

PRESENTATION DE CEUX DONT LE SAVOIR FAIRE ET LA CONFIANCE VOUS ENRICHISSENT

LES PROFESSIONNELS ACCOMPLIS
SONT DES GENS QUI AIMENT PARTAGER
LE FRUIT DE LEURS SUCCÈS ET DE
LEURS EFFORTS

CHRISTIAN PLAETEVOET

**septembre
2010**

REGARDS SUR CEUX QUI ONT CONTRIBUÉ À LA RICHESSE DE VOTRE EXPERTISE

La démarche de se présenter est toujours un exercice difficile, car il engage l'avenir surtout lorsque que l'on ne connaît pas ses interlocuteurs et encore plus quand on ne les voit pas et que l'on a dans l'impossibilité alors d'évaluer leurs réactions et de corriger les erreurs d'interprétation

En conséquence la présentation que je vais tenter va être indirecte. Agissant dans un but de transmission d'expériences je pense que le mieux est de rendre hommage aux hommes qui ont permis d'affirmer mon savoir faire dans les domaines des risques et de la gestion des financements de matières premières et constitue le moyen le plus pertinent pour ce faire

Le premier hommage revient de droit à ceux qui m'ont accueilli à la SOCIÉTÉ NANCEIENNE DE CRÉDIT à l'époque, et notamment à M. COSTA qui a surveillé avec bienveillance sur mes tests de connaissance. Le second à MM Isidore LEFEBVRE dont la signature très caractéristique doit encore figurer sur les titres de la banque s'ils n'ont pas tous été détruits et à Jean MICHEL dont le métier s'exprimait dans leurs facultés à retrouver les erreurs dans la journée comptable.

Au niveau collègues, j'ai eu la chance de débiter ma carrière avec Gérard FILLION qui bien plus âgé que moi a été un mentor plein de patience. Avec Michel JACQUET, je partageais le chemin du retour dans nos banlieues respectives. Les conversations durant ces trajets m'ont permis de vivre agréablement un engagement professionnel imposé par les nécessités économiques familiales.

Mais en tout premier lieu il me faut mettre à l'honneur Michel SONNIE MORET, rescapé d'un camp de concentration qui dirigeait la succursale de PARIS et qui y a promu toutes mes expériences et apprentissages et dont les conseils résonnent encore en moi:

Un bon banquier est comme un bon médecin il doit avoir le sens du diagnostic.

On me propose une promotion gratifiante à Nancy (au siège de la banque), mais je préfère partir car je serais là bas dans un état major et dans l'impossibilité d'exercer mon métier tel que je le conçois.

Comment ne pas évoquer aussi Jean DEMOUSTIER qui a avec son père anticipé la mutation du métier d'Agent de Change et dont l'ironie m'a fait comprendre la difficulté de la gestion de patrimoine au plan relationnel. j'espère qu'il vogue toujours depuis son port d'attache de CASSIS.

Figure de la Banque Auxiliaire du Rhone, comment oublier M. VAILLANT qui à 80 ans était toujours en poste et dont les fiches calligraphiées, servaient de support pour retrouver les erreurs d'affectations résultant des traitements informatiques.

Au CREDIT LYONNAIS, Jean LESPINASSE qui dirigeait, l'Inspection Générale a été le seul patron à me promouvoir de façon élogieuse sans m'en avoir parlé au préalable. J'ai compris alors que sa brutalité verbale cachait une grande sensibilité et un sens aigu de l'équité. Il avait d'ailleurs la confiance du Président CHAINE assassiné malheureusement dans de circonstances troubles.

Toujours à l'Inspection, Jean CHIGNAGUET, Jean TARDITI, Jacques DURAND ont facilité une période de découverte de l'entreprise et d'enrichissement de mes savoir faire.

En poste à RENNES, M GANDON qui j'espère règne toujours sur l'ILE AUX MOINES a su adopter ce parisien parachuté et partager le respect et la compréhension des paris humains que représente le financement des PME. Le groupe PINAULT lui doit beaucoup.

Par exception, j'évoquerais un seul client dont l'expansion en flèche, m'a obligé à plonger dans la comptabilité de l'entreprise ,pour être certain de ne pas financer du vent ; Louis LE DUFF. Pour compléter l'aspect richesse que peut procurer au métier de banquier le contact avec de multiples savoir et savoir faire, citerais ce Chef d'entreprise Lyonnais rencontré dans des circonstances assez difficiles et qui me disait à propos des entreprises familiales : « le père fut un aigle, le fils un faucon le petit fils un vrai con. »

Ensuite, c'est l'expérience de l'international avec Jean NIGEON qui rescapé d'une grave maladie travaillait comme quatre. Jacques FAUCONNIER dont l'équité était parfois à rude épreuve et que par inadvertance, j'ai sans doute un peu déçu, Tous deux furent particulièrement délicats dans des circonstances difficiles. Bruno HUSTEL qui a témoigné publiquement de la confiance qu'il m'accordait m'a beaucoup touché en ce faisant et je l'en remercie.

Je n'évoquerais pas les amis fidèles avec qui j'ai encore des relations par discrétion pour eux, mais je tiens à saluer la chance d'avoir pour grands patrons des hommes d'une qualité humaine exceptionnelle, Jean TAFFOREAU spécialiste du documentaire, Jacques Yves GOUZHER pris dans la tourmente MGM, trop tôt disparus, Jean CLARA dont les colères de méridional me semblaient disproportionnées après l'efficiace discrète et ferme des deux autres.

Il me faut aussi parler des hommes qui, porteurs d'autres cultures, m'ont fait comprendre que pour mettre en place un financement dans des conditions optimale, il fallait comprendre, ce que nos interlocuteurs avaient compris de leurs obligations.

Harry MOONEY jr, vétéran du financement du négoce, m'honorait de son amitié et ses informations précieuses ont souvent enrichi, confirmé ou justifié mes analyses de risque. Emile BADRA, m'a ouvert les portes de la compréhension de ce que sont des engagements en Orient, Frankie NJ lui aussi de confiance m'a ouvert le livre de la pensée chinoise et des atrocités de la révolution culturelle. En Corée un collaborateur travailleur acharné m'a honorée de son amitié. J'ai peur que mon désir de l'aider n'ai été entravé par les obstacles de la langue et de la culture dus à un passage trop bref.

Enfin une vie professionnelle n'est hélas pas faite que que de contacts enrichissants, et l'argent est souvent un obstacle à la richesse morale et à l'équité.

J'évoquerais d'abord cet ancien collègue démarcheur, dont la frénésie de placement sans discernement, à l'époque de la création des SICAVs, me valut d'avoir sur le ventre le fusil d'un agriculteur spolié. Il est vrai qu'il voulait faire le voyage à NEW YORK promis au meilleur vendeur.

Il m'a appris qu'il faut savoir résister à la pression à la performance car elle détruit la base même du métier de banquier qui est la confiance et l'analyse objective des risques d'entreprise. Toute deux impliquent la connaissance technique nécessaire à une analyse pertinente et le sens de la durée sans laquelle toute entreprise se résume à une fuite en avant.

La deuxième période notablement difficile de ma carrière, résulte aussi de la méconnaissance, de l'apparence et de la performance excessive. Elle a été dure car longue, menée par un homme servile, qui écrasait les faibles et se courbait devant la hiérarchie, qui accusait ses subalternes d'incompétence « non professionnel » acceptait toutes les instructions et surtout celles destinées à de fallacieuses mises en valeurs. Autorisant toutes les incongruités lorsqu'elles venaient de la gente féminine, écrasant toute suggestion masculine pouvant faire ressortir un dysfonctionnement et donc une possibilité d'amélioration.

La démarche sous-tendait une recherche de de pouvoir et non de savoir. Elle conduisit à écarter des processus de gestion de risques plus efficaces qui aurait éclairé les hiérarchies de risques. En s'opposant à toute la culture acquise et par la force reçue de la confiance accordée par les hommes cités dans cette présentation, mais aussi par tous les collègues hommes ou femmes non cités et par nombre de clients, elle a fragilisé la gestion de la banque et au plan personnel m'a fait comprendre la force du commandement de la BIBLE qui dit « aime tes ennemis » (car ils te renforcent).

Certains événements récents m'apportent la satisfaction de voir comment, les réformes basées sur la gestion économique des risques que j'avais proposée auraient été efficaces si mises en place.

Al'heure où les marchés financiers n'ont pas encore retrouvé la nécessaire confiance qu'implique une gestion efficace, j'ambitionne de contribuer, modestement peut être à retrouver un à des équilibres nécessaires à prévenir les émeutes de la faim et à protéger l'épargne de ceux qui n'ont pas la compétence pour choisir dans une offre de spécialistes.