

Sujets 2007

- Relations clients : accélérateur de cash et stratégie de fidélisation
- Intégrer l'information commerciale dans une vision globale de la relation client et prospect
- L'affacturage, la technique d'optimisation de votre BFR
- Maîtriser le recouvrement, pour que vos factures ne soient plus traitées comme celles des autres
- Techniques et maîtrises du risque client à l'export
- Explorez les nouvelles possibilités qu'offre l'implémentation d'un système entièrement intégré de gestion des comptes clients
- Optimisation de votre poste client : pourquoi restez-vous les banquiers de vos clients ?
- Maîtriser les Fondamentaux juridiques pour commercer en toute sécurité
- Les tableaux de bord du Credit Manager pour mieux piloter son risque client
- Crédit Documentaire : Les apports de la RUU 600
- Optimisation du BFR : un enjeu de taille pour une entreprise
- Financements sur stocks : maximisez les actifs de votre bilan !
- Comment choisir et implémenter le bon outil de gestion de trésorerie ?
- Les techniques du marketing au service du recouvrement
- Du risque client à l'Intelligence Economique : d'une approche défensive à une stratégie offensive
- Externalisation du poste client : moteur de performance financière et optimisation des coûts
- La gestion pragmatique et préventive de la trésorerie des PME
- L'anticipation des difficultés des entreprises
- L'automatisation du lettrage client

Risque, trésorerie, cash management

- Maîtrise des risques & optimisation de la performance : comment renforcer le contrôle interne ?
- Dématérialisation : de la facture au paiement, quelles solutions ?
- Cash pooling domestique et international
- Cash Management : comment tirer parti du SEPA (Single Euro Payment Area) ? Premiers impacts concrets
- Centralisation de trésorerie : architecture et outils de la gestion des flux ?
- Quelle stratégie SI pour le directeur financier ?
- ISR : pourquoi et comment concilier performance financière et performance sociétale ?
- Choisir les outils de gestion adéquats
- Cash Management : les nouveaux outils pour gérer les flux
- Moyens de paiement à l'international : comment accélérer et sécuriser les ventes à l'étranger ?
- Automatiser, dématérialiser, sécuriser grâce à une centrale de paiements
- Cash pooling domestique et international
- Centralisation des opérations de paiement et communication bancaire

Les problématiques doivent être affinées et détaillées par vos soins (3 lignes max)

Attention

**Les problématiques doivent être affinées
et détaillées par vos soins (3 lignes max)**

Afin de favoriser la richesse du programme, il n'est pas possible pour un partenaire de répéter son atelier ou de choisir une problématique trop proche de celle d'un autre partenaire. Deux opérateurs concurrents peuvent cohabiter en délimitant chacun leur champ d'intervention ou en choisissant un angle d'attaque spécifique. Nous vous invitons donc à déposer un intitulé précis et de détailler votre problématique de manière à ce qu'elle laisse clairement apparaître votre angle d'attaque et donc votre spécificité.

- Gestion du risque et du portefeuille
- Instruments de gestion de trésorerie (emprunts, titres, produits dérivés, etc.)
- In House Cash (gestion des paiements intra et intercompagnies)
- Gestion Trésorerie et communication bancaire en ASP
- Optimisation du taux de lettrage - Rapprochement bancaire

Risque, information commerciale, recouvrement, credit-management

- L'impact d'une rupture dans la chaîne de production sur le BFR
- Comment négocier et gérer efficacement votre contrat d'affacturage pour optimiser le cash ?
- Valoriser son contrat d'assurance-crédit en optimisant les solutions de financement
- Comment Bâle II et les notations crédit vont-elles modifier les relations entre les PME et les Banques ?
- Dématérialisation des factures et réduction des DSO
- Prévention, couverture du risque, vers une approche intégrée
- L'exploitation de l'information légale
- Prévenir le risque grâce à une analyse par les méthodes financières
- Collecter, traiter et interpréter l'information nécessaire à la décision crédit
- Structure de surveillance financière et extra-financière de ses partenaires
- Assurance-crédit : les nouvelles formes d'assurance-crédit ?
- Reverse factoring
- Titrisation des créances commerciales
- Financement de balances clients
- La relance, un acte commercial ?
- Recouvrement de créances dans les pays à risque politique
- Prévention & Sauvegarde : comment tirer parti des réformes récentes?
- Solutions logicielles en credit management

Dématérialisation / Automatisation

- Dématérialisation des moyens de paiement
- Dématérialisation fiscale des factures
- Dématérialisation du processus achats
- Certification et signature électronique
- Télé Procédures et plate formes
- Archivage électronique
- Optimisation de la chaîne logistique financière (Financial Supply Chain Management)

Les problématiques doivent être affinées et détaillées par vos soins (3 lignes max)



Attention

Afin de favoriser la richesse du programme, il n'est pas possible pour un partenaire de répéter son atelier ou de choisir une problématique trop proche de celle d'un autre partenaire. Deux opérateurs concurrents peuvent cohabiter en délimitant chacun leur champ d'intervention ou en choisissant un angle d'attaque spécifique. Nous vous invitons donc à déposer un intitulé précis et de détailler votre problématique de manière à ce qu'elle laisse clairement apparaître votre angle d'attaque et donc votre spécificité.