

25-26 Octobre 2007

Paris - Bourse de Commerce

CASH & CREDIT

FORUM des financements inter-entreprises

PARIS 2007

Un événement co-organisé par



et



Chambre de commerce
et d'industrie de Paris
Paris

Avec le partenariat information et promotion CFO News



22 ateliers - 1 plénière - 60 experts

*Pour identifier et maîtriser les outils et méthodes nécessaires
à la gestion du poste client et à l'optimisation de la trésorerie*

Partenaires médias



Programme et inscriptions sur :

www.cashandcredit-forum.com

9h30 : Accueil café - 10h30 : Allocution d'ouverture de Mme Roy, présidente de la CCIP Paris

11h00 - 12h30

Atelier 1 Relations clients : accélérateur de cash et stratégie de fidélisation

Pilotage : IGREC SA

Intervenants : Jean-Paul Duval, Président et Albert Quentrec, Directeur associé - IGREC
*Comment une stratégie d'accélération du cash à travers une externalisation, devient-elle un levier pour associer performance financière et satisfaction clients ?
Quels enjeux ? Quel cahier des charges ? Quel retour sur investissement ?*

Atelier 2 Intégrer l'information commerciale dans une vision globale de la relation client et prospect

Pilotage : COFACE

Intervenant : Hervé Vincent, Directeur des ventes, COFACE
De l'identification de partenaires commerciaux à l'évaluation de leur solvabilité, l'information d'entreprise est essentielle pour la connaissance et la gestion de la relation client.

Atelier 3 L'affacturage, la technique d'optimisation de votre BFR

Pilotage : Groupe GE FACTOFRANCE

Intervenants :

- Patrice Coulon, Directeur Général Adjoint en charge du développement de FactoFrance
- Sophie Susterac, Directrice Régionale de Cofacredit, Factor spécialisé à l'export
Votre cycle d'exploitation génère des besoins de trésorerie importants dans votre entreprise ? Vous cherchez de nouvelles sources de financement ? L'affacturage est la solution alliant financement déplaçonné, gestion de votre poste clients et garantie contre l'insolvabilité de vos clients. Sur mesure, les différentes solutions d'affacturage s'adaptent à la réalité de votre entreprise tant dans vos activités domestiques qu'internationales pour vous accompagner dans votre croissance.

Atelier 4 Maîtriser le recouvrement, pour que vos factures ne soient plus traitées comme celles des autres

Pilotage : RECOFACT

Intervenant : Jean-Charles Ortega, Directeur Commercial Groupe RECOFLASH
Conscient des enjeux liés à la maîtrise du Risque Clients pour votre entreprise, vous êtes confrontés à de profonds changements réglementaires qui font peser des contraintes de rentabilité et de profitabilité sur la relance, le recouvrement et le contentieux. Optimisez votre gestion du BFR et votre trésorerie, réduisez les risques d'impayés définitifs et recentrez-vous sur votre cœur de métier.

14h00 - 15h30

Atelier 5 Techniques et maîtrises du risque client à l'export

Pilotage : EULER GROUP

Intervenants :

- Patrice Luscan, Directeur Marketing, Euler Hermes SFAC
- Martin Sheppard, Responsable Arbitrage Export, Euler Hermes SFAC
- Gérard de Filippis, Responsable du dépt Procédures Collectives, Euler Hermes SFAC
- Nicolas Garcia, Responsable du Marketing et des Ventes, Euler Hermes World Agency
Face à l'internationalisation croissante des échanges commerciaux, quels sont les principaux risques à l'export ? Quelles sont les zones les plus favorables à l'export et les zones à risques ? Quelles sont les solutions pour protéger au mieux vos échanges commerciaux et comment recouvrer les créances à l'international ?

Atelier 6 Explorez les nouvelles possibilités qu'offre l'implémentation d'un système entièrement intégré de gestion des comptes clients

Pilotage : SUNGARD - **Intervenant :** En attente (mise à jour sur le site)

Atelier 7 Optimisation de votre poste client : pourquoi restez-vous les banquiers de vos clients ?

Pilotage : LOWENDALMASAI (Resulteam)

Intervenants :

- Frédéric Doumen, Directeur LowendalMasai
- Serge Mosselmans, Directeur de mission LowendalMasai
- Patrice Perier, DAF - Dalkia France, Etablissement Centre Méditerranée
Un processus "Facturation - Relance et encaissement" peu ou mal maîtrisé conduit à des délais importants entre l'émission de la facture et le recouvrement. L'entreprise subit alors un en-cours important qu'il faut financer, et devient alors le banquier de ses clients. Quelle stratégie faut-il adopter ? Quels sont les enjeux pour les entreprises ? Quelles sont les causes de blocage de règlement par secteur d'activité ? Quelles sont les solutions pour optimiser rapidement et durablement votre poste client ?

Atelier 8 Maîtriser les Fondamentaux juridiques pour commercer en toute sécurité

Intervenant : Thibault du manoir de Juaye, avocat

Cet atelier se propose de clarifier les obligations auxquelles sont soumis les contractants : Conditions Générales de Vente, Clause de réserve de propriété, clause pénale... dont la bonne rédaction est un facteur déterminant de prévention des litiges.

16h00 - 17h00 - Séance plénière

Sous la direction de M. Kling - Expert comptable - Vice-président de la CCIP Paris

"Le financement des entreprises : réflexions sur le vivier que constitue la mobilisation et la maîtrise du poste client"



Vendredi 26 Octobre 2007

9h00 - 10h30

Atelier 9 Assurance-crédit et financement du Poste clients

Pilotage : COFACE

Intervenant : Gerald Kerbrat, Responsable Solutions financières, Coface
Au-delà de la protection de votre Poste clients, un contrat d'assurance-crédit se valorise également par l'accès à des solutions de financement optimisées.

Atelier 10 Mettre en place une politique de gestion du BFR pragmatique et évolutive

Pilotage : ERNST&YOUNG

Intervenant : Claude Walbert, Responsable département BFR Management
L'étude Ernst & Young 2007 De l'émergence à la performance de la "Cash generation" Dans un contexte économique difficile, les entreprises - déjà endettées - voient leurs sources de financement se raréfier, obligeant les dirigeants à trouver une nouvelle discipline dans la gestion du cash. Face à cette situation, les entreprises ont dû mettre en place ces dernières années des programmes d'amélioration du BFR.

Seront abordés notamment les thèmes suivants : Les raisons majeures qui pilotent la mise en place d'une politique de gestion du BFR, Les freins à cette mise en place, Les meilleures pratiques, Les axes d'amélioration envisagés.

Atelier 11 La loi de sauvegarde du 26 juillet 2005

Pilotage : CCIP Délégation de Paris

Intervenants :

- Anne Outin-Adam, Directeur du pôle de politique législative et juridique de la CCIP
- Claudine Alexandre-Caselli, rédacteur en chef de la lettre de l'observatoire consulaire des entreprises en difficultés de la CCIP
- Didier Vasseur, Ancien Président de Chambre au Tribunal de Commerce de Paris
La loi de Sauvegarde, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2006, permet au dirigeant d'une entreprise de déclarer, au Président du Tribunal de Commerce, en toute confidentialité, ses difficultés financières, avant que sa société ne soit en cessation de paiement. Cette anticipation, couplée à la mise en place d'une procédure de sauvegarde, permet d'éviter, autant que possible, la liquidation de la société et d'en faciliter ainsi le redressement. Cet atelier dressera un état des lieux de ces nouvelles mesures et de leurs avantages respectifs.

9h00 - 10h30 suite

Atelier 12 Les tableaux de bord du Credit Manager pour mieux piloter son risque client

Pilotage : ALTISYS

Intervenant : Jean-René SELLOS, Directeur ALTISYS

Altisys vous propose de découvrir une solution de reporting et d'aide à la décision dédiée au Credit Manager. De la conception à la diffusion, venez découvrir comment vous constituer des outils de mesure complets et pertinents qui vous permettront d'assurer un pilotage "pro-actif".

Atelier 13 Crédit Documentaire : Les apports de la RUU 600

Intervenant : En attente (mise à jour sur le site)

De nouvelles Règles et Usances Uniformes (RUU) entrent en application en juillet 2007. Ces RUU 600 apportent des modifications importantes dont les points forts et les points faibles méritent d'être commentés.

11h00 - 12h30

Atelier 14 Optimisation du BFR : un enjeu de taille pour une entreprise

Pilotage : CGA

Intervenant : Katy Leclaire, Directeur Délégué Grands Comptes

Il est préférable avant de rechercher des solutions de financement, d'identifier le niveau optimal vers lequel doivent tendre les encours sur les 3 composantes du BFR (clients, stocks, fournisseurs) afin de minimiser les coûts des solutions de financement. Cet atelier abordera les questions factoring et de forfaiting.

Atelier 15 Financements sur stocks : maximisez les actifs de votre bilan !

Pilotage : Groupe GE FACTOFRANCE

Intervenants :

- Olivier Lène, Ingénieur d'Affaires en charge du développement du Financement sur Stocks
- Patrice Coulon, Directeur Général Adjoint, en charge du développement de Factofrance

Ne laissez plus dormir vos stocks de matières premières ou de produits semi-finis et tirez le meilleur parti de vos actifs avec le financement sur stocks. Solution de financement gagée sur vos stocks, le financement sur stocks est une ligne de crédit revolving qui présente un double avantage pour votre entreprise. Vous obtenez un financement qui suit votre courbe d'activité. Complémentaire des solutions d'affacturage, le financement sur stocks vous permet de financer la globalité de votre bas de bilan et de croître sereinement.

Atelier 16 Comment choisir et implémenter le bon outil de gestion de trésorerie ?

Pilotage : ERNST & YOUNG

Intervenants :

- Pierre-Jean Sigrist, senior Manager ERNST & YOUNG
- Frédéric Piolti, BFR Management ERNST & YOUNG

Pourquoi s'intéresser au choix d'un progiciel de gestion de trésorerie ? Qu'est ce qu'un progiciel de gestion de trésorerie ? Quels sont les critères de choix ? Les outils du marché. Comment choisir et implémenter le bon outil ?

Atelier 17 Les techniques du marketing au service du recouvrement

Pilotage : INTRUM JUSTITIA

Intervenants :

- Pascal Labrue, Directeur Général d'INTRUM JUSTITIA Europe du Sud
- Anne Williard, Directrice Générale adjointe d'INTRUM JUSTITIA France

Vous souhaitez réduire les délais de paiement de vos clients, en France comme à l'export ? Vous avez déployé l'ensemble des best practise du recouvrement. Sortez du cadre et appuyez-vous sur les techniques marketing, Benchmarking, segmentation, scoring, qui sont des alliés efficaces pour développer une meilleure connaissance des spécificités régionales et une meilleure connaissance des comportements de vos clients débiteurs.

80 € TTC
la journée
par personne
(Hors repas)

Atelier 18 Du risque client à l'Intelligence Economique : d'une approche défensive à une stratégie offensive

Pilotage : ARCA CONSEIL

Intervenant : En attente (mise à jour sur le Site Internet)

"Chaque jour les entreprises sont confrontées à des tentatives de déstabilisation qu'elles doivent impérativement anticiper. L'information revêt alors un caractère vital, qu'elle soit économique, financière ou stratégique.

Comment conquérir des parts de marché en développant une politique de prévention des risques et en ayant une exploitation offensive de l'information ?

Comment sécuriser l'entreprise grâce à une analyse constante des vulnérabilités."

14h00 - 15h30

Atelier 19 Externalisation du poste client : moteur de performance financière et optimisation des coûts

Pilotage : IN VOICE (Groupe IGREC)

Intervenant : Albert Quentrec, Président IN VOICE

Comment allier performance économique et financière avec projet social et éthique à travers une organisation centrée sur le télétravail ?

Quels enjeux : financiers et humains ? Comment professionnaliser la fonction "poste clients" ? Quel environnement légal autour du concept du télétravail ? Comment l'entreprise et le salarié deviennent-ils des alliés pour développer chacun leurs projets ?

Atelier 20 La gestion pragmatique et préventive de la trésorerie des PME

Pilotage : FRANCE DEFI

Intervenant : Alain Philippe ETLIN, Expert comptable - Commissaire aux comptes, Cabinet ACOFI à Paris, Membre de France Défi

Gérer sa trésorerie, c'est avant tout anticiper !

France Défi vous donne dans cet atelier quelques astuces pour optimiser votre trésorerie. 5 points principaux sont à retenir : Bien choisir le mode de financement des investissements, Savoir anticiper la croissance, Accélérer les encaissements, Ralentir les décaissements, Négocier de bonnes conditions bancaires.

Atelier 21 L'anticipation des difficultés des entreprises

Pilotage : FNGPA

Intervenant : En attente (mise à jour sur le site)

Les difficultés des entreprises peuvent dans de nombreux cas être identifiables par des mesures d'anticipation. Cet atelier se propose de faire un tour d'horizon des points de vulnérabilité et détermine un certain nombre d'actions préventives à mettre en place.

Atelier 22 L'automatisation du lettrage client

Pilotage : DIMO GESTION

Intervenants : Valérie Konarski, Responsable Commerciale BU Finance

Présentation de GEC lettrage, automate qui établit la correspondance entre une ou des factures et leur(s) règlement(s). Solution inédite, très puissante, simple et conviviale, elle libère le service comptabilité d'un pointage manuel fastidieux et offre fiabilité et gain de productivité (de 60% à 80% de lettrage automatique).

Cash & Credit 2007

Forum des financements inter-entreprises

Réservez vos ateliers et plénière

Merci de retourner ce coupon dûment complété et accompagné du chèque de réservation à DPE Événements :
Contact : Marion Carlier - 38 rue Victor Lagrange - 69362 LYON Cx 07 - Tél. 04 72 98 26 60 - Fax 04 72 98 26 80

www.cashandcredit-forum.com (inscriptions en ligne)

Ateliers (inscription payante à la journée)

Cochez les ateliers choisis en indiquant le nom du participant pour chaque atelier.

Attention : 1 seul choix d'atelier par tranche horaire.

Merci de photocopier ce bulletin en autant d'exemplaires que de participants.

Jeudi 25 Octobre 2007

Ateliers de 11h à 12h30

- 1
2
3
4

Ateliers de 14h à 15h30

- 5
6
7
8

Plénière de 16h00 à 17h00 oui non

Vendredi 26 Octobre 2007

Ateliers de 9h à 10h30

- 9
10
11
12
13

Ateliers de 11h à 12h30

- 14
15
16
17
18

Ateliers de 14h à 15h30

- 19
20
21
22

Fiche Signalétique

Société
Activité
Nom/Prénom
Fonction
Adresse
CP/Ville
Tél. Fax
E-mail

Réservation des ateliers

- Journée du 25 octobre 2007 : 80 € TTC
 Journée du 26 octobre 2007 : 80 € TTC

Réservation du repas

Vous avez également la possibilité de réserver vos repas : une prestation traiteur vous est proposée au tarif de 20 € TTC. La pause déjeuner est proposée sous forme de cocktail déjeunatoire sous la coupole de la Bourse de Commerce.

- Repas du 25 octobre 2007 : 20 € TTC
 Repas du 26 octobre 2007 : 20 € TTC

Total repas.....€ TTC

Total ateliers + repas TTC€TTC

- Je joins un chèque du montant TTC de € libellé à l'ordre de DPE.
Une facture acquittée vous sera adressée en retour, ainsi qu'un courrier de confirmation.
 Je paye à réception de facture.

**Total TTC€TTC
(TVA 19,6 % incluse)**

Un badge vous sera envoyé avec le courrier de confirmation dans les 10 jours suivants votre inscription. Pour toute inscription reçue après le 10/10/2007, le badge vous sera remis directement à l'accueil.

Date	Signature	Cachet de l'entreprise

Conditions d'annulation effectuée à votre initiative

- 30 jours ouvrables avant le 25 octobre 2007, nous vous remboursons la totalité de votre inscription.
- 20 jours ouvrables avant le 25 octobre 2007, nous vous remboursons 50 % de votre inscription.
- Moins de 10 jours ouvrables avant le forum ou en cas d'absence le jour du colloque, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement.

Dans tous les cas, vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et les coordonnées du remplaçant.

Les partenaires "métier" et "visibilité"

Structures privées, possédant un rayonnement national ou international. Elles proposent une offre de produits ou services en matière de gestion de la trésorerie et/ou de maîtrise du poste client.

Les partenaires "métier" au sein des ateliers, apportent à la manifestation les compétences et les expertises nécessaires à la compréhension des problématiques abordées au cours de ce Forum Cash and Credit 2007.

Vous pouvez rencontrer ces structures sur des points partenaires aménagés sur la manifestation.



Les rendez-vous d'affaire

Cash & credit vous donne la possibilité de rencontrer les partenaires lors de rendez-vous personnalisés d'une durée de 20 à 30 minutes.

Une fois enregistrée votre inscription, notre équipe prendra contact avec vous pour vous proposer des plages horaires compatibles avec vos contraintes (selon disponibilité).



M. KLING

Vice Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris
Délégation de Paris

Mme ROY

Présidente de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris
Délégation de Paris

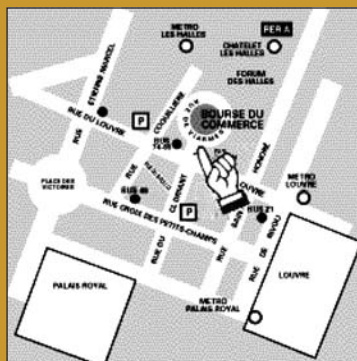
Les chefs d'entreprises avisés savent qu'une bonne gestion du BFR est essentielle pour éviter d'être confronté, un jour ou l'autre, à des tensions au niveau de leur trésorerie. Cependant, trop nombreux sont encore ceux qui endossent, aujourd'hui, un rôle qui n'est pas le leur : celui de banquier de leurs clients, en jonglant au mieux entre les règlements des créances et les crédits que leur accordent les fournisseurs.

Pourquoi ne pas transformer cette contrainte en opportunité en optimisant la gestion du poste "client"? Des instruments existent, de bonnes pratiques et de nouveaux usages, développés par les professionnels au cours de ces dernières années, sont aujourd'hui à la portée de la plupart des dirigeants de PME, voire de plus grandes entreprises. Ils ne les connaissent pas suffisamment ou les maîtrisent partiellement, faute de temps ou d'occasion de les découvrir.

Dès lors, ils s'exposent aux aléas des délais de paiement, et plus grave, aux risques d'impayés avec toutes les conséquences fâcheuses que vous connaissez.

C'est pourquoi le FORUM CASH & CREDIT est organisé pour vous. Il a pour objectif de vous aider à mieux gérer le gisement de ressources que constitue le poste client et à optimiser ainsi votre trésorerie.

Au cours de ces deux journées, les ateliers et conférences vous permettront de faire toute la lumière sur les nouveaux process, outils et solutions pratiques qui sont aujourd'hui indispensables à tout dirigeant de PME désireux d'améliorer ses performances en matière de gestion de son cycle d'exploitation.



Les conditions d'accès

• Accès Piétons

Adresse :
2 rue de Viarmes - 75001 PARIS
Métro 1 : Les Halles - Louvre Rivoli
RER : Châtelet les Halles
Bus : 67, 74, 81

• Parking

Forum des Halles Croix des Petits Champs

DPE Événements

Cash&Credit 2007 - INSCRIPTIONS

38, rue Victor Lagrange
69362 LYON Cedex 07

Pour vous garantir votre inscription sur

Cash&Credit 2007

merci de nous retourner cette page dûment complétée,

dans les meilleurs délais.