

# David Brault, il fait du cash son métier

David Brault est le Directeur associé d'Objectif CASH, un cabinet spécialisé en Direction Financière Opérationnelle & Management de Transition qui intervient aux côtés des actionnaires pour renforcer les équipes de Management et accélérer la réussite des projets des entreprises. Natif du Bénin, ayant grandi en Côte d'Ivoire, David Brault a fait du cash tout un métier.

**N**é à Cotonou (Bénin) et ayant vécu et travaillé en Côte d'Ivoire, David Brault a passé une enfance bercée de souvenirs d'Afrique. Après un Bac C, il souhaitait intégrer une école de commerce. «Issu d'une famille de commerçants, mes parents ne comprenaient pas que le commerce pouvait s'apprendre à l'école. À l'époque, on ne parlait pas encore de management. Aussi, j'ai fait des études de droit (Maîtrise de droit des affaires) puis Sciences Po à Paris où j'ai appris la théorie de l'économie, de la comptabilité et de la finance». Ses études et son goût pour les chiffres l'ont conduit naturellement à l'audit chez Peat Marwick, devenu par la suite KPMG Audit. «Après 4 ans d'audit, parce que je préfère les gens aux chiffres, j'ai eu envie de passer du côté entreprise». À 29 ans, il rejoint un groupe américain (le groupe Walt Disney) comme Directeur administratif et financier d'une filiale de production de films d'animation. À l'époque, tout était encore fait à la main. «Puis, j'ai évolué dans la division Produits de Grande Consommation où j'ai eu à gérer des équipes et des business de plus en plus grands». À 32 ans, il est déjà directeur financier Europe, puis directeur du Business Développement à 35 ans. «Quatre ans d'audit anglo-saxon et 8 ans dans un groupe américain où j'ai pratiqué le reporting, les procédures et le langage direct m'ont, comme on dit, «structuré». Les Américains n'ont qu'un seul mot à la bouche : «Cash is King». J'en ai fait un métier».

Depuis 7 ans, David Brault mène avec des équipes spécialisées (une

soixantaine de directeurs financiers opérationnels et managers de transition expérimentés - 40 ans et plus), plus de 300 missions dans 20 pays différents. «Nous avons 1/3 de femmes et 1/3 d'étrangers dans l'équipe. Nous n'avons pas encore de Marocains ou recruté de Marocaines, mais cela ne sa u-



■ David Brault

rait tarder. L'optimisation du Cash est au cœur de toutes les problématiques pour lesquelles nos clients nous demandent d'intervenir. Mais nos missions nous conduisent également à nous saisir de beaucoup d'autres sujets, tels que le contrôle de gestion, l'organisation de la direction financière, le management, l'administration des ventes, les systèmes d'information, etc. C'est un métier complet qui va bien au-delà du Cash Management. Oui, c'est un métier d'avenir pour celles et ceux qui en acceptent les contraintes». Des contraintes et des difficultés, David Brault en ren-

contre souvent dans l'exercice de son métier, mais rien n'y fait il s'y jette corps et âme. «Ce qui nous motive c'est avant tout le travail en équipe (j'ai pratiqué le basket en compétition dans ma jeunesse) et l'esprit commando (à 17 ans, j'ai effectué ma préparation militaire de

Comme mode de management, David Brault a trouvé la clé du succès : le travail d'équipe. «Nous sommes tout sauf des Rambos. Nous sommes individuellement des managers ordinaires qui réalisons en équipe des choses souvent extraordinaires. Bien sûr, il y a la technique apprise dans les meilleures écoles ou universités mais, surtout, il y a l'expérience et l'esprit dans lequel nous réalisons nos missions. La clé de la réussite de nos missions, c'est de prendre le temps d'aller au-devant des gens sur le terrain, de les écouter et de créer les conditions d'un dialogue de qualité». Du coup, David Brault a développé sa capacité d'écouter qui, selon lui, est la première qualité du métier. «Nous avons pour habitude de dire les faits sans «chichis». Quitte à mettre les pieds dans le plat, parfois».

David Brault était en visite au Maroc fin mai. Sur les motivations de son intérêt pour le pays, il explique :

«À chaque fois que nous sommes venus au Maroc pour des missions, nous avons toujours été très bien accueillis. Les équipes rencontrées sur place (management, comptabilité, contrôle de gestion, informatique, etc.) avaient toujours un grand désir d'apprendre et de progresser (cash management, processus budgétaire, prévisions de trésorerie, ERP, etc). C'est gratifiant de voir les personnes sur place s'approprier nos outils et nos méthodes de travail et nous dire avec fierté «je peux le faire tout seul». C'est le bon moment pour partir et passer à une autre mission. Au Maroc ou ailleurs. Au Maroc, c'est mieux. Le Maroc n'est-il pas le plus beau pays du monde ?».

Imane Bouhrara

i.bouhrara@financesnews.ma

parachutiste). Ce qui me motive par-dessus tout c'est quand, après 2 ou 3 semaines de mission, les équipes de nos clients reprennent confiance, quand on commence à y voir clair et à sortir des chiffres qui ont un sens et surtout une utilité pour le management (des chiffres sur lesquels le management ou les actionnaires peuvent s'appuyer pour prendre des décisions). Former les gens sur le terrain, leur transmettre nos outils, notre savoir-faire... Quand le sourire revient à la comptabilité c'est gagné. La comptabilité à jour, c'est l'étape indispensable pour faire plus de cash».