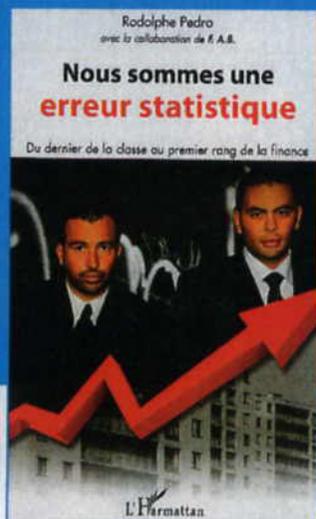




Février 2008, Rodolphe Pedro, devenu auteur (ci-dessous), est avec Fadela Amara à Vaulx-en-Velin, lors de la présentation de son plan banlieue.



## “Sarkozy avait promis une formation pour chaque jeune qui se lève tôt... Avec moi, ils ne veulent plus se coucher”

gne, “dans ma nouvelle entreprise d'étuis à lunettes”. Cela peut prêter à sourire, mais il le fait!

Mais son inexpérience et son envie de réussir rapidement le portent à commettre quelques erreurs de jugement. Alors que son entreprise marche bien, il décide de racheter celle d'un client en redressement judiciaire en France. Des tentatives malheureuses de levées de fonds et les interventions de ses proches ne suffisent pas à l'arrêter.

“Un an après, je me retrouve devant le tribunal de commerce qui prononce la liquidation définitive de ma société.” Retour donc à la case départ, et chez maman, pour celui qui, quelques mois auparavant, était salué comme le plus jeune entrepreneur de France et porté aux nues.

### Son premier client: sa mère

S'ensuit une période douloureuse de plusieurs mois qui le mène devant les tribunaux. Une fois encore, son acharnement à braver la fatalité lui permet de reprendre le dessus.

Une compagnie d'assurance va lui donner sa chance et lui permettre de faire ses premières ar-

mes dans le secteur. Pendant deux ans, il se reconstruit, rencontre Sonia, aujourd'hui son épouse et la mère de ses enfants, prend même du galon et devient conseiller financier. Jusqu'au jour où on lui annonce sans ménagement qu'il est viré, le directeur ayant appris de manière fortuite qu'il avait menti sur son casier judiciaire. “Bien sûr que j'avais menti. Mais pas pour voler ou escroquer des clients, seulement pour travailler, avoue-t-il sans détour. Cette histoire me revient en pleine figure, comme si, en France, le passé devait être payé chaque jour, toujours et encore.”

En 1996, à 24 ans, il décide donc de redevenir son propre patron. Avec sa femme, ils créent la Société française de placement qui devient en 2002, la CFCI. Son premier client? Sa mère. Il se souvient: “Elle est devenue ma première collaboratrice et a assuré son premier gain en plaçant le capital de la vente de son pressing.” Les affaires marchent bien. Sa détermination et son acharnement au travail séduisent les clients des plus grandes institutions.

Dans ses nouveaux locaux du 17<sup>e</sup> arrondissement de Paris, décorés avec classe et sobriété, on comprend le chemin parcouru. La

CFCI possède aujourd'hui neuf implantations à Paris, Lyon, Marseille, Genève et dans la région Rhône-Alpes.

Nassim Boughanmi, recruté et formé par Rodolphe Pedro en 2003, est aujourd'hui directeur associé du bureau parisien. Cet ancien livreur se souvient de sa première rencontre avec celui qui est devenu son meilleur soutien: “J'ai été impressionné par son charisme et par sa manière de mettre les gens à l'aise. Je lui ai dit que je voulais entrer dans sa société pour gagner de l'argent et sa réponse a été: ‘Je vous y encourage’.”

### Son objectif: créer 10 000 emplois

Impossible de rester indifférent au personnage. Pour Patrick Zen, son associé depuis 2003, Rodolphe est un “battant qui sait s'adapter et qui comprend son environnement. Même si nous n'avons pas la même conception globale du monde, nous sommes complémentaires. C'est un fonceur, qui sait pousser les portes et faire tomber les barrières. Moi, j'étais derrière lui. Mais ce qui le caractérise est sa générosité au sens noble du terme”.

Rodolphe Pedro ne connaît pas le repos! Son dernier cheval de

bataille: le projet de créer 10 000 emplois dans les banlieues. Objectif: former 10 000 jeunes aux métiers de la finance et leur assurer un emploi après la formation. Pour lui, il ne suffit pas de former les jeunes, encore faut-il leur trouver des débouchés. Dans le secteur des placements financiers, il y a une réelle demande. Convaincu, il rappelle “qu'en janvier 2008, à Sartroville, Nicolas Sarkozy avait promis une formation pour chaque jeune qui veut se lever tôt le matin. Et bien, ceux que je recrute n'ont même pas envie de se coucher le soir! C'est pour cela que je défends ce projet”.

Loin des envolées lyriques, l'homme a les pieds sur terre et la tête sur les épaules: “Je suis un chef d'entreprise, assure-t-il, qui s'attaque à un problème s'il y a une réalité économique en face. J'ai apporté mon savoir-faire dans un projet que nous avons créé et qui s'appelle l'Université de la finance. Je ne suis pas un utopiste. Crise ou pas, il y a des besoins en ressources humaines dans ce secteur.”

Alors Rodolphe, des regrets? “Il faut être passé par ce que j'ai traversé pour faire ce que je fais. J'ai dû défoncer des portes pour arriver à vivre comme je voulais et être libre. Comme le disait Franklin, l'argent c'est la capacité d'entreprendre.” ■