

REPORTAGE

L'Université de la finance, créée par le self-made-man Rodolphe Pedro, forme des jeunes des cités à la gestion de patrimoine

Kamel, Yann, Fatima... à l'école de la finance



Rodolphe Pedro (à gauche) lors d'un cours à l'UniFi. Il espère ouvrir avant la fin de l'année une nouvelle antenne à Paris.

LYON

De notre envoyée spéciale

« **A** lors les gars, vous avez décroché des rendez-vous depuis la semaine dernière? Comment ça s'est passé? Qu'est-ce qui a été difficile? Faut pas lâcher, les gars! » Ce vendredi, une vingtaine d'élèves répondent, mi-timides, mi-amusés, au feu roulant de questions de leur bouillonnant intervenant. Tous sont tirés à quatre épingles. Cheveux gominés et costume-cravate pour les garçons, tailleur pour les filles. Ils s'appellent Kamel, Rachid, Yann, Fatima, Samira, Emmanuel ou Mehdi... Âgés de 18 à 31 ans, quelques-uns ont un BEP, d'autres le bac, beaucoup n'ont aucun diplôme en poche. La plupart n'ont jamais fait d'études supérieures et pourtant les voilà inscrits, depuis le mois de mars, à l'UniFi – « l'Université de la finance » –, afin d'apprendre durant six mois le métier de conseiller en gestion du patrimoine. Ou comment démarcher des clients pour placer leurs économies en produits d'épargne et d'assurance-vie. Tous ont été sélectionnés sur leur motivation. Rien d'autre.

C'est à Lyon que l'école supérieure de commerce et de management Idrac met gracieusement des locaux à disposition de l'UniFi. Comme chaque vendredi, le formateur n'est autre que Rodolphe Pedro, l'homme qui a imaginé cette formation. Ce self-made-man de 37 ans, fils d'un éducateur et d'une commerçante, n'a rien oublié de ses origines banlieusardes ni de son parcours chaotique (1). Ayant quitté les bancs de l'école à 16 ans, il dirige aujourd'hui la CFCL, première société indépendante de gestion de patrimoine en France, qu'il a fondée en 1996. Après avoir formé la quasi-totalité de ses collaborateurs (une centaine aujourd'hui, presque tous sans diplôme et

REPÈRES

Un projet collectif

L'Université de la finance a été créée par Rodolphe Pedro avec le soutien de Jean-Noël Barrot, doctorant en économie à HEC, et de Denis de Bénézy, directeur de l'école supérieure de commerce et de management Idrac.

► La première formation

(rémunération des formateurs et coûts administratifs) a été financée personnellement par Rodolphe Pedro. L'indemnisation des stagiaires (80 % du smic au minimum) est assurée par Corallis, groupement d'employeurs qui les a passés sous contrat de professionnalisation.

► Les stagiaires

bénéficient de 500 heures de cours et d'encadrement. Ils décrochent une habilitation professionnelle reconnue par le ministère de l'économie après un examen théorique contrôlé par un inspecteur des assurances.

► Site Internet:

10000emplois.wordpress.com

issus de l'immigration), il a créé l'UniFi comme une manière d'amplifier son action. « Mon initiative réunit deux problématiques extrêmes, décrypte-t-il, le monde de la finance et les jeunes des quartiers. Je veux leur ouvrir des métiers qui ne doivent pas être réservés à une élite. »

L'objectif résonne avec force à l'oreille des élèves de cette première promotion. « Rodolphe démocratise le secteur financier, se réjouit Fatima, 31 ans. J'ai toujours voulu y travailler, mais je me disais que j'étais issue d'une minorité et, jusqu'alors, je n'avais pas franchi cette barrière. » Quand elle entend parler de l'UniFi, c'est le déclic. Elle quitte son CDI de chargée de clientèle chez Veolia Eau, décroché après un Deug d'administration économique et sociale, et passe avec succès les tests de motivation. Kamel, 28 ans, alternait jusqu'ici les périodes de chômage et d'intérim, malgré son BTS de management des unités commerciales. « L'insertion professionnelle est dure pour tout le monde, constate-t-il, mais sans vouloir faire pleurer dans les chaumières, c'est encore plus compliqué quand on est issu de l'immigration. »

La barrière sociale n'est jamais très loin non plus. « Nous sommes tous des fils d'ouvriers et c'est le métier auquel la société nous prédestine naturellement. Alors, le costard qu'on nous demande de porter ici, ça change du bleu de travail », sourit Mehdi, 20 ans. D'un an son aîné, Emmanuel, soudeur de formation – « par défaut », précise-t-il – enchaîne: « Rodolphe, lui, laisse sa chance à chacun, quelle que soit son origine, et, à partir de là, c'est à nous d'en vouloir. Il voit en nous un potentiel intéressant, il nous apprend à ne pas rougir de qui on est. »

Dans la salle 406, le cours se poursuit. « N'oubliez pas que vous aurez une évaluation la semaine prochaine, lance Rodolphe Pedro. Mais vous êtes prêts, je sais que vous allez réussir.

Je crois en vous. » L'ancien cancre n'a de cesse de valoriser ses élèves, « car ils ont trop souvent été cassés pendant leur scolarité. Quand j'étais au collège, des profs m'ont dit qu'à 30 ans, j'en serai encore au niveau de la sixième et que je viendrai grossir les rangs des chômeurs », s'étrangle-t-il encore aujourd'hui. Le regard porté par l'entourage des jeunes change déjà. « Les gens me posent plus de questions qu'avant, ils s'intéressent à ce que je fais », confirme Rachid, 23 ans, niveau bac.

Au programme aujourd'hui, l'assurance-vie et son cadre fiscal. La formation limite la théorie au minimum nécessaire. « Ce n'est pas dans les livres qu'on apprend à vendre, justifie Rodolphe Pedro. Ce dont vous avez besoin, c'est d'une expérience de terrain, vite et le plus possible. En classe, je vous apprends la légalité, mais il faut surtout vous forger auprès des clients. » Pour être autorisés à passer l'habilitation, ils devront avoir décroché au moins huit contrats.

Ses conseils portent leurs fruits au bout de quelques semaines. « Je prends une assurance que je ne me connaissais pas », se réjouit Fatima, après plusieurs heures de porte-à-porte pour démarcher des « prospects », des clients potentiels. Les techniques d'argumentation et les formules type sont répétées d'un cours à l'autre. « Nous sommes formés pour apporter un conseil sur les placements financiers en toute indépendance », dit Yann. « Si vous sortez de la méthode, vous allez galérer », prévient Rodolphe Pedro. Du formatage? Plutôt des repères incontournables, répond-il, « car la vente, cela s'apprend, ce n'est pas inné ».

Ceux qui réussiront gagneront bien leur vie, très bien même. À la CFCL, où le collaborateur n'est payé qu'à la commission, le revenu mensuel va de 3500 € à 6000 €, voire 10000 €. « Ils auront tous les choix à l'issue de leur formation, insiste Rodolphe Pedro: travailler comme indépendants, ou à la CFCL, ou encore devenir salariés dans une banque, une société d'assurances... » Bien sûr, explique Kamel, « le diplôme en soi ne suffit pas, mais si je décroche l'habilitation, j'aurai le droit de vendre des produits financiers. Je n'écrirai plus "demandeur d'emploi" sur le CV, mais "conseiller en gestion de patrimoine". Avec cette formation, on voit peut-être le bout du tunnel, avec à la clé un poste stable et valorisant. » Les débouchés sont énormes, souligne Rodolphe Pedro, enquête officielle sur les besoins de main-d'œuvre à l'appui. « La France aura besoin de 50000 démarcheurs dans les années à venir, et il n'est pas nécessaire pour cela d'être un haut diplômé! Je n'oppose pas l'élite et la masse, mais ce qui me met en colère, c'est la sanction du diplôme qui mine la France. »

Et en cas d'échec? « À l'issue de la formation, certains feront peut-être autre chose, mais je leur aurai au moins appris le métier de vendeur, et ils pourront dupliquer cette technique à d'autres secteurs, assure Rodolphe Pedro. Moi, j'essaie de faire quelque chose dans le seul secteur que je connais bien. Je n'ai jamais dit que tout le monde allait devenir financier dans les cités, mais il y a des milliers d'emplois qualifiés à proposer à ce public. »

D'ici à décembre, il espère ouvrir une nouvelle antenne, à Paris, et vise la formation de 10000 jeunes. « Si cela peut empêcher que les cités explosent, alors je dormirai un peu mieux sur mes deux oreilles. »

MARIE DANCER

(1) Lire *La Croix* du 22 décembre 2009. Rodolphe Pedro vient aussi de publier un livre sur son parcours: *La Niaque, l'incroyable réussite d'un fils de banlieue*, Plon, 208 p., 17,90 €.