

Affacturage et supply chain finance : Financement du poste client

Lien : https://maroc-performance.com/formation/affacturage-et-supply-chain-finance-financement-du-poste-client

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
FA159

CATÉGORIE
Crédit Management

Maroc Performance

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.

Maroc Performance

👥 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.

Maroc Performance



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.

Maroc Performance

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.

Maroc Performance

- 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
12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 11/11/2026 — Réf : FA159
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance