

Cet article vous est offert par votre magazine CFO-news.com (Cash & Flows Optimisation)**■ Interview Cash For Growth - François de LANDES**

Cash For Growth audite la gestion de votre BFR et propose à vos équipes des solutions et formations pour améliorer votre trésorerie.



CFO-news : François de Landes, après 10 années passées dans l'informatisation du crédit client, vous prenez la direction de CASH FOR GROWTH. Quelles sont vos motivations ?

François de Landes : Il y a 10 ans quand nous lançons notre progiciel de Gestion de la Relance Client Assisté par Ordinateur (ex GRCAO aujourd'hui Altisys et parmi les leaders) nous faisons partie des pionniers. Il fallait évangéliser. Le crédit management était très tourné vers le scoring, jugé bien plus noble que le recouvrement. Puis il y a eu la mode du DSO et maintenant le métier est mature et tourné durablement vers la CASH génération. Le crédit management est un métier qui n'a pas fini d'évoluer. CASH FOR GROWTH répond à la demande d'accompagnement des entreprises dans leur programme de génération de cash tant sur le levier " poste client " que " poste fournisseur".

Le conseil et la formation sont de nouveaux métiers pour vous, comment l'abordez vous ?

C'est une suite logique. Prenons l'exemple de la mise en place d'un progiciel de crédit client. La pertinence du projet n'est plus à démontrer et la conduite du changement est un des éléments clés. La prise en compte de la dimension humaine, des valeurs de l'entreprise, de la culture, et des résistances au changement au travers d'une démarche de participation, de communication et de formation/coaching font partis de nos missions. L'un des facteurs différentiel c'est l'équipe ! Nos consultants sont des enfants de la culture CASH. La démarche CASH passe par une implication de l'ensemble des acteurs de l'entreprise. Structurer et optimiser est une étape, dynamiser, mobiliser, faire progresser et grandir pérennisent la performance.

Qu'est ce qui vous différencie des autres cabinets ?

Nous sommes 5 associés accompagnés d'une dizaine de consultants partenaires experts dans les technologies, le management, le coaching et la stratégie au service de programmes de génération de CASH. Nous nous organisons autour d'une démarche multi-leviers. Notre approche, basée sur un système de modularité, varie en fonction de la structure et de la culture de nos clients.

Il y a déjà une grande diversité dans les métiers du crédit client et vous y ajoutez le poste fournisseur. Est qu'il y a un lien et ne risquez-vous pas de vous éparpiller ?

Des liens il y en a ! Mais je n'aborderai pas le sujet comme cela. Nous suivons de près les récentes évolutions dans les directions financières. Les DAF sont de plus en plus engagés dans la stratégie de l'entreprise. Ils endossent le poste de Directeur Général Finance avec une vision tournée vers le haut de bilan et la sincérité des comptes " gardien du temple par rapport à la communauté financière". Il y a une place à prendre pour les assister sur le bas de bilan. C'est l'émergence des Cash For Growth Managers ou BFR managers avec une vision poste clients, poste fournisseurs et stocks. Cela vaut aussi bien pour les grands groupes que pour les PME. Nous le constatons notamment dans le cadre de LBO. L'entreprise qui met en place cette nouvelle fonction combinant le pilotage du poste fournisseur (DPO) et du poste client (DSO) peut sérieusement espérer améliorer son bas de bilan. Pour conclure, Cash For Growth se positionne sur cette mutation.

L'image CASH FOR GROWTH pour 2007 ?

En plus de notre engagement dans la génération CASH, l'année 2007 sera marquée par notre engagement sportif dans la très prestigieuse 'super série automobile FFSA ' avec un véhicule de course roulant au carburant vert. Cette mise en œuvre illustre la compatibilité entre performance et respect de l'environnement qu'elle s'exerce dans le sport ou dans l'entreprise.

NDLR : réagissez à cet interview de François de Landes en notant vos commentaires ci-dessous, réponse directe garantie par l'interviewé.



www.cashforgrowth.fr

[La rédaction](#)

Source :
<http://www.cfo-news.com>

Nous vous autorisons à imprimer cet article. Pour toute publication, veuillez nous consulter. Merci de votre compréhension. La rédaction
Pour le respect de l'environnement, merci de n'imprimer cette page qu'en cas de nécessité