

LE FINANCEMENT PAR LA MOBILISATION DE CRÉANCES PROFESSIONNELLES

BA150

2 jours (14h) 1 290,00 €^{HT}

Objectifs

Acquérir une approche financière et juridique des différents modes de mobilisation de créances professionnelles • Maitriser la loi de cession de créances professionnelles Loi Dailly dans ses différentes étapes et son efficacité dans le cadre de procédures collectives • Maitriser les différentes techniques d'affacturage et leurs utilisations pour les entreprises • Maitriser l'escompte commercial et les éléments de droit cambiaire • Connaître la mobilisation de créances nées sur l'étranger MCNE

Profil Stagiaire(s)

Cette formation s'adresse aux juristes de banques, chargés d'affaires entreprises et chargés de clientèle, trésorier, responsables de la conformité, analystes crédit, back office et services de recouvrement amiables ou contentieux

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

Profil animateur(s)

Cette formation en banque est animé par un juriste de banque, formateur et coach en banque assurance avec une expérience dans les domaines du notariat et du conseil juridique. ce formateur transmet depuis plus de 20 ans son savoir faire constamment mis à jour notamment sur les domaines du droit bancaire, de la responsabilité civile des activités bancaires, des procédures collectives, des techniques de recouvrement contentieux.

PROGRAMME

Introduction

Les processus de transfert de créances :

- . la cession de créances
- . la délégation de créance
- . l'escompte bancaire
- . l'affacturage

Les limites/différences de ces techniques - Introduction de la Loi Dailly en 1981

Le cadre juridique de la loi dite « Dailly » (Articles 313.23 à 313.35 du CMF)

La réglementation sur les délais de paiement

La cession de créances professionnelles Loi DAILLY 1981/1984

Les conditions de fonds

Les personnes :

- . le cédant
- . le cédé
- . le cessionnaire

Les créances pouvant être cédées

Les conditions de formes

Les modalités de la mise en œuvre de la Loi Dailly

La convention cadre

Le bordereau de cession

- . forme
- . formalisme : mentions obligatoires

Les effets de la cession dite « Dailly »

Transmission de la créance

Opposabilité de la créance :

- . cession non notifiée
- . cession notifiée
- . acceptation

Nantissement de créance ou Cession Dailly à titre de garantie ?

Distinction - Effets

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

Nos sessions

15 - 16 déc. 2022 : Paris / A
Distance

LE FINANCEMENT PAR LA MOBILISATION DE CRÉANCES PROFESSIONNELLES

BA150

2 jours (14h) 1 290,00 €^{HT}

Différences entre la cession Dailly, l'affacturage et l'escompte

Les conflits entre cessionnaires

Les créances Dailly et Procédure Collective

L'affacturage

Définition, généralités

Les entreprises éligibles, mécanisme de l'affacturage, l'assurance-crédit, la gestion complète du poste clients

Les fondements juridiques de l'affacturage : la subrogation de paiement, le contrat d'affacturage

Aspects techniques : fond de garantie, commissions, règlement direct, caution du dirigeant

Les différentes formes d'affacturage : non géré, géré, reverse factoring, de la balance clients, au forfait, ponctuel, import, export, de situations de travaux, déconsolidant

Avantages - Inconvénients

L'escompte bancaire

Définition, Généralités sur le titre, le formalisme cambiaire

L'endossement, (les différents types d'endos)

La lettre de change, le billet à ordre, le protêt

L'escompte bancaire, (avantages, inconvénients)

Le suivi du risque escompte

La mobilisation de créances nées sur l'étranger MCNE

Généralités, les différentes formes de mobilisation, l'assurance-crédit

Méthode pédagogique

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.