionner la solution adaptée aux besoins de l'entreprise.
- ✓ Savoir analyser l'éligibilité, la qualité et la valeur financière des créances commerciales.
- ✓ Maîtriser les mécanismes juridiques et contractuels liés à la cession et au financement des créances.
- ✓ Savoir calculer et analyser le coût, le pricing et la rentabilité des opérations d'affacturage.
- ✓ Comprendre les mécanismes de Supply Chain Finance et leurs applications au financement des fournisseurs.
- ✓ Maîtriser les principaux risques liés aux créances commerciales et mettre en place des dispositifs de contrôle adaptés.
- ✓ Savoir structurer des opérations d'affacturage international en intégrant les risques pays, de change et de crédit.
- ✓ Comprendre les apports de la digitalisation, des plateformes et des API dans l'automatisation du financement du poste client.
- ✓ Être capable de concevoir une stratégie globale d'optimisation du BFR combinant affacturage, Supply Chain Finance, gestion du crédit client et trésorerie.

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs financiers (CFO), directeurs de trésorerie et responsables du financement court terme.
- ✓ Credit Managers, responsables du crédit client et responsables du poste clients.
- ✓ Trésoriers, responsables cash management et responsables du besoin en fonds de roulement.
- ✓ Responsables Supply Chain, achats et gestion du cycle fournisseurs.
- ✓ Directeurs administratifs et financiers (DAF) et responsables comptables.
- ✓ Banquiers, responsables Trade Finance, Transaction Banking et financement du commerce.
- ✓ Responsables Affacturage, Factoring, Supply Chain Finance et financement des entreprises.
- ✓ Risk Managers, analystes crédit et responsables de la gestion du risque de contrepartie.
- ✓ Responsables recouvrement, crédit client, assurance-crédit et gestion des créances.
- ✓ Juristes, avocats d'affaires et professionnels intervenant dans la structuration des opérations de financement.
- ✓ Fintechs, plateformes digitales, consultants et experts spécialisés en financement du BFR et Supply Chain Finance.
- ✓ Dirigeants de PME, ETI et grandes entreprises souhaitant optimiser leur trésorerie, leur poste clients et leur cycle d'exploitation.



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de l'affacturage et du financement du poste client

- Comprendre les principes, mécanismes et finalités de l'affacturage.
- Identifier les besoins de financement liés au cycle d'exploitation et au poste clients.
- Distinguer affacturage, escompte, cession de créances, financement court terme et Supply Chain Finance.

2 / Typologie des opérations d'affacturage

- Maîtriser les différentes formes d'affacturage : avec recours, sans recours, confidentiel et international.
- Comprendre les mécanismes de financement, d'assurance-crédit et de recouvrement associés.
- Choisir la solution d'affacturage adaptée au profil de risque, aux clients et aux besoins de trésorerie de l'entreprise.

3 / Analyse et financement des créances commerciales

- Évaluer la qualité, l'éligibilité et la liquidité des créances proposées au financement.
- Analyser les échéances, concentrations, litiges, retards de paiement et risques de dilution du poste clients.
- Déterminer les niveaux de financement, réserves, plafonds et conditions applicables aux créances.

4 / Structuration juridique et contractuelle de l'affacturage

- Maîtriser les principaux contrats, conventions et mécanismes juridiques liés à l'affacturage.
- Comprendre les règles relatives à la cession, au transfert, à la notification et à l'opposabilité des créances.

- Identifier les responsabilités respectives de l'entreprise, du factor, du débiteur et des assureurs-crédit.

5 / Pricing, commissions et rentabilité des opérations

- Décomposer le coût global d'une opération d'affacturage : commission de financement, commission de service et frais annexes.
- Calculer le coût effectif du financement et mesurer son impact sur la marge de l'entreprise.
- Comparer la rentabilité des différentes solutions de financement du poste clients.

6 / Supply Chain Finance et financement du cycle fournisseurs

- Comprendre les mécanismes de Reverse Factoring, Dynamic Discounting et programmes de financement fournisseurs.
- Analyser le rôle des donneurs d'ordre, fournisseurs, banques, fintechs et plateformes de Supply Chain Finance.
- Structurer des programmes permettant d'améliorer simultanément la liquidité des acheteurs et le financement des fournisseurs.

7 / Gestion des risques et analyse du crédit

- Identifier les risques de crédit, dilution, fraude, concentration, opérationnels et juridiques liés aux créances.
- Mettre en place des limites, critères d'éligibilité, contrôles et mécanismes de surveillance du portefeuille.
- Intégrer les garanties, assurances-crédit et dispositifs de recouvrement dans la gestion globale du risque.

8 / Affacturage international et financement du commerce

- Comprendre les spécificités du financement des créances commerciales internationales.
- Maîtriser les enjeux liés au risque pays, risque de change, juridictions multiples et pratiques commerciales internationales.
- Structurer des opérations d'Export Factoring et d'Import Factoring adaptées aux flux commerciaux transfrontaliers.

9 / Digitalisation, plateformes et automatisation du financement

- Comprendre le rôle des plateformes digitales, API et systèmes de gestion des créances dans l'automatisation des opérations.

- Automatiser l'intégration des factures, contrôles d'éligibilité, rapprochements et processus de financement.
- Évaluer les enjeux liés à la qualité des données, cybersécurité, fraude et traçabilité des transactions.

10 / Pilotage stratégique du poste client et de la Supply Chain Finance

- Mesurer l'impact de l'affacturage sur le BFR, le DSO, la trésorerie et la structure financière.
- Construire une stratégie intégrée de financement du cycle clients-fournisseurs.
- Optimiser le financement du besoin en fonds de roulement tout en maîtrisant les coûts, risques et contraintes opérationnelles.

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 16 au 20 Nov. 2026

 Présentiel - Casablanca

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>