

Je me suis réveillé un an et demi plus tard. Ma femme demandait le divorce, mes enfants ne me parlaient plus, mes vingt-deux entreprises étaient en liquidation, j'avais vingt millions de dettes. Comment en étais-je arrivé là ? Contrairement à la crise de Noël ou à mes gueules de bois récurrentes, je m'en souviens très bien. Dans les moindres détails. Tristement mieux que pour le reste de ma vie, moi qui ai toujours eu une très mauvaise mémoire. Je me rappelle la moindre de mes actions, de mes pensées, de mes émotions. Le plaisir que j'avais à me foutre en l'air. La souffrance que je créais autour de moi sans m'en soucier. L'orgueil dont je me délectais. La crédulité des gens que je manipulais. L'opportunisme des autres qui en ont profité. J'étais un monstre, une sorte de mélange entre un fou, un enfant gâté et un mauvais stratège. Ce n'était déjà pas brillant avant mais la ritaline a repoussé les limites de l'abîme que j'avais commencé à creuser dans ma vie.

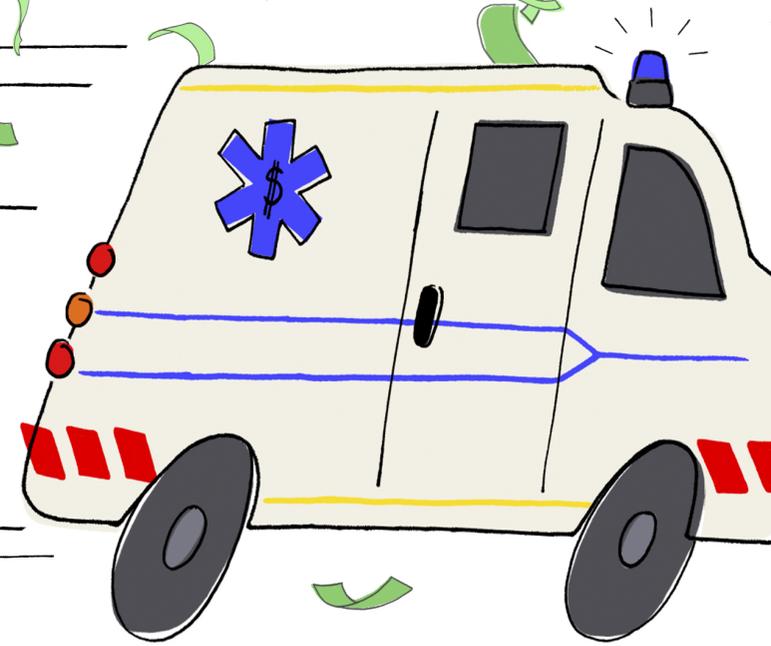


Prix : 9,90€ TTC



TO BE OR NOT TO BIPOLAIRE

TO BE OR NOT TO BIPOLAIRE



**TO BE OR NOT TO
BIPOLAIRE**

L'abîme d'un ours

*À mes quatre fils : Arthur, Maixent, Aymeric et Alexandre.
Et à Bayard que j'oublie toujours.*

*If you can keep your head when all about you
Are losing theirs and blaming it on you...*

*If you can meet with Triumph and Disaster
And treat those two impostors just the same...*

Rudyard Kipling

En équilibre sur la trottinette électrique, je zigzague avec plus ou moins de légèreté entre voitures, cyclistes, klaxons et feux rouges. Pas besoin de regarder ma montre, je sais que je suis en retard mais pas au point de me presser. Je prends tout de même par habitude quelques libertés avec le code de la route. Certains motards me dévisagent avec mépris mais je ne me soucie guère de ce qu'ils voient derrière mes lunettes, mon jean et mon costume bleu presque propre, cachant tant bien que mal mon embonpoint naissant ; il me faut pour l'instant trouver un parking pour garer ma monture et valider le trajet sur l'application. Je repère un garage à vélo rempli de trottinettes libre-service et j'y installe la mienne, presque cérémonieusement. Je la place même au meilleur emplacement, à la place d'une de ses collègues, subitement rappelée au sol par la gravité, et je charge l'application en croisant les doigts. « Zone de parking inappropriée ». Zut ! À chaque fois, c'est la même histoire, c'est à n'y rien comprendre, ils vont encore me charger vingt euros pour leur incompetence, c'est désespérant. Complètement stupide. D'habitude, je circule sur mon Super 73, un superbe vélo électrique avec lequel je me balade sans problème dans tout Paris ; je suis même allé jusqu'à Versailles pour voir mon deuxième fils la semaine dernière. Je l'adore. Malheureusement, il est tombé en rade, une

histoire de batterie, comme son frangin de l'an passé, que j'ai par ailleurs fini par me faire voler. Enfin, peu importe, je suis arrivé.

Quelques mètres plus tard, je retrouve avec un grand sourire mon ami Antoine, qui m'attend avec Julien, un de mes anciens stagiaires qu'il vient récemment d'intégrer dans son équipe. C'est un peu grâce à lui qu'on s'est connu, deux semaines auparavant, et qu'on s'est retrouvé à faire du business ensemble. Avant d'embaucher son futur-adjoint en fusion-acquisition, Antoine m'avait appelé pour avoir mon opinion vis-à-vis de ses capacités. Comme toujours, je lui ai dit ce que je pensais, en l'occurrence qu'il faisait une sacrée bonne affaire, tout ce qu'il y a de plus canon. Puis, en discutant un peu autour du pot, j'ai compris qu'il travaillait pour une boîte de tech en pleine expansion, cherchant à se diversifier en rachetant de nouvelles activités. C'est bien tombé, c'est justement notre spécialité, à ma banque d'affaires, Fournel Advisory, et à moi. Presque trop beau pour être un hasard. Je lui ai immédiatement proposé la reprise d'une boîte que je suis depuis quelque temps, tout en l'invitant à déjeuner la semaine suivante pour en discuter. Et nous y voilà.

« Salut mes chéris ! Vous ne m'aviez pas dit que vous faisiez le trottoir ! C'est combien ? Non attends, ne dis-rien, je m'en fous, je signe tout de suite ! Enfin, entre nous, Antoine, t'aurais plus de clients sans la moche derrière toi ! Hahaha ! Non je déconne, allez c'est par-là. »

Je les invite à l'Italia Caffè, mon restaurant d'affaires favori, tenu par Serge, un bon copain, qui m'a rendu pas mal de services en tous genres. On s'installe tranquillement à une belle table de quatre, en commandant un bon petit vin blanc italien, le déjeuner peut commencer. Les pizzas arrivent rapidement et on se régale. Les vannes continuent à pleuvoir, on discute de la carrière prometteuse

de Julien, un peu de gonzesses et de la prochaine bouteille à commander.

Finalement, Antoine prend un ton un peu plus grave, comme le font toujours les jeunes fraîchement débarqués dans le *business*. Il me dit en bafouillant légèrement que le *deal* que je lui ai proposé a été refusé par son conseil d'administration, et donc, que ça ne va pas être possible. Je l'écoute attentivement, presque avec gravité, en me resserrant un verre de vin. Je lui avais présenté cette boîte à racheter comme une potentielle opportunité, qui, peut-être, lui conviendrait, à lui de voir. Bien sûr, je savais pertinemment que ça ne l'intéresserait pas suffisamment, mais il fallait qu'il s'en rende compte lui-même en creusant un peu ma proposition. C'est une règle d'or de la négociation : toujours laisser l'autre parti aller au bout de ses idées. Et bien sûr, encore plus important, toujours prévoir un « rebond automatique », la solution au problème qu'il me présentera en revenant vers moi. Je me suis arrangé au préalable avec le vendeur pour qu'il accepte de leur céder uniquement la partie hollandaise de la boîte, plus rentable, ce qui va, en plus d'une autre boîte de cyber que j'ai sous le coude, emballer le conseil d'administration d'Antoine à coup sûr. Je n'ai plus qu'à lui annoncer et l'affaire est dans le sac. Le seul problème, c'est qu'il faut qu'il m'écoute avec suffisamment d'attention. Le *business*, c'est avant tout une affaire de confiance et de renommée, et ça se passe toujours beaucoup mieux quand on est pris au sérieux :

« Écoute gamin, je vais te parler honnêtement. On rigole, on s'apprécie, c'est chouette. Mais on ne se connaît pas bien. Je te le dis, entre nous, je suis le meilleur. Haha ! Oui. Un mec brillant, HEC, major de promotion, carrière fulgurante, recruté à moins de 30 ans par Goldman Sachs. Je sais de quoi je parle. J'ai eu ensuite quelques soucis dont on reparlera, dix ans un peu plats... enfin rien d'intéressant, je suis complètement transparent, que tu saches dans quoi tu t'engages. T'es familier avec la psychiatrie ? Non ? Je te

croyais plus malin. Enfin, où est-ce qu'on en était ? Je te disais, major à HEC, félicité par Bruno Solnik en personne, tu connais ? Le professeur de finance d'HEC, Polytechnique et Harvard. Pas n'importe qui. Tu m'écoutes ? Tu me dis si je t'ennuie. Devant toute la promotion, il me remet comme récompense une excellente bouteille de sa cave personnelle, un Margaux 1975. On est allé trinquer ensemble après ça, je l'ai même revu il y a quelques mois. »

Je laisse la place au silence, qu'Antoine et Julien méditent sur ce que je viens de dire pendant que je me ressers d'un peu de rouge. Ils ne disent rien, mais je sais que j'ai suscité leur intérêt, c'est magique. Je ne sais pas pourquoi, je repense à mes débuts en Amérique, ça me fait rire intérieurement. La première fois que j'ai parlé d'HEC à mon patron en arrivant à New York, trente ans plus tôt, il m'a regardé comme si je lui révélais la couleur de ma première chaussette. C'était le dernier de ses soucis ; il ne s'est même pas embêté à me demander à quel genre de peinture cela correspondait. Il m'a simplement dit que je n'avais pas ma place dans ce bureau à moins que je ne lui prouve rapidement ma valeur, même s'il ne se faisait que peu d'illusions. Là-bas, les résultats, le réseau et les relations comptent autrement plus que les diplômes, si prestigieux soient-ils, surtout venant d'un pays du « tiers-monde » comme la France. J'ai bien compris la leçon et je me suis adapté à l'univers impitoyable de la finance américaine où je me suis rapidement senti à mon aise. Mais depuis que je suis rentré en France, cette anecdote m'est à nouveau bien utile. Major de promotion à HEC, c'est atypique, c'est brillant, c'est prestigieux, ça fait toujours son effet.

Entre nous, major de promotion, c'est un peu exagéré. Il n'y avait pas vraiment de classement à HEC, et heureusement, sinon il aurait été très probablement dans mon intérêt de le garder secret. Je dois dire que je ne suivais pas vraiment les cours. C'est normal pendant la première année, qui sert surtout à décompresser des classes préparatoires. La deuxième année est censée être légèrement

plus studieuse, mais je l'étais encore moins. Les rares fois où j'allais en cours, j'en profitais pour rattraper mon sommeil en retard. J'arrivais à négocier avec ceux qui travaillaient, les « polars » comme on les appelait, pour qu'on s'arrange sur les devoirs à rendre et les travaux de groupe, ce qui m'a permis de valider sans bosser quatorze des quinze matières de l'année. J'ai juste eu un D en comptabilité, ce qui m'empêchait de choisir finance, la majeure que je voulais absolument l'année d'après. Je suis allé voir la professeure, en lui expliquant l'enjeu de cette note sur ma vie, et j'ai réussi à négocier de faire, en guise de rattrapage, un exposé sur un sujet quelconque. Aidé de mes copains, j'ai recopié un rapport d'une qualité crédible par rapport à mon niveau récupéré d'une autre université. Deux semaines plus tard, j'ai eu C et tout allait bien. En troisième année, en option finance donc, je suivais en particulier le cours de Bruno Solnik, pour qui j'avais beaucoup de respect. Les classements lui étaient indifférents, mais il avait annoncé qu'il récompenserait les meilleurs résultats au QCM de fin de semestre. Bien décidé à me donner toutes les chances d'avoir une carrière prestigieuse dans la banque, j'ai suivi le cours avec attention. Et lors de la remise des copies, j'ai, à ma grande surprise, bel et bien mérité les félicitations de Bruno Solnik, pour la première place de l'un des deux amphithéâtres de son cours de la majeure finance de la promotion pour être précis. Il me semble avoir reçu une bouteille – Bruno est célèbre pour la grande qualité de sa cave, je ne me rappelle plus bien. J'étais quand même fier, mais pas autant que quand j'ai intégré l'école. Ça, je m'en souviens très bien. Les concours s'étaient moyennement passés. J'avais cartonné en mathématiques, mais j'étais tombé, à l'oral d'histoire, sur deux sujets que je ne connaissais absolument pas : la politique pétrolière de l'OTAN en 1973 et la sécurité sociale en 1945. Les résultats tombaient le 10 Juillet, à 11 heures précises. J'étais alors en Italie, en plein camp Scout, en train d'encadrer un groupe de jeunes adolescents. Bien sûr, à l'époque, il

n'y avait pas internet. Il fallait, pour s'informer, appeler le standard de l'école. On a pris la fourgonnette du camp pour aller jusqu'au village le plus proche où il y avait une cabine téléphonique. On n'avait de pas de lires, la monnaie italienne de l'époque. On a dû demander en langage des signes au café de nous en donner. Il était déjà 11 heures passées, j'étais stressé. J'avais le bras qui tremblait en composant le numéro, et je sentais mon cœur battre à chaque sonnerie. Je m'attendais à tomber sur une ligne occupée, vu le grand nombre de candidats. À ma grande surprise, une voix charmante a fini par me répondre et, après s'être enquis de mon nom, m'a annoncé que j'étais admis. Merci Dieu ! Quel bonheur, quelle fierté. J'ai immédiatement appelé ma famille et ma future femme pour leur annoncer. Et, bien sûr, on a fêté ça dignement le soir avec les copains. J'avais tellement bu que le lendemain, ils ont dû me confirmer que j'étais bien reçu, je n'en étais plus sûr. Mais si, j'avais bien eu HEC, la meilleure école de commerce française. C'était l'objectif principal de ma vie, pour lequel j'avais tant lutté et sacrifié, et voilà qu'il était enfin accompli.

À l'origine, je visais plutôt Polytechnique. Après le bac, j'avais commencé une classe préparatoire scientifique, mais je me suis rendu compte au bout d'un an que je n'avais pas le niveau de l'élite. J'avais bien trop d'ambition pour me résoudre à continuer dans cette voie. Jamais je ne me serais réduit à intégrer une école minable et croupir dans un poste d'ingénieur quelconque. Il me fallait le meilleur, coûte que coûte. J'ai alors décidé de tenter ma chance dans le commerce, ce qui, a posteriori, me correspondait beaucoup mieux. Déjà parce que cela allait me permettre de suivre mon ambition en intégrant HEC. Mais aussi parce que j'avais ça dans le sang.

D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours aimé l'argent. Ou plutôt, j'ai toujours aimé gagner de l'argent. J'insiste sur la nuance parce que l'argent, seul, ne me suffit pas, au même titre que ce qu'il permet d'obtenir. Je ne m'explique pas ce penchant inné pour le commerce et la richesse. Mes parents, ma famille étaient plutôt aisés ; je n'ai jamais manqué de rien, loin de là. Je peux comprendre qu'un fils d'ouvrier puisse souffrir de privations au point de décider d'amasser des biens matériels pour se tenir à l'abri du besoin. Ce n'est pas mon cas. Le besoin d'argent est comme inscrit dans mes gènes et s'est exprimé chez moi dès l'enfance. Mes parents possédaient un appartement dans le sud, dans un petit village sur la côte, non loin de Perpignan. On y allait souvent en vacances avec la famille, essentiellement pour jouer au tennis et se prélasser sur la plage. Mon frère et mes cousins s'amusaient à faire des pâtés de sables, mais je trouvais cela terriblement ennuyeux. À force de tourner en rond, j'ai finalement trouvé une solution pour m'occuper. J'avais sept ans, j'ignore totalement d'où et comment a pu me venir cette idée saugrenue : un matin, je suis allé dans la pinède qui entourait la plage et j'ai commencé à ramasser des pommes de pin. Je les ai ensuite posées sur le béton du parking et je me suis mis à les

éclater avec une grosse pierre pour en récupérer les pignons, que je décortiquais minutieusement. J'ai ainsi passé la matinée à en récupérer une grande quantité, que j'ai répartie en petits sachets. Je connaissais l'intérêt culinaire de ma récolte, mais je ne me donnais pas autant de peine par gourmandise. Il y avait, près de la plage, une allée commerçante où les couples de touristes aimaient bien se promener bras dessus, bras dessous dans l'après-midi. Vers 14 heures, je m'y suis installé avec la marchandise que je venais de collecter, interpellant tous ces potentiels clients en ballade. Charmés par l'originalité de l'étal, l'ardeur de son vendeur en herbe et la valeur de ses offres, les passants m'ont bien vite acheté toute ma cargaison. En une heure de temps, j'avais tout vendu. Tout excité par ce succès, j'ai recommencé le lendemain, en embarquant dans l'aventure mon frère et mes cousins. Tout le monde s'y mettait et on arrivait ainsi à gagner dix à vingt francs par jour. Cela provoquait beaucoup d'incompréhension chez les adultes, qui nous voyaient travailler d'arrache-pied alors que nous étions en vacances. Avec l'argent que l'on gagnait, on se payait des parties de *flipper* à la salle d'arcade. Même si mes parents n'aimaient guère me voir passer du temps là-bas, ils m'auraient sûrement donné un peu de monnaie si je leur avais vraiment demandé. Mais je n'aimais pas assez l'arcade pour cela. Ce n'était absolument pas la perspective de pouvoir jouer au *flipper* qui me motivait à conduire cette affaire. C'était l'excitation de l'activité lucrative qui m'animait. Que l'argent se retrouve ou pas dans ma poche à la fin n'était pas le plus important, même si je me sentais extrêmement fier d'avoir su faire des bénéfices. La partie de *flipper* à la fin n'était pour moi – peut-être moins pour mes cousins – qu'un bonus appréciable, d'autant plus savoureux qu'il avait un peu le goût de l'effort et de l'interdit. On avait l'impression d'être les Dalton, à dépenser notre magot dans ce lieu de perte. C'est d'ailleurs comme ça que s'était mis à nous surnommer ma tante. Mais il y avait encore plus jouissif que le

flipper. Après le repas du soir, on se retrouvait dans nos chambres, tout excités, les gains de la journée en main. On attendait que tout le monde nous croie endormis et, vers 23 heures, on sortait par la fenêtre sans bruit, en faisant le tour du bâtiment pour ne pas être pris. Une fois hors de danger, on courait jusqu'au port pour aller s'acheter des frites. C'était le bonheur.

À partir de là, j'ai toujours été à l'affût de la moindre possibilité de gagner de l'argent. Quand nous allions en Normandie, je ramassais des escargots sur la plage pour aller les vendre à une brasserie du port. Quand nous dormions à l'hôtel, j'avais remarqué que la plupart des clients ne touchaient pas aux viennoiseries qu'on leur servait automatiquement le matin. Je me levais alors tôt pour aller les ramasser avant que le service ne passe pour les jeter, et j'allais les vendre dans la rue, un peu moins cher que les boulangeries, mais avec une marge bien plus juteuse. Et je continuais bien évidemment mon trafic de pignons de pin dès que j'en avais l'occasion.

Tous les moyens étaient bons pour lancer des business lucratifs. Néanmoins, contrairement à Joe Dalton, il ne me serait pas venu à l'esprit de voler ni de mentir pour m'enrichir. Je déteste mentir. Je pouvais quand même parfois utiliser des stratagèmes peu orthodoxes, mais toujours dans les limites de ce que les mœurs m'autorisaient. Par exemple, j'habitais alors avec mes parents dans le sud de Paris, à cinq stations de métro de l'institut catholique non-mixte des Franc-Bourgeois où j'étais scolarisé. Dès le collège, ma mère me donnait de l'argent pour que j'achète moi-même les billets de métro du trajet. Rapidement, j'ai réalisé que cet argent serait aussi bien dans ma poche que dans celle de la RATP. Dès lors, j'ai arrêté de le dépenser, économisant ainsi deux francs par jour. À la place, je ne fraudais pas, j'allais en courant à l'école, pour éviter que ma mère ne s'en rende compte et arrête de me fournir le prix de la course.

Dans le même esprit, je sautais régulièrement le repas du midi pour garder les six francs que ma mère me donnait pour me payer un sandwich. Tous ces revenus, additionnés à mon argent de poche, s'accumulaient petit à petit. Pour être tout à fait honnête, à cette époque, mes affaires avaient une motivation plus consumériste. Sans que je sache vraiment pourquoi, j'ai commencé à avoir un énorme besoin de paraître. Les francs que j'économisais sans relâche me servaient à acheter des vêtements de marque, sans lesquels je me sentais misérable. Je voulais absolument m'exhiber vêtu des franchises les plus prestigieuses : manteaux Loden, chemises Arrow, et ainsi de suite. Il m'était inconcevable de marcher dans la rue avec autre chose que les onéreuses chaussures de la marque Weston, qui représentaient pour moi trois mois d'économie. C'était à chaque fois un soulagement d'en acquérir, sous les yeux éberlués de ma mère, qui ne comprenait pas comment je réussissais à me payer un tel luxe. Pire encore, je n'achetais chez Weston que les mocassins et jamais les chasses, pourtant un peu plus classes, pour la simple et bonne raison qu'elles ne présentaient à mon goût pas suffisamment de signe d'appartenance à la marque. Et tout cela ne venait pas d'une mode écolière, je m'étais lancé dans cette lubie seul, sûrement un peu aidé par le marketing agressif de ces marques, mais sans jamais vraiment savoir pourquoi.

En réalité, on peut faire un lien entre cette extravagance et une histoire familiale assez sombre. Dans mes premières années, avant d'aller en vacances en Méditerranée, mes parents nous emmenaient régulièrement, mon frère, ma sœur Catherine et moi, passer plusieurs semaines en Normandie, d'où est originaire une bonne partie de ma famille. On rendait visite à la tante de mes parents et à son mari, politique célèbre dans la région pour être l'adjoint de Michel d'Ornano. Ils étaient extrêmement riches et vivaient dans une immense demeure sur la côte, près de Deauville. Ils possédaient presque une centaine de propriétés dans la région, ce

qui valait pas loin de l'équivalent de cent millions d'euros aujourd'hui. On était très bien reçu. Les Molier n'avaient pas d'enfants et étaient heureux de nous recevoir. Ils nous gâtaient contre l'avis de nos parents, nous emmenaient dans des boutiques luxueuses et nous payaient à chaque sortie plus de présents que nos géniteurs ne pouvaient se le permettre. En fait, ils faisaient plus que nous gâter, ils essayaient de nous accaparer, de s'approprier notre éducation, de remplacer nos parents le temps des vacances. Cela les gênait beaucoup et ils essayaient de s'expliquer, souvent en haussant la voix. Mais les Molier ne voulaient rien entendre. Étant la seule descendance accessible, ils comptaient bien profiter de nous à leur guise et misaient sur un chantage explicite pour agir en toute impunité. En clair, ils nous louaient deux mois par an à nos parents contre la promesse d'une partie de l'héritage, ou plutôt la menace du déshéritement. Au bout de quatre ou cinq ans de ce régime, mes parents ont décidé de renoncer à la fortune familiale. Ils ont acheté un appartement dans le sud de la France, près de Perpignan, qui deviendrait notre nouvelle destination estivale. Pour notre liberté et notre sécurité, ils avaient encaissé le courroux de cette branche fortunée de la famille, provoquant l'exécution immédiate de leur menace. Je leur suis très admiratif d'avoir fait ce choix, quand je sais ce que les gens sont capables de faire et d'endurer pour de l'argent. Je n'ai pas le souvenir d'avoir souffert de cette situation, mais je pense qu'elle a eu beaucoup d'impact sur Catherine, qui a toujours aimé le faste, le luxe et la triche. Peut-être ai-je aussi intégré pendant ces quelques années un goût pour le paraître suffisamment profond pour ressurgir dans mon adolescence. Peut-être cette expérience est-elle également liée à mon attrait instinctif et inexplicable pour l'argent. Je ne sais pas.

Pour ce qui est du commerce, il y a dans la famille une légende importante, bien plus ancienne, qui m'a peut-être ensorcelé de quelques manières. Un de mes ancêtres était un humble marin

normand, qui vivait de sa pêche avec sa femme et ses six fils. Un jour, alors que le temps s’y prêtait, il décida d’amener à la pêche avec lui cinq de ses six enfants, laissant le dernier, encore en bas-âge, avec sa femme. La journée était belle et le pêcheur était heureux de faire découvrir son métier à ses fils. Mais la mer normande a parfois des caprices imprévisibles. Le temps se gâta rapidement, le vent se leva, il se mit à pleuvoir. Un peu inquiète, la femme du pêcheur alla guetter sous l’averse, son dernier bébé dans les bras, le retour de son mari et de ses cinq fils. Mais elle n’aperçut rien d’autre que la houle, furieuse, s’abattre contre le rivage. Elle scrutait, interdite, l’horizon qui ne se détachait qu’à peine de la mer déchaînée. Quel ne fut pas son soulagement quand elle vit apparaître au loin une tâche blanche, dans laquelle elle reconnut le bateau de son mari. Il s’approchait tant bien que mal des côtes en près serré, tanguant au gré de l’agitation de la mer. Il semblait danser dans un abîme de tourmente, tournoyant dans toutes les directions, s’enfonçant dans le creux des vagues jusqu’à disparaître, pour réapparaître comme par magie quelques secondes plus tard. À chaque fois, la pauvre femme sentait son cœur s’arrêter de battre. Elle fixait inlassablement cette tâche grossir peu à peu, prendre la forme d’un bateau de pêche qu’elle connaissait bien. Au bout de longues minutes à scruter la mer, elle put presque distinguer l’agitation qui régnait à bord. Mais soudain, une lame un peu plus violente que les autres surprit le navire qui chavira sous les yeux de l’infortunée. En une fraction de seconde, cet homme et ses cinq enfants se retrouvèrent à l’eau, bien trop loin du rivage pour espérer atteindre la plage. En une fraction de seconde, cette femme venait de perdre presque l’intégralité de son foyer. Elle hurla sous la pluie battante, jusqu’à perdre de vue l’épave du bateau et tout espoir de le voir miraculeusement reprendre sa pénible progression. Effondrée, son dernier fils dans les bras, elle rentra pleurer devant sa cheminée, en maudissant tous les poissons de l’océan. Cette femme était mon arrière-arrière-arrière-grand-mère. Aidé par sa famille, elle

éleva seule son enfant, Auguste, mon arrière-arrière-grand-père, jusqu'à ce qu'il fut en âge de travailler. Elle le prit alors à part, et lui fit promettre de ne jamais au grand jamais de devenir un pêcheur comme son défunt père. Ne sachant que faire de ses mains, le jeune homme décida de se lancer dans le commerce. Il avait remarqué que la plupart des villages de la région ne possédaient pas d'accès simple aux biens de premières nécessités. Il ouvrit alors une épicerie avec un système de livraison performant, une roulotte qui faisait la tournée des villages chargée de denrées de base. Son affaire fut un succès et il fit fortune. Depuis cet épisode, de génération en génération, la famille possède un esprit commerçant fort et un attrait pour la richesse. Porté-je inconsciemment la promesse de mon arrière-grand-père ? Cela me semble un peu alambiqué, mais je n'ai pas d'autres pistes.

Quelle qu'en soit l'origine, ma soif de paraître déclina avec la fin du collège. L'argent, dont le contact me restait impératif, est peu à peu devenu pour moi un instrument de liberté, un outil me permettant de me permettre de faire ceci ou cela sur un coup de tête. À l'époque, j'avais arrêté de courir pour aller à l'école. Je consacrais mon énergie à une affaire dont, pour une fois, je n'étais pas l'instigateur. C'était mon ami Wilfried qui m'avait convaincu de monter, avec Jérôme, un autre copain, une entreprise de disqueroom. Il s'agissait d'animer les rallies de la haute bourgeoisie catholique parisienne. On arrivait tous les trois en début de soirée, Wilfried avec les disques et les vinyles, Jérôme avec l'éclairage et moi avec le matériel sonore. On installait tout et on gérait l'ambiance de la soirée, passant à tour de rôle derrière les platines. Les filles venaient nous supplier de leur prêter tel ou tel CD, parfois pas seulement par intérêt musical. Bien sûr, je n'y répondais jamais, ayant déjà rencontré l'amour de ma vie d'une part, et n'ayant jamais été doué pour la drague d'autre part. Mais c'était génial, on était un

peu les rois de la soirée. Cela durait jusqu'à tard puis, le temps de désinstaller, on rentrait chez nous comme on pouvait, en bus ou taxi vers trois ou quatre heures du matin, cinq cents francs chacun en poche. On était très actif, on se produisait deux fois par semaine. C'était comme un vrai travail, que je faisais en plus du lycée. En vue de mes résultats scolaires plus que corrects, ma mère me laissait faire, mais elle ne comprenait toujours pas pourquoi je me donnais autant de mal pour gagner de l'argent, alors qu'elle ne me refusait quasiment rien. La réponse est simple : je m'éclatais. Pourquoi fallait-il toujours que ce soit toujours sous la forme d'un commerce lucratif ? Aucune idée. Mais encore une fois, l'action de gagner de l'argent importait plus que le fait même d'en générer. C'est Wilfried qui s'occupait de décrocher les contrats et, quand il me donnait ma part à la fin de la soirée, je mettais les billets dans ma poche sans compter. Une fois, c'est moi qui ai décroché un contrat. Une fille, que je trouvais par ailleurs très moche, m'avait demandé si on pouvait s'occuper d'une soirée d'environ trois cents personnes organisée par ses parents dans un château au Mans. L'opération était compliquée, mais on s'est arrangé pour s'en charger. On a loué une camionnette et le matériel nécessaire pour électrifier le grand et magnifique salon du treizième siècle où se tenait la réception. Une fois tous les frais comptabilisés, on s'est rendu compte qu'il ne nous restait plus rien. L'opération avait été blanche, mais je n'ai même pas imaginé pouvoir le regretter ; c'était un beau contrat.

Pendant que je commençais à jouer au disque-jockey, en arrivant en seconde, ma sœur, qui était de quatre ans plus âgée et qui était jusque-là assez distante, a commencé à se rapprocher de moi, à me raconter ses histoires de cœur. Depuis ce temps-là, nous avons toujours été très proches. Elle a été et restera la meilleure amie que je n'ai jamais eu. Elle avait beau être belle et extrêmement intelligente, les études ne l'intéressaient pas. Elle avait même eu son bac au rattrapage, avec seulement quatre points de plus que les deux cents requis, ce qui avait fait un grand bruit dans la famille. Elle avait ensuite commencé des études de communication et s'était inscrite aux SUF, les Scouts Unitaires de France. Ils organisaient des camps d'été pour les jeunes et des voyages humanitaires pour les plus âgés, mais servaient également et surtout d'agence matrimoniale. Je savais que ma sœur n'y allait certainement pas par amour de la religion. Elle y avait d'ailleurs rencontré un jeune homme, assez intelligent mais terriblement moche, qui voulait l'épouser et dont le père possédait des vignes en Bourgogne d'une valeur de plusieurs centaines de millions, et qui d'ailleurs renonça à son mariage « prolétaire » sous la menace d'un déshéritement. Catherine m'avait ainsi convaincu de rejoindre l'association. J'étais encore trop jeune pour participer aux voyages humanitaires, mais j'avais entendu

parler de l'organisation d'une semaine aux sports d'hiver à prix réduit et à laquelle j'avais décidé de participer.

Quelques mois plus tard, j'ai pris le car pour les Alpes, direction Méribel. On était une trentaine de jeunes dans un grand chalet avec accès aux pistes. Dès le premier jour, je me suis retrouvé par hasard à skier avec Hubert, un ami à moi, et Aude, qui avait une combinaison bouffante donnant l'impression qu'elle était grosse. Malgré cela, je l'ai immédiatement aimée. On a passé une semaine fantastique, à rigoler sans arrêt, et, au réveillon du nouvel an, après avoir dansé quelques slows, on s'est embrassés. Plus tard dans la soirée, juste après avoir changé d'année, on a trouvé une chambre calme pour faire ce qu'on avait à faire, pour partager notre première expérience de l'amour.

Deux jours plus tard, en rentrant à Paris, nous sommes allés ensemble à un rallye, où nous avons beaucoup ri et dansé. Je me sentais comme subjugué par sa présence. En la raccompagnant chez elle, je me suis arrêté à l'angle de l'avenue Victor Hugo et de la rue de la Pompe. Je me suis accroupi et je lui ai demandé sa main. Elle a pris peur et ne m'a pas répondu. Je l'ai tout de même invitée à une soirée que j'animais une semaine plus tard. Elle est finalement venue et est restée jusqu'à la fin, alors qu'elle ne connaissait personne. En sortant, je lui ai fait comprendre que j'attendais une réponse. Elle m'a regardé, un peu inquiète. Je lui ai répondu par le regard le plus rassurant que je pouvais et elle m'a dit oui. À partir de là, nous nous sommes tout dit. On a passé le reste de la nuit à tout discuter, à planifier notre vie, à choisir le nombre d'enfants. Nous en voulions entre trois et quatre, ce qui allait s'avérer être tragiquement prémonitoire. Nous étions tous deux très complémentaires ; elle n'était pas très futée, mais possédait une vraie intelligence de cœur. La situation était simple : j'avais beaucoup de potentiel et d'ambition et Aude était faite pour être mère. Elle allait donc faire des études courtes de secrétariat, gagner un peu d'argent le temps que j'obtienne

un diplôme prestigieux. Après cela, je gagnerais beaucoup d'argent et elle pourrait se consacrer à nos enfants. Pour résumer un peu grossièrement, elle allait cueillir les baies de quelques buissons, le temps que je me fabrique une lance pour aller chasser le gros gibier. J'allais ensuite me charger de ramener la viande et elle allait se charger de lui donner vie. L'argent prenait alors pour moi une dimension nouvelle, une utilité bien plus concrète, une sorte de devoir de mari. Aude et moi avons signé un contrat et, foi de Pierre-Jean, j'allais le respecter.

De retour chez moi, j'ai annoncé très excité la nouvelle à ma famille : j'avais trouvé la femme de ma vie, avec qui j'allais me marier. Malheureusement, mes parents n'ont pas partagé mon enthousiasme. Surtout ma mère qui, après avoir rencontré Aude, ne pensait pas que cela puisse marcher entre nous. Elle la trouvait à raison moins intelligente que moi, et pensait que cela allait tôt ou tard être un problème dans notre relation. Surtout, elle voulait que je puisse vivre des expériences, faire des erreurs avant de m'engager pour la vie. Mais je ne voulais rien entendre. Aude correspondait exactement à ce que j'attendais d'une femme, et nous étions éperdument amoureux l'un de l'autre. Ma mère a toujours été une femme forte, très manipulatrice, et qui savait, comme moi, obtenir ce qu'elle voulait. Elle m'a interdit de voir Aude. J'étais révolté. J'ai pris mon père à part, en lui expliquant le préjudice dont me menaçait sa femme. Si ma mère a toujours été pour moi une amie intime, parfois un peu envahissante, mon père restait plus en retrait et s'occupait du travail. Il était surtout concerné par mes études, et avait peur que je gâche tout pour une histoire d'amour. Je lui ai proposé le contrat suivant : je m'engageais à garantir des résultats scolaires de qualité et en échange il me laissait voir la femme de ma vie tant que je le souhaitais. Il trouvait ce marché sensé et est allé essayer de convaincre ma mère. J'ai entendu des cris étouffés venant de leur

chambre et, quelques minutes plus tard, mon père est réapparu tout penaud. « Désolé Pierre-Jean, il va falloir que tu oublies Aude ».

Ils avaient beau m'avoir mis au monde, ils me connaissaient visiblement mal. Je me sentais terriblement trahi. Je savais que la plupart de mes amis n'auraient jamais partagé autant d'intimité avec leurs parents. Et voilà que les miens me faisaient payer ma transparence. J'en ai voulu à ma mère d'être contre moi, et à mon père d'être faible. Comme toujours, il s'effaçait devant sa femme qui, comme toujours, imposait sa volonté. Constatant que je n'arriverais pas à leur faire entendre raison, j'ai changé de stratégie. J'ai sagement acquiescé, promettant de ne plus jamais voir cette fille. En réalité, je me suis promis intérieurement de ne plus jamais leur parler de ma vie intime. Et bien sûr, je me suis débrouillé pour aller retrouver Aude toute les semaines, prétextant une révision à la bibliothèque, une course à faire, la visite de tel ou tel ami. Mais cela me forçait à chaque fois à leur mentir, chose que j'exècre, accentuant d'autant plus mon ressentiment à leur égard.

Durant le reste du lycée, je ne socialisais pas beaucoup. Entre les cours, les soirées disque-jockey, ma famille et Aude, je n'avais pas beaucoup de temps libre. Je ne m'intéressais pas aux filles, ayant déjà la mienne. Mes amis me surnommaient E.T., parce qu'étant tête en l'air, quand ils me parlaient, je pensais à autre chose. Je pensais à mon avenir, à ce que je devais faire pour l'accomplir. La fin du lycée approchant, il était bientôt temps de m'y mettre. L'objectif était simple, obtenir le plus gros diplôme de n'importe quelle filière.

Bien que toujours en tête de classe, je ne me considérais pas plus intelligent qu'un autre, seulement je compensais par le travail. Mes parents n'avaient rien à faire, je rentrais à la maison et je filais dans ma chambre faire mes devoirs. J'avais déjà conscience de ma force de travail, de mon ambition et du chemin que je devais parcourir pour la respecter. Je suis ainsi arrivé sans problème jusqu'en terminale C, ce qui était à l'époque le nom donné à la filière mathématiques et également, comme toujours en France, considérée comme la plus prestigieuse ; et surtout la porte d'entrée pour les grandes études que je visais. Je n'étais pas particulièrement intéressé par les mathématiques, ni par aucune autre discipline, je voulais simplement être le meilleur. Cependant, l'année de terminale commençait mal. Je n'étais excellent nulle part et je pêchais par mon niveau de mathématiques. Malgré mes efforts, j'ai commencé

l'année avec une moyenne catastrophique. Heureusement, je l'ai drastiquement améliorée durant l'année, passant de quelques points à une bonne quinzaine, ce qui m'a propulsé dans la tête de classe et m'a permis de pouvoir prétendre aux classes préparatoires. J'ai d'ailleurs été reçu au prestigieux lycée Saint-Louis. Je me suis alors empressé de saisir dans cette opportunité, contre l'avis de ma professeure de mathématiques, madame Salomon. Malgré mon excellente moyenne et ma fulgurante progression de l'année, elle ne me jugeait pas au niveau de ces études exigeantes, et elle avait raison. Cette moyenne salvatrice, je la devais en réalité à Philippe, mon meilleur ami de l'époque, qui avait découvert que notre chère professeure avait la paresse de ne pas renouveler ses sujets de contrôle. Elle donnait les mêmes examens blancs tous les deux ans. Il en avait dégotté les corrigés, qu'il nous suffisait d'apprendre par cœur avant le contrôle, en faisant attention à ne pas trop bien les restituer pour garder la performance crédible. Nous avons ainsi allégrement triché à l'ensemble de ses devoirs sur table sans qu'elle ne s'imaginerait que l'on ait pu tirer parti de sa paresse. Cependant, m'ayant également eu comme élève en seconde, elle connaissait néanmoins mon véritable niveau. Peut-être a-t-elle eu l'intuition que ces résultats cachaient quelque chose, ou bien peut-être n'a-t-elle jamais été dupe, préférant se taire que de faire l'effort de renouveler sa maigre base de données. Toujours est-il que nous n'avons jamais été inquiétés.

Je me suis ainsi retrouvé au prestigieux lycée Saint-Louis, en filière mathématiques supérieures ou « maths sup », au milieu de ces élites dont je brûlais de faire partie. Mais les classes préparatoires ne sont qu'un tremplin, sur lequel il faut s'appuyer avec suffisamment de force pour décrocher l'école. Madame Salomon pensait que je n'y avais pas ma place ; je comptais bien lui prouver qu'elle avait tort, et compenser mon faible niveau par le travail. Mais hélas, j'ai dû me rendre à l'évidence : ça n'allait pas être une partie de plaisir. J'ai

commencé l'année quarante-troisième de la classe, classe dont je tairai le nombre d'élèves. J'avais pourtant mon attention fixée sur mon objectif : la tête de classe, malgré son évidente inaccessibilité. Les cinq premiers étaient totalement indétrônables, alors qu'ils ne révisaient quasiment pas. Il y avait en particulier Sacha, aussi beau qu'intelligent, qui réussissait tout sans travailler. Sans effort, il survolait les épreuves sur lesquelles je m'écorchais systématiquement en rampant de toutes mes forces. Les autres révisaient à peine et le talonnaient de peu au classement. Seul le premier de la classe, un grand blond, travaillait, mais il a fini par tragiquement se suicider. Et moi, j'avais beau m'acharner plus qu'eux tous réunis, je ne comprenais rien. J'avais arrêté toutes mes activités : les soirées rallyes, le tennis, ma famille, mes distractions pour me concentrer à mes études. J'avais même arrêté de voir Aude, sauf parfois le samedi soir en sortant des cours, pas plus de deux heures, pour manger un Mac Donald's ensemble. Le reste du temps, je révisais mes leçons, tous les jours jusqu'à minuit. Je me battais, parce que je connaissais l'enjeu de cette première année : passer en classe étoile, ce qui me laisserait toujours l'espoir d'intégrer le haut du panier. À force d'efforts, j'ai réussi à combler mes lacunes jusqu'à me hisser à la dixième place en mathématiques. Malheureusement, en parallèle, je n'avais pas bougé dans le reste et restais pitoyable. Mon cas a été débattu à la fin de l'année, mais le professeur de physique a eu le dernier mot ; la sentence est tombée, je n'étais pas admis en classe étoile.

Rejoindre la classe non-étoilée représentait pour moi un énorme échec, qui ne me laissait guère d'espoir pour la suite. Rien que l'idée d'atterrir aux papeteries de Grenoble ou tout autre école bas-de-gamme me donnait des frissons. J'ai donc décidé d'abandonner ma carrière scientifique et de me réorienter en commerce. Paradoxalement, je n'avais pas osé me présenter en prépa

HEC par peur de l'échec. Je n'avais rien compris en philosophie, j'étais mauvais en anglais et moyen dans le reste. Surtout, le point fort de mon dossier restait ma surnotation en mathématiques, qui laissait présager une carrière scientifique, ou du moins la possibilité d'être admis dans une bonne classe préparatoire scientifique. Mais cela n'a pas suffi. Heureusement, j'ai été admis au lycée Carnot pour tenter ma chance d'intégrer l'élite d'une autre filière. Tant pis pour Polytechnique, j'aurais HEC.

Mon détour en filière scientifique s'est finalement avéré très profitable. Du jour au lendemain, sans effort, je me suis retrouvé premier en mathématiques, grâce à la grosse différence de niveau avec la maths sup. Ma faiblesse était devenue ma force ; je pouvais me concentrer sur les autres matières avec lesquelles j'avais un peu plus d'affinité. Rien n'était gagné cependant. Mes notes en philosophie restaient catastrophiques et je n'arrivais à rien en anglais, malgré les multiples voyages linguistiques et correspondants de mon enfance. Aidé de professeurs particuliers, j'ai heureusement eu un déclic vers la fin de l'année, comprenant enfin ce qu'était une dissertation philosophique, ce qui m'a permis d'obtenir une excellente note au concours. Et c'est ainsi que j'ai réussi, tant bien que mal, après trois ans de travail acharné, à intégrer HEC.

Contrairement à Polytechnique, HEC présente le problème majeur d'être affreusement chère. Tout compris, la scolarité coûte environ cent mille euros, ce qui encourage plus qu'ailleurs ce qu'on appelle la reproduction des élites. Peu de fils d'ouvriers arrivent à réussir le concours, encore moins sont en mesure de s'offrir le luxe de goûter au fruit de leurs efforts. Il existe des solutions, comme des bourses, des petits boulots ou des emprunts, mais c'est un poids supplémentaire qui pèse sur les épaules de l'étudiant. J'aurais sûrement pu me débrouiller ainsi, mais je n'en ai pas eu besoin : mes parents m'ont tout payé. Fiers de ma réussite, ils ont emprunté sur dix ans pour m'offrir les trois années de scolarité, en plus de me donner une confortable somme d'argent de poche chaque mois. Plus que ça, mon père m'a carrément confié sa voiture pour alléger mes trajets, ce qui rallongeait les siens, le forçant à prendre la ligne cinq tous les jours. J'étais conscient du sacrifice qu'il faisait : cette voiture était pour lui plus qu'un moyen de transport, c'était sa fierté, une Citroën CX, un modèle qu'il avait toujours rêvé de s'offrir, le symbole de sa réussite sociale. Cela ne m'a pas empêché, un jour, en rentrant de soirée, de la planter dans un mur. Je me sentais affreusement désolé. Quand j'ai réussi à le joindre, grâce au

téléphone de la police, il s'est contenté de s'informer de la situation, de la mienne d'abord, puis de celle de sa voiture, sans s'énerver ni m'en vouloir.

La première année à HEC a été joyeuse et festive. J'ai emménagé sur le campus, en colocation avec Stéphane, un des rares fils d'ouvrier de la promotion, avec qui j'allais boire des coups tous les soirs, souvent plus que de raison. J'ai repris le club de tennis de l'école avec quelques copains. On a rejoint le championnat universitaire et on organisait des tournois, qu'on gagnait souvent grâce à un américain qui avait joué en professionnel et nos terrains en parquet qui déstabilisaient nos adversaires. J'ai également rejoint le club de rugby, qui avait la meilleure ambiance, bien que n'étant clairement pas fait pour ce sport. J'étais tellement nul que l'équipe deux refusait de me faire jouer, sauf pendant les cinq dernières minutes des matchs dans lesquels on avait suffisamment d'avance ; mais je me rattrapais toujours à la troisième mi-temps. Thierry, mon meilleur ami, que j'avais rencontré à Carnot, venait me voir régulièrement pour jouer au bridge. On adorait s'inscrire aux tournois pour y jouer n'importe comment. Au lieu de tenter d'optimiser ensemble chaque donne selon le principe du jeu, on jouait l'un contre l'autre, chacun pour soi, comme au Uno. Nos adversaires nous regardaient de travers ; on finissait derniers mais on s'en moquait, c'était précisément ce qui nous faisait rire. Finalement, après trois mois à profiter de la vie de campus, j'ai emménagé avec Aude. C'est d'ailleurs à cette occasion que mon père m'a prêté sa voiture. J'étais sur un nuage : ma vie se déroulait exactement comme je l'avais prévue. Pendant mes trois années de classes préparatoires, Aude avait fini ses études de secrétariat et avait commencé à travailler, mettant suffisamment d'argent de côté pour louer un deux pièces à Boulogne. Contrairement à moi, elle ne pouvait rien espérer de ses parents, qui étaient constamment sans le sou. Sa mère, issue

d'une famille aristocratique fortunée, ne savait rien faire et son mari était stupide et n'arrêtait pas de se faire dépouiller dans ses affaires. Je me souviens qu'à chaque fois que j'allais chez eux, je ne trouvais rien à manger dans les placards. Ils n'avaient littéralement pas un radis dans leur appartement luxueux, gracieusement prêté par les grand-parents. Je pense que cela explique pourquoi Aude avait tant besoin de luxe pour se rassurer. Mais nous étions maintenant libres et indépendants financièrement : notre véritable vie de couple pouvait commencer.

En parallèle, j'ai monté un projet humanitaire. Il y avait une association caritative à Carnot en contact avec un prêtre d'une banlieue pauvre de Varsovie et qui aidait financièrement sa communauté depuis la chute du bloc soviétique. Cette dernière demandait souvent des médicaments, mais l'association était bien incapable de lui en fournir. J'ai décidé de m'en occuper ; je savais par mon père que je pouvais facilement récupérer des cachets trop proches de la péremption officielle pour être vendus en pharmacie. J'ai fait la tournée des laboratoires parisiens en leur expliquant mon projet et, comme prévu, j'ai facilement récupéré leurs vieux stocks. Certains m'ont même donné des boîtes fraîchement fabriquées. Rapidement, je me suis retrouvé avec plus d'une tonne de médicaments. J'avais en outre réussi à obtenir le prêt d'une des camionnettes que Peugeot mettait à l'époque à disposition d'associations ayant des projets intéressants. Enfin, mon oncle, qui avait un gros poste chez Shell, m'a fourni une enveloppe de dix mille francs pour le voyage et, accompagné de mon frère et de mon cousin, je suis parti. On a roulé jour et nuit jusqu'à Varsovie et une fois arrivé, on a été accueilli comme des héros. On avait de tout : anti-inflammatoires, antibiotiques, antifongiques. On avait même des anti-dépresseurs. Un couple de docteur en histoire nous a hébergé. Ils vivaient à cinq dans un petit deux pièces avec leur deux filles, un peu plus jeunes que nous et ravissantes par ailleurs, et avec la grand-

mère. Et pour que nous puissions avoir une chambre pour nous, ils ont installé la vieille dame par terre dans la cuisine et ont dormi dans le salon. Malgré cette incroyable abnégation, nous n'avons guère dormi, d'une part à cause de l'affreuse insonorisation des bâtiments soviétiques, et d'autre part parce que nous gardions les habitudes prises en école. On faisait la tournée des bars et on rentrait tard, saoul, en réveillant toute la maisonnée. En y repensant aujourd'hui, je ne suis pas très fier de mon comportement, indigne de leur prodigieuse hospitalité. Ils étaient si pauvres, cela me semblait irréel. Ils n'avaient pas l'eau courante et étaient obligés, quand ils en avaient, de la bouillir pour boire. Le niveau de vie était si bas, qu'on est rentré avec six mille francs sur les dix mille que nous avait donné mon oncle : on n'avait rien dépensé. J'ai recommencé l'aventure l'année d'après, épaulé cette fois-ci de cinq copains. Nous avons trouvé des sponsors et, avec plus de préparations, nous avons récupéré deux camions remplis de trois tonnes de médicaments, ce qui représentait au moins deux millions de francs.

En début de deuxième année, j'ai répondu à une offre de stage qui traînait sur le campus. Je me suis très bien entendu avec l'intervenant du cabinet de conseil en question, qui m'a finalement offert un emploi. Il me proposait des missions, qu'il me payerait à l'heure et j'étais libre de m'y adonner le temps que je voulais. Le travail m'a plu et je m'y suis consacré plus de quarante heures par semaine, ce qui me permettait de dégager trois à quatre mille francs par mois. Avec le salaire d'Aude et l'argent de poche de mes parents, nous commençons à prendre pied dans la vie active ; nous étions prêts à passer à l'étape suivante.

À la fin de la deuxième année, Aude et moi avons officialisé notre union en nous mariant. Le mariage est pour moi un moyen de prouver à sa femme et aux autres qu'on s'inscrit dans la durée ; je n'attache aucune importance à la cérémonie en tant que telle. Aude

était de cet avis, mais pas sa famille, ce qui avait rendu la chose compliquée. Nous avons donc eu droit à un mariage princier, avec costumes, trompes de chasse et autres artifices aristocratiques, dans les cent quarante hectares du grand-père d'Aude, le Marquis le boucher d'Hérouville. qui avait par ailleurs lui-même fait HEC. Selon les traditions d'usage, chaque famille payait au prorata du nombre d'invités. J'avais pour ma part invité ma famille proche ainsi qu'une vingtaine de copains, le reste étant rempli par ma belle-famille. Pour payer tout ce faste, le père d'Aude avait dû emprunter au marquis et, ne pouvant se permettre trop de folies, il avait dû rogner sur le buffet. Rares sont ceux qui ont pu manger à leur faim. Le mariage était quand même sympathique. On a beaucoup dansé et mes amis avaient prévu de belles surprises, ils avaient notamment chanté nos louanges en réécrivant les paroles d'une chanson de Gérard Lenorman.

Finalement, nous nous sommes éclipsés vers cinq heures du matin pour profiter de notre nuit de noce, que j'avais réservée dans un château au sud de Paris, et nous sommes partis le lendemain pour l'Italie. J'avais réservé une semaine dans un centre de vacances qui, je le reconnais, était un mauvais choix de ma part. À peine étions-nous sortis du taxi qu'Aude a fondu en larmes. Elle qui rêvait d'un séjour luxueux et romantique, la réalité se rapprochait plus des Bronzés que du Club Med. Nous dormions les uns sur les autres dans des cahutes encore en travaux, ce qui nous empêchait de faire l'amour sans que tous nos voisins en profitent. En plus, la piscine était vide et, le centre étant en plein vent, j'ai eu la crève toute la semaine. Je pense qu'on ne peut difficilement imaginer pire voyage de noce.

Je suis finalement arrivé en troisième année d'HEC, en majeure finance. Entre mon travail, mon couple, mes copains et mes associations, je n'avais jusque-là pas eu de temps – ni d'envie – à

consacrer à mes cours. J'avais bien profité de mes deux premières années, mais il était temps de reprendre le contrôle. Je savais que ce que j'allais apprendre allait être déterminant pour ma carrière ; ce semestre était considéré comme l'antichambre du travail. Je me suis mis à suivre sérieusement mes cours de finance, animé d'un réel intérêt pour la matière. Assez ironiquement, pour une fois que je ne travaillais pas uniquement pour être le mieux classé, je me suis retrouvé premier.

Une fois la majeure validée, il me fallait trouver un stage et bien plus embêtant, faire mon service militaire. Je savais que ce n'était pas fait pour moi, que j'y aurais fait une dépression et surtout que je n'y gagnerais pas d'argent. Après m'être renseigné, je me suis rendu compte que je pouvais faire d'une pierre deux coups en postulant à un VSNE : Volontariat Service Nationale en Entreprise, qui remplaçait le service militaire et qui consistait à travailler seize mois à l'étranger pour une multinationale française. Les places étaient rares et chères, le plus dur étant de trouver une entreprise qui accepte d'embaucher. Ne sachant pas vraiment où chercher, j'ai demandé conseil à mon père. Il était responsable de la phase trois des tests des nouveaux médicaments d'un grand laboratoire pharmaceutique et avait beaucoup développé la délocalisation de l'activité en Afrique du Sud et en Amérique du Sud, faisant économiser beaucoup d'argent à son employeur. Il m'avait ainsi recommandé de chercher dans ces pays, où le niveau de vie était très bon pour les expatriés (surtout que mon salaire allait être plafonné à cause du VSNE), et particulièrement en Afrique du Sud pour l'apprentissage de l'anglais. J'ai ainsi proposé mes services à toutes les banques françaises qui s'y étaient implantées. J'ai immédiatement reçu une réponse positive de la Société Générale, avec une offre d'embauche sans même d'entretien au préalable. Mon admission à HEC portait déjà ses fruits ; je me suis empressé d'accepter. Et ainsi, après quelques formalités administratives et lourdeurs propres aux

grands groupes, je me suis envolé vers mon premier poste en Afrique du Sud.

Arrivé à Johannesburg, j'ai été accueilli par mon patron, un Afrikaner raciste et incompetent, bien décidé à me prouver la grandeur de son pays malgré la présence déplorable de ses « nègres ». Heureusement, il a bien vite été remplacé par Dominique Lefebvre, un quarantenaire parti de zéro qui avait peu à peu gravi les échelons des agences internationales. Il a emménagé dans une superbe villa avec deux courts de tennis en terre battue. Étant lui-même un ancien deuxième série, nous étions fait pour nous entendre. Il m'a présenté au nouveau directeur de l'agence, Alain Joyet, un vieux banquier extrêmement intelligent, un « dinosaure de l'expatriation » dans le jargon. Habitué à la vie, au luxe et au pouvoir que son statut d'expatrié lui conférait, il ne repassait plus par le siège et enchaînait les missions à l'étranger. Il avait d'ailleurs une villa somptueuse, bien plus chère que la mienne et celle de Dominique réunies. Prenant rapidement mes marques dans l'agence, j'ai été consterné par sa mauvaise gestion passée. Bien décidé à me faire remarquer, je travaillais d'arrache-pied pour la rendre profitable, malgré sa situation délicate. Nos prédécesseurs avaient réalisé de nombreux investissements discutables, confirmant l'adage que les banquiers ne font jamais de bons gestionnaires d'entreprises. À force

de ne pas récupérer ses fonds, l'agence était devenue actionnaire majoritaire d'un certain nombre de sociétés locales, comme un zoo ou un circuit de Formule 1, qui périclitaient depuis que la banque en avait pris possession.

Aude et moi avons rapidement pris nos marques. Elle était enceinte de quelques mois et un peu stressée à l'idée d'accoucher à l'étranger, loin de sa famille. Mais tout était prêt pour la venue au monde du bébé. Je faisais ma part du marché, à elle d'accomplir la sienne. Nous vivions dans une magnifique villa et je gagnais de l'argent. La banque nous avait même gratifié de deux belles voitures, d'une *maid* et de nombreux autres avantages en nature. Nous avions même réservé des sages-femmes pour l'accouchement à l'hôpital de Sandton, un des plus grands hôpitaux du monde, aussi réputé que luxueux. Malheureusement, Aude a fait une mauvaise chute un mois et demi avant la date du rendez-vous. Comme elle saignait, elle est allée directement à l'hôpital. Bien lui en a pris, l'accident avait provoqué la sortie du bébé, qui allait naître prématurément. Je l'ai rejointe aussi vite que j'ai pu, juste à temps pour négocier avec le médecin de pouvoir assister à l'accouchement. Aude était déjà dans le *theatre*, le mot anglais pour salle d'opération. Tout s'est bien passé, malgré la frayeur, et un infirmier est venu me mettre le bébé nettoyé dans les bras. C'est ainsi que j'ai fait la connaissance d'Arthur.

On m'a immédiatement retiré mon fils des mains à cause d'un problème pulmonaire. Arthur n'avait pas eu le temps de finir ses bronchites et a été placé en respiration artificielle dans une couveuse hermétique. Aude et moi avons dû être patient, et attendre avant de pouvoir le prendre dans nos bras et le toucher autrement qu'à travers des gants en plastique. Au bout d'un mois au cours duquel j'ai enchaîné les aller-retour entre le bureau, la maison et l'hôpital, Arthur est enfin sorti de la couveuse. Mes beau-parents

nous avaient rejoint pour le rencontrer et soutenir leur fille qu'ils aimaient profondément, mais ils avaient dû repartir avant que leur petit-fils ne mette le pied dehors.

Je me sentais alors comblé. Ma vie continuait de se dérouler comme prévu, telle que ma femme et moi l'avions rêvée. Je gagnais beaucoup d'argent pendant qu'Aude s'occupait de notre enfant. J'étais père et elle était mère. C'était fantastique. Mais le reste de la réalité n'a pas tardé à se rappeler à nous. Aude a fait une dépression post-natale, sûrement un contre-coup de l'accouchement prématuré. Pour ma part, je ne pouvais pas lever le pied au travail, et j'ai continué à m'y investir plus que de raison. Je me levais à 6 heures, pour être au bureau cinq minutes plus tard, et je rentrais rarement avant 23 heures. Arthur a aussi été difficile dans ses premières années. Il était espiègle et adorait se cacher dans les placards. Il prenait une éternité à finir son biberon ; je devais régulièrement me lever à 5 heures du matin pour le lui donner ; et ça durait une heure. Surtout, il dormait peu et pleurait sans cesse la nuit si bien que, sur les conseils de ma mère, nous avons fini par l'installer à l'autre bout de la villa en fermant la porte pour ne plus entendre ses cris.

Peu après, mes parents nous ont rendu visite. Leur présence a été un véritable soulagement vis-à-vis du bébé. Ils se sont pliés en quatre pour nous simplifier la vie. Ils changeaient les couches, donnaient le biberon, se levaient la nuit à notre place. En plus, malgré sa totale méconnaissance de l'anglais, ma mère se débrouillait pour nous préparer de bonnes surprises culinaires.

Profitant de la présence de mes parents et de la bonne santé du bébé, nous sommes allés tous ensemble passer quelques jours au Kruger Park, la plus grande réserve naturelle de l'Afrique du Sud, au nord-est du pays, faisant presque à la taille de la Belgique. Cela faisait bien longtemps que je n'avais pas passé plusieurs jours de suite en proximité avec mes parents et cela a réveillé de vieux démons. Je ne leur avais toujours pas vraiment pardonné de ne pas

avoir accepté Aude directement, même s'ils avaient fini par s'y résoudre. Surtout, mon père m'agaçait de plus en plus. Je ne supportais plus de le voir se faire mener en bateau par ma mère. Tout au long du voyage, je devenais de plus en plus désagréable avec lui, jusqu'au dernier jour où j'ai éclaté. Il était assis seul au bord d'une petite piscine et je l'ai rejoint, bien décidé à lui régler son compte. Lui reprochant d'avoir trompé maman, d'être faible, d'être médecin, d'être stupide, d'être un con de salarié, je l'ai traité comme le pire des hommes sur Terre. Après tout le dévouement qu'il avait fait preuve à mon égard, tout l'amour qu'il m'avait donné, c'était affreusement ingrat. Pourtant, sur le moment, j'étais convaincu du bien fondé de mon comportement. L'explication a duré deux ou trois heures. Il m'a écouté sans protester et j'ai fini par me calmer, satisfait de l'avoir ainsi remis à sa place.

Cet épisode a jeté un froid sur la fin du séjour de mes parents. Heureusement, ils prenaient l'avion le lendemain. La tension était palpable dans la voiture. Finalement, en arrivant à l'aéroport, alors que je sortais du coffre les valises de mon père, je suis tombé dans ses bras en sanglots. « Papa, je ne sais pas ce qui m'a pris, tu ne mérites pas ça, je suis désolé ». Je pleurais de remords tandis que mon père pleurait de soulagement, et tout le monde a pu quitter l'aéroport le cœur léger.

Deux mois plus tard, nous sommes rentrés quelques semaines en France pour présenter Arthur au reste de la famille. De passage chez mes parents, mon père m'a pris à part. Il m'a parlé sans détour d'un air grave. « Écoute Pierre-Jean, il faut que je te dise quelque chose ». Je l'écoutais attentivement ; il était très rare que mon père me parle de choses intimes ou importantes, c'était d'habitude plutôt ma mère qui s'en chargeait. Il s'occupait plutôt de la logistique dans la famille et, quand il y avait un problème, il

n'allait jamais en première ligne. Mais, ce jour-là, il prenait ses responsabilités. Il a continué : « Je pense que tu es bipolaire ».

Le trouble bipolaire est caractérisé par la confrontation à des états émotionnels extrêmes, de polarité opposée, alternant entre des épisodes d'intense tristesse et d'auto-dépréciation, dits « périodes dépressives », et, à l'inverse, des épisodes euphoriques accompagnés d'une estime de soi démesurée, dits « périodes maniaques », d'où le nom actuel et l'ancienne appellation : « trouble maniaco-dépressif ». Hors de ces « périodes » à fréquences variables et imprévisibles, une personne bipolaire a des humeurs stables, même si elle ressent souvent des difficultés à gérer ses émotions. Le trouble peut être accompagné d'autres symptômes typiques, comme des problèmes de sommeil, d'angoisse ou d'hyperactivité. Le traitement psychiatrique de la bipolarité, souvent à base de lithium, a pour but de stabiliser l'humeur et d'empêcher les crises, mais présente l'inconvénient d'assommer le malade et de ralentir ses fonctions cérébrales, ce qui rend son suivi désagréable et décourage les bipolaires à le maintenir, surtout en période maniaque.

Je savais précisément ce que mon père voulait dire. Depuis la légende de mon arrière-arrière-grand-père, Auguste le fils de pêcheur, la famille semble avoir été frappée par une malédiction, une sorte de prédisposition à la folie, même si on en retrouve des traces antérieures dans le reste de la généalogie. Auguste eut d'abord une fille, Jeanne, internée à vingt ans juste après son mariage. Elle eut quand même deux filles, Germaine et Simone, ma grand-mère, qui eut elle-même Marie-Christine et François, mon père. Ces trois femmes étaient respectivement mon arrière-grand-mère, ma grand-mère et ma tante et, avec mon père, souffraient toutes du trouble bipolaire ou trouble maniaco-dépressif. Simone, ma grand-mère, qui avait hérité d'une partie de la fortune d'Auguste, se maria avec un entrepreneur volage qui l'avait épousée pour son argent. Il la quitta trois fois et revenait à chaque faillite pour lui demander de financer

ses nouvelles affaires. Il mourut finalement peu après le début du succès de sa quatrième entreprise, l'ancêtre de Sodexo, ce qui acheva de dilapider la fortune héritée d'Auguste. En plus des souffrances infligées par son mari, Simone avait les comportements typiques d'une maniaco-dépressive non traitée : elle était violente, alcoolique, asociale, et ses deux enfants héritèrent de sa folie. Marie-Christine fut très vite diagnostiquée, dès ses vingt ans et passa près de la moitié de sa vie internée. Durant l'autre moitié, elle se maria avec Yves, un médecin gentil et aimant, qui supporta ses caprices et ses tromperies pendant vingt-cinq ans pour finalement partir avec une autre. Il faut dire que ces trois femmes, en plus de leur maladie, avaient en commun une extrême beauté. Mais Marie-Christine devenait de plus en plus malade, volant sa mère et son mari dès qu'elle en avait l'occasion pour organiser des orgies. Après son divorce, elle dut se résoudre à vivre avec Simone, sa mère, au sein d'une affreuse cohabitation. Mon père, quant à lui, fut aussi volage et interné de force à trois reprises, recevant les fameux électrochocs à chaque fois. Mais il fut relativement assidu avec son traitement et réussit à vivre à peu près normalement. Et voilà qu'il m'annonçait que j'avais moi-même hérité de cette faiblesse familiale.

Je connaissais bien ces histoires, pour les avoir entendues mais surtout pour les avoir vécues. Dans mon adolescence, j'avais moi-même ramassé par deux fois ma tante nue sur la voie publique en train de débiter des obscénités, et essayé de la contenir en attendant l'arrivée de la police. Surtout, j'avais rendu visite à ma tante et ma grand-mère deux fois par mois pendant plus de dix ans. Mon père n'aimait pas particulièrement sa mère et préférait s'en tenir à l'écart, mais sa femme, qui la détestait, estimait qu'il était le devoir d'un fils convenable de s'en occuper. Elle avait ainsi convaincu son mari de lui rendre visite régulièrement, dans l'idée qu'il ne puisse jamais lui reprocher a posteriori de ne pas s'en être occupé. Ne pouvant y aller seul, la responsabilité de l'accompagner est tombée

sur moi, étant le plus « dur » de la fratrie. Je ne pense pas avoir gardé de séquelles de ces visites, mais elles m'ont profondément marqué. Ma grand-mère faisait semblant une fois sur deux de ne pas nous reconnaître. Elle nous insultait avec méchanceté, nous jetant des bouteilles à la figure quand elle ne visait pas sa fille. C'était horrible. Je me souviens surtout de son visage et de son sourire mauvais quand elle criait « Vous voyez ! Vous voyez qu'elle est folle ! », en parlant de Marie-Christine, sa fille, comme si elle se délectait de sa situation. J'en avais des frissons. Ce qui m'a le plus marqué, c'est mon père. Il gardait toujours son sang-froid. Aidé de l'aide soignant, un espagnol adorable, il essayait de gérer au mieux la situation et les problèmes d'argent incessants des deux femmes. Mais dès qu'on s'en allait, il semblait comme éteint. Il ne disait jamais rien pendant le trajet du retour. On rentrait à la maison en silence, vers 13 heures, il prenait des médicaments et allait se coucher. Voilà le genre de situations que la révélation de mon père présageait. J'allais peut-être les revivre, mais de l'autre côté de la stabilité mentale.

J'ai gardé le silence tandis que mon père pesait le poids de ses paroles. Il m'a dit qu'il valait mieux qu'il reste en dehors de ma santé et que son devoir consistait simplement à m'avertir et à me conseiller de consulter, ce que j'ai immédiatement fait. J'ai pris les pages jaunes et j'ai appelé le premier psychiatre que j'ai trouvé. Il m'a fait passer un entretien d'une demi-heure, testant mes réactions émotionnelles et physiologiques. Le diagnostic est finalement tombé : mon père avait raison. Mon psychiatre m'a prescrit un traitement composé de deux médicaments : du Téralithe et du Tegretol, traitement que j'ai, contrairement à la plupart des bipolaires, suivi assidûment toute ma vie, modulo quelques changements de molécules.

Ma mère était effondrée après le diagnostic : elle connaissait encore mieux que moi les ravages de ce syndrome qui ne présageait

rien de bon pour la suite. Elle se sentait surtout responsable ; même si ses gènes ne m'avaient très probablement pas autant transmis la maladie que ceux de mon père, ils n'en étaient pas très éloignés. Après mon arrière-grand-mère, Jeanne, Auguste eut une autre fille, Suzanne, qui fut également mon arrière-grand-mère car sa petite-fille, qui s'appelait Françoise, épousa son cousin au deuxième degré : François, mon père. Ils durent d'ailleurs obtenir l'accord du pape avant de conclure cette union presque consanguine. Néanmoins, la branche maternelle de ma famille semble avoir évité les gènes corrompus par la bipolarité et ne présente aucun signe de cette maladie. Je dois beaucoup à ma mère, mais ce n'est pas elle qui m'avait fait ce cadeau génétique. Elle m'a plutôt transmis sa volonté sans faille et son aversion pour le secret.

L'essentiel de l'argent du foyer de mes parents venait de mon père, qui travaillait beaucoup pour le compte d'un grand laboratoire pharmaceutique pour lequel il est resté fidèle toute sa vie, malgré différentes offres de ses concurrents. Ma mère avait été, après son bac, professeure des écoles quelques années, puis avait laissé tomber pour se consacrer à ses enfants, Catherine, mon frère Olivier et moi, « Piwi » comme elle me surnommait. Finalement, elle avait commencé une carrière politique. Elle s'était occupée de la campagne d'un député du RPR pour qui mon père était suppléant. Ce parti, le Rassemblement Pour la République, a par la suite beaucoup changé de nom pour détourner les scandales de ses nombreux pots de vins mais était essentiellement le parti de Jacques Chirac. Le député que ma mère soutenait perdit à quarante-cinq pour cent des voix, ce qui était une belle réussite dans le treizième arrondissement, principalement communiste. À l'issue de cette campagne, en 1977, Jacques Chirac fut élu maire de Paris et embaucha ma mère comme adjointe pour être son représentant politique. C'est un procédé courant en politique qui consiste à payer les membres de son parti avec des fonds publics. Même si ma mère n'était payée qu'un salaire

de misère, l'équivalent de trois mille euros par mois, c'était totalement illégal. En clair, elle ne mettait jamais les pieds à la mairie et rencontrait plutôt des élus pour le compte de Jacques Chirac, négociant avec eux des subventions et des appuis politiques autour de déjeuners bien arrosés. À l'époque, elle m'avait trouvé un petit boulot d'un mois dans la brasserie Molard, où elle aimait organiser ses réunions. Elle m'appelait régulièrement pour que je lui ramène un verre de whisky ou de gin supplémentaire. Au fil des années, elle s'est mise à boire de plus en plus, si bien qu'au bout d'un moment, j'ai dû convoquer une intervention familiale. Je lui ai fait savoir que sa consommation d'alcool était déraisonnable et que la famille s'inquiétait pour elle. Ma mère a alors fondu en larmes. Depuis ce jour, elle a parfaitement géré son addiction. Je l'admire beaucoup pour cette force de caractère que je n'ai pas su avoir quand j'ai eu mes propres périodes d'alcoolisme. Elle m'avait légué le problème mais avait comme gardé la solution pour elle. Par la suite, le scandale des emplois fictifs de Jacques Chirac a éclaté. Même si elle n'a jamais été inquiétée, elle n'en dormait pas la nuit, de peur de devoir rembourser l'argent qu'elle avait touché. Elle ne supportait pas d'avoir quelque chose à cacher.

Après avoir fait le tour de la famille et des amis avec le bébé, Aude et moi sommes rentrés en Afrique du Sud. Malgré l'épisode clinique du voyage, je me sentais gonflé d'optimisme. J'avais confiance en mon traitement, que je comptais bien suivre avec application toute ma vie pour ne pas faire les mêmes erreurs que mon père ou finir comme ma grand-mère. Je ne voyais ainsi aucune raison de m'en soucier outre mesure. J'avais de grandes ambitions pour ma vie et ma famille ; j'allais tout donner pour les réaliser et ce n'était certainement pas une maladie qui allait m'en empêcher. Je suis donc retourné avec enthousiasme à mon train-train sud-africain, fait de luxe et de labeur.

Ma vie professionnelle se déroulait à merveille. Outre l'énergie et le temps excessif que j'y consacrais, mon travail me plaisait et mes efforts commençaient à payer. J'avais gagné en responsabilité et comptais plusieurs coups d'éclat à mon actif. J'avais d'abord été assigné au contrôle de gestion. Ma mission consistait à reporter les résultats de l'agence aux autorités sud-africaines et au siège. En six mois, le temps de comprendre le fonctionnement des différentes activités, j'avais réussi à tout automatiser grâce à des macros Excel, peu répandues à l'époque. Tous les matins, à 8 heures, je transmettais les résultats de la veille à Alain, le directeur de l'agence, qui n'en croyait pas ses yeux. J'ai par

la suite peaufiné mes tableurs, mais j'avais libéré du temps pour qu'on puisse me confier d'autres tâches. Dominique, mon patron, m'a pris sous son aile et fait découvrir les différents métiers de la banque. J'ai fait un peu de crédits aux particuliers, sans réellement apprécier, j'ai découvert un peu de financement structurel, puis j'ai été affecté à la salle des marchés, ce que j'ai adoré. Bien qu'étant toujours du côté *back-office*, j'ai pu voir différents métiers du *front-office*, c'est-à-dire les banquiers et traders directement en relation avec l'argent et les clients. J'ai tout de suite senti que c'était fait pour moi, rêvant de pouvoir un jour le vérifier. En attendant, j'ai fait de mon mieux dans les tâches qui m'étaient confiées. J'ai en particulier démasqué le patron de la salle des marchés qui trichait dans ses rapports. Il s'est immédiatement fait licencier après mon signalement. On m'a alors confié quelques missions de *trading* en plus de ma tâche de contrôleur de gestion pour le siège. Tout le monde était plus que satisfait de mon travail. En particulier, Alain Joyet me tenait en haute estime. Ne pouvant augmenter mon salaire à cause du plafond imposé par le consulat, de par mon statut de VSNE, il m'avait offert de récupérer une des plus belles villas du parc de la société générale, à cinq cent mètres de la demeure de Mandela, qui venait d'être libéré et élu président. J'approchais de la fin de mon contrat. Dominique m'avait proposé de rester, mais je lui ai fait part de ma volonté d'évoluer en responsabilité et de rentrer en Europe ; il était temps de passer à autre chose. Bien conscient que Johannesburg devenait trop petit pour moi, il m'avait présenté à Marc Viénot, chargé de me trouver un poste sur le vieux continent. En attendant, j'ai renouvelé mon contrat pour quelques mois.

Cette période charnière du pays était politiquement difficile, à cause des reliquats de l'apartheid, du racisme, de la domination blanche que des guerres incessantes et sanglantes que se livraient les différentes communautés noires. Pour ma part, j'étais plus en contact avec le racisme que la violence. Par exemple, une amie de mon

patron m'avait invité à une grande réception. C'était son jardinier qui faisait le service. Lorsqu'il a apporté les plats, elle s'est mise à le réprimander durement devant tout le monde pour ne pas avoir mis de gants, lui expliquant que des blancs convenables ne pouvaient souffrir être servis par des mains noires. Personne n'a osé protester ou s'interposer.

Aude commençait aussi à en avoir marre. Le quartier huppé hautement sécurisé où nous habitions lui pesait. Nous vivions constamment entourés de murs, de grillages, de gardes et de caméras. Il y avait même, dans chaque villa, une alarme directement reliée au service de sécurité et une grille métallique séparant les chambres de la pièce à vivre. Surtout, la France et la famille lui manquaient. Elle avait rencontré quelques amis parmi les autres expatriés, mais elle restait essentiellement seule toute la journée avec le bébé. Heureusement, de nombreux amis passaient nous voir, particulièrement Thierry, toujours mon meilleur ami, et Catherine, qui était à la fois ma sœur et la meilleure amie d'Aude. Nous avons eu, pendant nos deux ans en Afrique du Sud, près d'une cinquantaine de visiteurs. Cela nous permettait de casser la routine quotidienne et de profiter de l'occasion pour nous échapper dans les superbes parcs nationaux sud-africains. C'était pour Aude, en plus des voyages en amoureux que nous faisons de temps à autre, de précieux moments d'évasion, plus palpitants et divertissants que son quotidien de mère au foyer. Ces escapades me faisaient également le plus grand bien pour la raison contraire, c'étaient comme des soupapes d'évacuation du stress. J'avais beau aimer mon travail, j'avais besoin de souffler pour tenir le rythme effréné que je m'imposais. J'avais promis à Aude que nous rentrerions bientôt, mais je ne savais pas moi-même où et quand nous allions atterrir, jusqu'au jour où mon patron m'a convoqué un week-end dans sa demeure.

Je pensais être invité à une sorte de réception mondaine mais il s'agissait en réalité d'un match de tennis, avec d'un côté Dominique et moi et de l'autre Alain Joyet et le directeur des affaires internationales de la banque, justement de passage à Johannesburg. Mon partenaire m'a pris à part juste avant le match, me disant : « Pierre-Jean, tu fais attention, il faut qu'on perde, je compte sur toi ». Il se trouve qu'il était classé 15-2 et moi 30, ce qui est plus que correct, en tout cas bien au-dessus du niveau de nos adversaires haut gradés. Écoutant davantage mon absence de finesse psychologique et diplomatique que son conseil, j'ai joué sérieusement et nous leur avons mis deux roues de bicyclette, ce qui signifie dans le jargon qu'à la fin du match, ils n'avaient pas gagné un seul jeu. Mon coéquipier était fou de rage, mais le directeur des affaires internationales n'a pas semblé m'en tenir rigueur. Au contraire, il avait une opportunité pour moi à Londres, une promotion au sein du développement à l'internationale, et est venu me la proposer à la fin du match. Je me suis empressé d'accepter, sans demander guère plus de détails. Il m'a alors dit :

« Pierre-Jean, je suis content de vous compter parmi nous en Europe. Par contre, pour votre progression, pensez à plus « soigner » votre hiérarchie ».

Il ne pouvait alors pas se douter à quel point ce conseil allait être aux antipodes de ma vie professionnelle.

Nous avons quitté l’Afrique du Sud seulement quelques mois plus tard, le temps de nous préparer à partir, d’accomplir les formalités administratives et de passer la main à mon remplaçant. Il se trouve qu’il était mauvais dans tous les sens du terme. Il s’entendait mal avec les employés locaux qu’il jugeait systématiquement incompetents, sans comprendre leurs qualités et l’énorme plus-value relationnelle qu’ils représentaient pour nos clients. Je me suis opposé à ses projets de licenciement abusifs, si bien qu’il s’est vexé et a essayé de rediriger ses foudres vers moi, jusqu’à m’accuser, après mon déménagement, d’avoir volé un réfrigérateur et deux plantes vertes. Heureusement, mon directeur général comprenait la situation et je n’ai pas été embêté.

Après un court passage à Paris pour suivre une formation en marchés de capitaux, nous sommes partis à Londres, Aude, Arthur et moi. Comme en Afrique du Sud, la banque nous payait tout : logement, santé, éducation, service, transport, en plus d’un salaire très confortable. Je touchais à l’époque une enveloppe ou *package* – cumul du salaire et des avantages en nature – de quelques centaines de milliers de francs, mais nous n’avions pas le temps de les dépenser, moi occupé par mon travail et Aude par notre fils.

Je me suis ainsi retrouvé intégré au sein du projet « Sirius », dont le but était l'uniformisation des systèmes informatiques des entités internationales de la banque. En clair, il s'agissait de développer un outil de gestion commun à toutes les succursales étrangères de la société générale en *front-office* (commerce, trading) et en *back-office* (comptabilité, règlement, livraison). J'étais responsable de la partie marché, ayant une quinzaine de développeurs prestataires sous mes ordres. Concrètement, je devais aller voir les différents services concernés, m'enquérir de leurs besoins ou revendications, et demander à mes informaticiens de s'en occuper. La banque avait débloqué pour cela un budget de trois cent millions de francs. J'étais accompagné d'un responsable de la partie bancaire et d'une chef de projet, Christine Laprun, qu'on voyait peu. Elle faisait principalement de la politique, voyageant beaucoup pour vendre et développer le projet. J'ai rapidement été charmé par mon nouveau poste et surtout par l'équipe de travail. Il y avait une très bonne ambiance dans les bureaux ; on s'entendait bien et on rigolait beaucoup. Tous les lundi matins, on faisait une réunion de mise au point, où chacun décrivait et partageait ses réussites et ses problèmes. Et tous les midis, on allait manger à notre pub favori, où chacun payait sa tournée. J'avais beaucoup de responsabilités, un excellent salaire et contrairement à l'Afrique du Sud, je rentrais à la maison vers 18 heures. Tout allait pour le mieux. Pourtant, je suis rapidement tombé en dépression.

Le projet dans lequel je m'étais embarqué était intéressant sur le papier. Il s'agissait d'unifier le traitement de l'information dans le monde entier pour faire des économies d'échelle et favoriser une meilleure synergie entre les différentes parties de la boîte. En pratique, c'était un fiasco total, pour la simple et bonne raison que les différentes entités concernées ne souhaitaient pas entendre parler de

nous. Personne n'acceptait de nous recevoir, sauf avec mauvaise humeur sous la contrainte du siège. Les différentes succursales avaient chacune leurs spécificités, elles avaient l'habitude de fonctionner comme elles le souhaitaient et voyaient d'un mauvais œil cette tentative d'uniformisation. Rapidement, je me suis rendu compte que le projet était voué à l'échec. Je n'avais aucune direction ni consigne à donner aux informaticiens, ni aucun espoir d'en identifier, ne trouvant que des portes fermées devant moi. En clair, nous étions payés à ne rien pouvoir faire. Au fur et à mesure que l'évidence de cette impasse s'imposait, les réunions du lundi s'étiraient progressivement sur l'ensemble de la matinée et les déjeuners débordaient allègrement sur toute l'après-midi. Les tournées s'y faisaient de plus en plus nombreuses et on commençait l'après-midi plus qu'éméchés. On arrivait de plus en plus tard au bureau, on faisait de plus en plus de pause thé (nous étions en Angleterre) et on repartait de plus en plus tôt, tout en restant dans les limites du convenable. Suivant la fameuse hypocrisie du monde du travail, il fallait quand même être présent et paraître occupé sur son ordinateur. À l'époque, il n'y avait pas de téléphones ni d'équivalent de *Facebook*, alors on jouait à la dame de pique en réseau toute la journée. Par peur de se faire virer, on fournissait tout de même un minimum de travail. J'allais chaque semaine à quelques rendez-vous et je donnais à Christine des rapports mensuels expliquant nos contraintes qu'elle transmettait au siège. Cela faisait tellement bien illusion que le comité de direction a conclu à l'issue de la première réunion semestrielle qu'il fallait embaucher plus d'informaticiens pour accélérer le projet. L'oisiveté me pesait, je m'étais retrouvé piégé dans un abîme de confort. C'était comme si, en vacances à Perpignan, je m'étais retrouvé enfermé dans la salle d'arcade, avec un accès illimité à tous les jeux. J'aurais alors tout donné pour pouvoir casser des pommes de pin et retrouver le plaisir de jouer au *flipper*, sans oser le faire pour ne pas perdre mon privilège. Je m'en

voulais de m'être retrouvé dans cette situation minable, de ne rien faire pour en sortir. Je me sentais lâche et inutile. Mes journées n'avaient plus de sens. Je m'ennuyais. Je n'avais plus de sens. Je déprimais.

Ayant déjà un pied dans la psychiatrie, je m'en remis à cette discipline pour trouver une solution. Je ne pouvais pas me faire arrêter pour dépression ni encore moins parler de ma bipolarité, cela aurait totalement achevé ma carrière. En plus de mes régulateurs d'humeur que je n'avais jamais cessé de prendre, on m'a prescrit de l'Anafranil, une molécule qui m'a permis de continuer à « travailler » et sauver les apparences, au prix de m'assoupir drastiquement le soir, l'alcool du midi n'aidant pas. En rentrant du travail, au lieu d'aller voir ma femme et de passer du temps avec mon fils, je m'effondrais sur mon lit, pour ne me réveiller qu'au matin. La situation était difficile pour Aude. Même si elle adorait l'Angleterre et plus particulièrement Londres, où elle va d'ailleurs aujourd'hui quatre fois par an, elle ne s'y sentait pas bien et s'ennuyait terriblement. Contrairement à l'Afrique du Sud, elle n'avait pas d'amis sur place et peu nous rendaient visite. La destination, bien que plus proche, avait drastiquement perdu en exotisme. Cerise sur le gâteau, Arthur montrait des signes d'hyperactivité et de dépression. Toute la famille traversait une passe difficile. Heureusement, Aude a été exemplaire. Malgré ses propres difficultés, elle est restée une femme aimante et une mère dévouée. Elle m'a soutenu dans ma dépression, restant confiante en l'avenir et en la suite de ma carrière. Même si je n'étais pas présent, je continuais à ramener de l'argent et elle continuait à s'occuper de notre enfant. Nous avons choisi une bonne fois pour toute notre cap, il n'était pas question de revenir en arrière. Nous n'avions qu'à tenir la barre, en dépit des tempêtes et des accalmies.

Cette situation a duré une bonne année, modulo quelques nuances professionnelles qui rendaient la situation de plus en plus grotesque. Au bout d'un mois à ce régime, Christine m'a convoqué dans son bureau. J'ai senti mon cœur s'arrêter de battre. Que pouvait-elle me vouloir ? Avait-elle remarqué que quelque chose n'allait pas ? Je me suis présenté à sa porte plein d'appréhension, me préparant à être licencié. Elle m'a accueilli avec un grand sourire. Elle voulait me voir pour m'augmenter de dix pour cent et me confier plus de responsabilités. Je suis sorti satisfait, soulagé, et suis allé dans la foulée fêter ma promotion au *pub* avec les collègues. J'étais plus que jamais prisonnier de ma cage dorée. Quelques mois plus tard, c'est moi qui suis allé voir Christine, pour essayer de faire remonter une version plus réelle de la situation du projet. J'avais calculé que l'affaire coûtait plus de cent mille euros par semaine à la banque, sans aucun résultat. Elle m'a rassuré. Il y avait des problèmes politiques au sein du groupe qu'elle essayait de résoudre. Ce n'était plus qu'une question de temps avant qu'elle y arrive. Je sentais qu'elle croyait au projet et qu'elle faisait son possible pour que la situation se débloque, ce qui m'a convaincu de rester dans ma léthargie. Au bout d'un moment, constatant le manque de résultats, la direction a décidé de nous affecter des bureaux à Paris pour renforcer les liens avec le siège. Je me suis mis à passer deux jours à Paris par semaine, ce qui ne changeait absolument rien à la situation, mais rajoutait une nouvelle ligne de prime à mon salaire. Finalement, le projet a enfin été abandonné et nous avons été totalement rapatriés à Paris, le temps d'être affectés ailleurs. Ne pouvant plus aller au *pub*, nous sommes devenus des champions de dame de pique.

C'est à ce moment que j'ai reçu un coup de fil inattendu de Richard Wilson, un écossais extrêmement brillant, légèrement plus âgé que moi, ancien directeur financier du bureau de Londres. Il venait d'être nommé directeur financier de la succursale américaine et responsable du projet TLDB pour *Transactional Level Data Base*,

un projet d'unification mondial des bases de données, rigoureusement la même chose que celui qui venait d'être abandonné. Je lui ai immédiatement fait part de mon scepticisme quant à ses chances de succès. Richard m'a rassuré en m'expliquant les origines du problème. Les succursales ne voulaient pas d'un projet piloté par le siège. En outre, la filiale américaine représentant trois quart des gains de la société générale à l'étranger, elle avait suffisamment d'influence pour s'en charger. En clair, c'était le bureau new-yorkais qui avait mis des bâtons dans les roues au projet « Sirius » et, maintenant qu'il en avait récupéré les rênes, tout allait s'enclencher. Une enveloppe de quatre-vingt millions de dollars venait d'être approuvée pour son lancement. Richard avait mystérieusement apprécié la qualité de mon travail londonien. Il me trouvait intelligent, capable de gérer une équipe et connaissait ma forte capacité de travail. Il me proposait de le rejoindre à New York en qualité d'adjoint. En réalité, je pense qu'il n'y avait pas vraiment d'autres candidats suffisamment capables et disponibles pour un tel projet. En outre, Richard cherchait à s'entourer de français, ayant compris qu'il était difficile de manœuvrer au sein du groupe sans en parler la langue maternelle. Son choix s'est donc naturellement porté sur moi. Sur le moment, peu m'importait de comprendre ce qui me valait cette offre. J'étais heureux et soulagé que quelqu'un ait besoin de moi. Je n'en pouvais plus de croupir dans l'oisiveté, si bien que j'ai directement accepté.

En réalité, cette opportunité était bien plus qu'une porte de sortie à ma dépression. Depuis l'Afrique du Sud, je rêvais de pouvoir un jour passer au *front-office*, du côté client. Les premières années étant déterminantes dans la trajectoire professionnelle, c'était le moment où jamais de changer de bord, surtout après une année gâchée. J'ai parlé de ce souhait à Richard et il s'est montré compréhensif. J'allais m'engager quatre ans aux États-Unis, pour travailler un an sur son projet *back-office* avec lui, puis il devrait me

proposer pour la suite un poste de trader, ce dont je rêvais depuis plusieurs années. C'était parfait. Même si ma situation n'était pas si catastrophique et même si je savais que j'allais tôt ou tard avoir l'occasion de rebondir, je n'espérais pas tomber sur une telle opportunité. Et Richard m'offrait en plus de doubler ma rémunération actuelle dans un contrat d'expatriation.

Il y a avait seulement deux points noirs au tableau. Le premier était mineur. La direction new-yorkaise ne partageait pas l'enthousiasme de Richard pour mon recrutement. Je m'engageais pour quatre ans, mais l'agence déciderait au bout de trois mois si elle me gardait. Ayant confiance en mes capacités, je n'y voyais aucun inconvénient. Le deuxième était par contre plus problématique. Aude, qui en avait assez de la vie d'expatriée, ne voulait pas m'accompagner aux États-Unis. J'ai essayé de la convaincre, de lui expliquer à quel point cette opportunité était importante pour moi et ma carrière mais elle ne voulait rien entendre. Elle n'avait pas digéré notre mésaventure anglaise et ne me faisait plus autant confiance qu'avant. Nous avons finalement convenu d'attendre la fin de ma période d'essai pour prendre une décision. En attendant, je suis parti seul, ayant tout de même réussi à négocier à la banque un aller-retour Paris-New York toutes les trois semaines pour voir ma famille.

Arrivé à New York, j'ai très vite retrouvé mon rythme de travail sud-africain. Je me suis rapidement intégré à l'équipe et au projet, dont je connaissais déjà les ficelles. Il s'agissait de faire quasiment la même chose qu'à Londres, à la différence près qu'ici tout se passait bien. Richard ne m'avait pas menti ; son charisme couplé à sa force de travail avait porté ses fruits. Le projet était unanimement considéré comme important, j'obtenais facilement et rapidement la réponse à toutes mes demandes. En bref, j'avais accès à toute la banque. Ma mission consistait à produire une base de données efficace permettant de connaître la rentabilité réelle des différents clients, produits et activités de la banque. Pour cela, j'ai recruté une petite équipe soudée et motivée. On travaillait beaucoup et bien. Rapidement, on a commencé à fournir des rapports de qualité. Plus que jamais, je me sentais utile et vivant.

Parmi mes recrutements, il y avait Frédéric, un jeune de Sciences Po, avec qui je suis rapidement devenu ami. On sortait souvent ensemble le soir, à des cocktails où je l'aidais à approcher

les membres les plus charmants du sexe opposé. Bien sûr, étant titulaire d'un mariage heureux, je ne prenais jamais part à ces conversations et rentrais à l'hôtel où je logeais. Mis à part mes sorties avec mon nouvel ami et mes retours en France de trois jours toutes les trois semaines, je ne faisais que travailler, toute la journée. Je me sentais comme un poisson dans l'eau. Je n'ai même pas vu passer les premiers mois, jusqu'à ce que Richard me convoque dans son bureau. La période d'essai était terminée, il voulait me garder et m'augmenter. J'ai tout de suite accepté, fier et ravi. Je me retrouvais, tout compris, avec un *package* d'un million d'euros comprenant un superbe appartement dans Manhattan, avec plus de douze *doormen*, au même étage qu'O.J. Simpson, le célèbre joueur de football américain. En plus, Thierry venait d'obtenir un poste à New York et allait habiter avec moi. Je sentais que ma carrière commençait à s'envoler et que cette réussite était le fruit direct de mes efforts. Je nageais en plein rêve. En sortant du bureau, presque ivre de bonheur, j'ai grimacé en pensant à Aude qui, entre-temps, était tombée enceinte.

J'ai eu du mal à convaincre ma femme de venir me rejoindre. Elle restait campée sur ses positions et réfractaire à mon argumentation. Heureusement, ma sœur Catherine, chez qui elle habitait et qui était toujours sa meilleure amie, a réussi à la raisonner, et lui faire comprendre l'importance de cette opportunité pour moi et pour le couple. J'allais pouvoir m'épanouir et gagner beaucoup d'argent, comme nous avions convenu dix ans plus tôt. Aude a finalement accepté de bouger, sous plusieurs conditions. Elle voulait des garanties matérielles, comme une jeune fille au-pair, une aide de ménage ou le fait de pouvoir visiter notre future maison. J'acceptais tout, sauf pour la maison, dont je ne maîtrisais pas le choix. Il allait de toute façon s'agir d'une des villas du parc immobilier de la banque, somptueuse et bien située, avec au moins quatre cents mètres carrés climatisés. Aude n'a d'ailleurs pas protesté en y emménageant.

Ensuite, elle voulait accoucher en France. J'avais beau lui expliquer qu'elle serait prise en charge par le Mont Sinai, le meilleur hôpital du monde, elle ne voulait rien savoir. En plus, cela aurait permis à nos enfants de naître citoyens américains, ce qui est intéressant à tout point de vue et ce qui m'aurait également permis d'obtenir un passeport américain. Mais je savais qu'Aude n'était pas très futée et que je n'arriverais pas à la raisonner malgré l'absurdité de sa demande ; j'ai donc fini par accepter. Enfin, elle voulait pouvoir rentrer en France quand elle le souhaitait et surtout, elle voulait que je jure sur l'honneur que nous ne partions pas plus que quatre ans. J'ai promis et on a fini par tomber d'accord. Elle me rejoindrait après l'accouchement de Maixent, notre deuxième enfant, environ six mois plus tard.

Entre-temps, je continuais mes allers-retours toutes les trois semaines et mes sorties avec Frédéric et Thierry pour tromper la solitude, que je ne supporte pas. Et bien sûr, le reste du temps, je travaillais. Nos résultats étaient excellents, si bons que la hiérarchie nous reprochait de ne pas assez dépenser. Nous avons recruté à grand peine, les développeurs étant très demandés, jusqu'à constituer une équipe d'une vingtaine de personnes. Rapidement, nous avons été conviés un peu partout dans le monde pour présenter notre travail. En outre, à cause de problèmes de synchronisation avec d'autres services, nous avons beaucoup d'erreurs à corriger en permanence sur notre base de données. Tous ces facteurs combinés, nos progrès fulgurants ont peu à peu ralenti. Le projet arrivait à bout de souffle, et cela se ressentait dans l'entrain de l'équipe. En parallèle, je commençais à me rendre compte qu'il était, comme son prédécesseur, voué à l'échec dès le départ. Les projets informatiques de cette envergure nécessitent des coûts de développement de plusieurs milliards et sont trop ambitieux à élaborer en interne. Il aurait mieux valu acheter des solutions externes, les fameux ERP. J'avais néanmoins apprécié cette année de travail, aussi intense

qu'instructive, mais je me sentais de moins en moins investi dans le projet, qui devenait poussif. Soucieux de ne pas reproduire mon expérience londonienne, j'ai décidé de prendre les devants. Il était temps de passer à autre chose et en particulier de rappeler à Richard notre accord. Je suis allé le voir mais, comme il savait très bien le faire, il a esquivé ma demande et m'a demandé à la place de rester six mois de plus avec une augmentation. Cela ne me suffisait pas. J'ai alors décidé de faire ce qui allait devenir chez moi une marque de fabrique, je l'ai court-circuité en allant directement voir son supérieur. Ce dernier m'a assuré que la banque respecterait ses engagements, sans pour autant rien me donner de concret. Je restais perplexe. En parallèle, avec deux informaticiens de l'équipe, nous nous étions rendu compte que le marché manquait d'expertise informatique et bancaire dans le développement des systèmes d'information. Nous avons projeté de nous regrouper sous une même structure indépendante et facturer nos prestations. Le projet avait du potentiel et l'idée me plaisait. J'ai même proposé à Richard de nous rejoindre, lui vantant les mérites de l'entrepreneuriat. L'idée l'avait séduite sans qu'il ose s'engager.

Finalement, le patron de Richard a tenu parole et m'a proposé un poste de trader, de directeur en syndication pour être précis. J'envisageais jusque-là sérieusement les deux autres possibilités, mais je les ai immédiatement laissées tomber. Ce que je voulais vraiment, c'était faire ce que faisait le petit Pierre-Jean au lieu d'aller à la plage, c'était créer de la richesse au lieu de la contrôler, c'était faire et manipuler beaucoup d'argent, c'était réaliser le rêve que j'avais depuis plusieurs années, c'était passer dans le *front-office* et devenir trader. Et tout cela était maintenant à portée de signature.

J'ai immédiatement rejoint une équipe de quatre personnes, surmenée et contente de me voir arriver en renfort. Randy Watkins, mon nouveau patron, s'est chargé de m'expliquer le métier. Comme

je comprenais vite, un mois et demi plus tard, je m'occupais de mon premier dossier.

La syndication est une pratique intéressante, créée aux États-Unis dans les années 70, qui avait explosé dernièrement et qui consiste à accorder de gros crédits à des sociétés et de les revendre à d'autres acteurs pour limiter l'exposition, moyennant une commission plus ou moins élevée selon le risque et le type de contrat. Par exemple, imaginons qu'une société ait besoin de cinq cent millions pour un plan d'investissement. Presque aucune banque ne peut se permettre de prêter une telle somme seule. Pour trouver son financement, l'entreprise est alors obligée de contracter de multiples crédits avec de nombreux acteurs différents, ce qui représente un travail fastidieux, compliqué et incertain, dont le directeur en syndication propose de se charger. Il garantit, en un seul mandat au nom de la banque qu'il représente, la totalité du financement et s'arrange ensuite pour répartir la dette et le découvert, sans que le client n'ait à s'en soucier. De son point de vue, tout se passe comme un simple crédit, alors qu'il peut se retrouver en réalité divisé entre des centaines d'investisseurs, à la seule différence que la banque qui s'occupe de la syndicalisation prend des honoraires au passage, ce qui rend l'opération extrêmement intéressante pour elle. Grossièrement, mon travail consistait donc à, d'une part, trouver des gros contrats, et d'autre part, les rendre possible en trouvant un moyen de les vendre pour réduire l'exposition de la banque.

Fort de mes expériences passées, j'ai commencé par réfléchir à mon outil de travail. C'est un réflexe que j'ai pris à chaque nouveau poste et qui s'est toujours avéré primordial dans ma réussite. J'ai automatisé une grosse partie du suivi, de la contrepartie et des probabilités de distribution des contrats. Mon algorithme produisait un tableur très bien présenté détaillant la situation du portefeuille en temps réel, avec des outils de relance automatique des tâches en attente. J'étais très fier de mon programme, que j'avais

codé seul et que le reste de mon équipe a d'ailleurs immédiatement adopté. Il s'agissait maintenant de m'attaquer au *business* en tant que tel.

La syndication est un métier passionnant, très lucratif mais risqué et extrêmement exigeant. Il faut étudier chaque dossier sous toutes ses coutures pour évaluer les capacités de remboursement, les correspondances du marché, estimer les risques qu'ils représentent et les meilleurs moyens de gagner les appels d'offres. Les dossiers sont très variés, pouvant être de n'importe quel secteur : militaire, agroalimentaire, grande distribution, restauration, etc. ce qui amène à voir énormément de milieux et de problématiques différentes. Contrairement aux cabinets de conseil qui n'engagent que leur réputation, la syndication engage en plus les fonds de la banque et des investisseurs, que l'on ne peut se permettre de décevoir plus d'une fois. C'est un métier basé sur la confiance et les relations que l'on bâtit avec les différents acteurs du marché, les banques et les investisseurs. Cela demande de beaucoup voyager, d'être à l'affût des opportunités et d'entretenir sa réputation et les relations qui la composent. Dans ma situation, travailler à la Société Générale revenait à partir de zéro. Aucun des directeurs financiers que j'appelais n'avait entendu parler de cette banque française et n'éprouvait la moindre curiosité à son égard. Comme toujours aux États-Unis, j'avais deux minutes pour les convaincre. Là-bas, les décisions se prennent toujours vite et avec peu d'a priori. Ce fonctionnement me convenait parfaitement, il semblait avoir toujours été naturel chez moi. Et surtout, j'ai toujours été très convaincant.

En pratique, nous avions plusieurs centaines de commerciaux répartis sur le territoire américain qui nous ramenaient chacun un ou deux dossiers par an, qu'il fallait à chaque fois étudier pour produire un devis en conséquence, tout en testant officieusement la réaction du marché via nos contacts personnels. Si on pensait pouvoir engager la banque, on allait présenter notre offre au client, en espérant qu'il

nous choisisse. Il fallait trouver le juste équilibre entre l'agressivité et la sécurité, au risque de ne pas pouvoir revendre la dette ou d'être devancé par un concurrent. Nous passions donc le plus clair de notre temps à produire des devis et à vérifier que nous étions suffisamment intéressés pour les respecter. Environ une fois sur dix, cela débouchait sur une offre véritable, que le client peut décider ou non d'accepter. Dans ce cas, la banque récupère l'exclusivité du financement et obtient un temps limité pour réunir produire un mandat, c'est-à-dire convaincre suffisamment d'investisseurs pendant ce que l'on appelle les « roadshows », périodes où les syndicateurs font le tour du monde à leur rencontre. Si la banque ne parvient pas à respecter ses engagements, les investisseurs et les clients perdent la confiance et elle est morte. En outre, si la banque ne parvient pas à réduire son exposition en dessous de son seuil limite, elle prend le risque d'exploser au moindre problème. Tous ces dangers rendaient ma hiérarchie frileuse quand je venais leur demander de valider des contrats ambitieux. Mais je n'avais pas froid aux yeux, j'étais animé d'une conviction infinie en mes capacités de jugement. Quand je savais que le contrat allait marcher, je court-circuitais systématiquement mes supérieurs, sautant un, deux ou trois crans dans la hiérarchie jusqu'à trouver une approbation. Évidemment, mon patron n'appréciait guère et comprenait encore moins mes motivations. Je jouais à chaque fois ma carrière pour rien, vu qu'en tant qu'expatrié, je n'avais aucun salaire variable. Beaucoup de traders prennent des risques pour l'appât du gain, en espérant avoir leur part du gâteau, qui leur est reversée sous forme de bonus. Mais dans ma situation, je n'en avais pas. Que je fasse gagner à la banque un milliard ou un euro, j'étais payé la même chose. J'étais plutôt animé par une sorte d'amour de l'art bancaire, la satisfaction de bien travailler, la volonté de remplir le plus de contrats possible, quitte à tout risquer, sans jamais douter de mes analyses. Les bénéfices étaient pour moi une reconnaissance de ma réussite, le carburant de

mon estime personnelle, plus que des gains qu'il m'importait de mettre dans ma poche. En outre, plus je générerais de contrats et plus j'avais de travail. J'arrivais tout de même à tout gérer, grâce aux outils d'automatisation que j'avais mis au point, mes prises de décisions à l'américaine et ma dévotion à ma carrière. Chaque matin, je notais la vingtaine de tâches de la journée et je ne quittais pas le bureau tant que je ne les avais pas toutes cochées. J'éprouvais alors de la joie, la joie d'avancer, la joie de pouvoir aller me coucher pour recommencer le lendemain. Pour gagner du temps, je ne rentrais même plus chez moi et dormais plutôt à l'hôtel en face du bureau, où une suite était réservée à mon nom. Tout était organisé par la direction pour que je donne le meilleur de moi-même ; et j'ai donné le meilleur.

En un peu plus de trois ans, je n'ai pas échoué une seule fois, exception faite de mon premier contrat. Il s'agissait d'une franchise texane d'opticien qui cherchait à lever quarante-cinq millions de dollars pour réaliser une LBO, le rachat d'un concurrent. Le projet me semblait intéressant. J'ai contracté et revendu le crédit comme il fallait, réduisant l'exposition à quatre millions, somme que la banque n'a jamais récupérée : l'entreprise a déposé le bilan l'année d'après. Ce n'était pas vraiment ma faute même si, après coup, j'aurais peut-être pu anticiper cet échec. C'était mon premier dossier et, contrairement à nombre des suivants, il avait reçu toute l'approbation de ma hiérarchie.

À partir de là, j'ai été brillant. Sans jamais manquer à mes engagements, j'ai accumulé des dizaines de contrats, tous plus ambitieux les uns que les autres, raflant les mandats sous le nez de mes concurrents, qui n'avaient auparavant jamais entendu parler de la société générale. Notre filiale était classée vingt-huitième banque d'affaires des États-Unis avant mon arrivée ; je l'avais propulsé à la quatrième place. J'ai signé avec Philip Morris le plus gros *deal* de

l'année, un crédit de dix milliards de dollars, ce qui représentait plus que les fonds propres de la banque. Alors que tout le monde pensait que c'était impossible, en 48 heures, je l'avais fait redescendre à trois milliards, puis à trois cents millions en trente jours, en le répartissant sur plus de deux cents acteurs. Pour résumer, la banque a touché dans cette affaire une commission de huit millions pour une exposition de seulement trois cents millions ! Ce mandat était loin d'être le plus difficile, mais il était exceptionnel, peut-être même un peu trop. Il avait dû passer en conseil d'administration, ce qui n'était jamais arrivé de l'histoire de la banque. Je me démenais sur tous les fronts, gérant jusqu'à quatre mandats en même temps. Et même quand l'investissement ratait, je m'arrangeais pour que la banque ne soit pas inquiétée. Par exemple, j'avais financé un apport de cinq cent millions à une chaîne de glaciers. L'entreprise était déjà en difficulté et la partie était loin d'être gagnée. Après plusieurs mois de travail acharné, j'ai réussi à faire basculer les investisseurs. Nous avons fêté le succès de la levée de fond en Floride par un week-end somptueux avec jet privé et autres réjouissances coûtant pas moins de trois cent mille dollars. Peu de temps après, le prix du lait a monté et l'entreprise a plongé, mais la banque n'a pas perdu un centime, grâce aux hypothèques des magasins, que la compagnie possédait. Le PDG également s'en est bien tiré, avec un beau parachute doré. J'avais bien fait mon travail. Tellement bien que ma direction a fini par me donner un bonus, en désaccord avec la politique RH mondiale du groupe. Il fallait bien entendu garder la chose à l'abri de mes collègues, pour ne pas susciter leur jalousie.

Un peu avant la fin de mon contrat, Randy Watkins a été écarté par Robert Woods, une *star* de la finance qui venait de se faire embaucher par la banque. Je n'arrivais pas à croire que j'étais maintenant dans la même équipe que cette légende vivante. Bob Woods, comme on le surnommait dans le milieu, était en charge des crédits hypothécaires à City Bank, ce qui représentait des trilliards de

dollars. Autant dire que mes *deals* à dix millions, il s'en moquait royalement. Il s'est quand même adressé à moi et m'a dit : « Pierre-Jean, j'ai besoin de toi pour le marché américain, j'ai confiance en toi, vas-y. Par contre, si tu te rates, t'es mort ». Je n'en revenais pas : un des meilleurs traders du monde, une référence mondiale de la banque, élu financier de l'année, me demandait à moi, un jeune français, de m'occuper du marché américain ! J'étais estimé et reconnu par cet homme d'exception, le génie qui avait inventé les MBS, les *Mortgage-Backed Securities*, à l'origine de la crise qui allait survenir plus tard en 2008. Leur principe de base est simple et génial, un peu le contraire de la syndication. Au lieu de diviser un gros crédit en plein de petits, il s'agit de regrouper beaucoup de petits crédits similaires en un énorme pour ensuite le revendre aux banques. Par exemple, imaginons que l'on estime qu'un type de crédit immobilier a par exemple cinq pour cent de chances d'échouer. En l'accordant individuellement comme elle a l'habitude de faire, la banque fait un pari, qu'elle a cinq pour cent de chances de perdre. En revanche, si on regroupe un grand nombre de ces crédits, par un phénomène statistique que l'on appelle d'ailleurs la loi des grands nombre, la banque a une très haute probabilité qu'exactement cinq pour cent des crédits échouent et donc que les quatre-vingt-quinze restants réussissent. Comme par magie, l'incertitude d'un gros échec est ainsi transformée en la certitude d'un minuscule échec, ce qui plaisait beaucoup aux banques de dépôt, qui avaient l'impression de savoir à coup sûr à quoi s'attendre. Le crédit était subitement, grâce à Bob Woods, devenu sûr. Regrouper les emprunts similaires, les *packager* en un produit structuré, convaincant, enrobé de subtilités financières demandait un certain savoir-faire qu'ont vendu très cher dans l'euphorie générale les banques d'affaires aux banques de dépôt. Bien sûr, il y avait un problème, que ces dernières étaient trop stupides pour comprendre et qu'elles ont réalisé à leurs dépens. Les justifications statistiques du risque, aussi poussées et

convaincantes soient-elles, reposaient toujours sur une hypothèse d'indépendance des événements, qui n'était absolument pas vérifiée. Les capacités de remboursement des différents particuliers sont fortement corrélées. Par exemple, quand une usine ferme, tous les ouvriers licenciés ne peuvent plus rembourser leurs emprunts en même temps. Cela a peut-être cinq pour cent de chance d'arriver mais si cela arrive, c'est cent pour cent des crédits liés à cette usine qui sautent, faisant voler en éclat la prétendue « certitude » des quatre-vingt-quinze pour cent. On voit alors bien comment un petit événement local peut entraîner en cascade la chute de l'ensemble de ces montages financiers basés sur un fantasme et une cupidité dont tout le monde a abusé. Mais les génies comme Bob Woods qui avaient tout compris s'en sont mis plein les poches sans être inquiétés. J'avais beaucoup d'espoir sur notre collaboration, mais je me suis rapidement rendu compte qu'il ne travaillait absolument pas. Il passait toute la journée dans son bureau, à regarder l'évolution des ses portefeuilles de titres personnels. Il se croyait discret, avec son écran tourné vers la fenêtre, mais je voyais bien ce qu'il faisait dans le reflet de la vitre. Et en plus, il prenait peur dès que je lui proposais un dossier un peu compliqué. Je ne comprenais pas comment il en était arrivé là. Je savais que c'était un homme d'exception mais son génie s'était tristement endormi. Comme avec Randy, il me forçait à monter dans la hiérarchie pour valider mes *deals*, à la différence près que Randy, au moins, avait fini par me faire confiance. Il m'avait même un jour invité au Cirque, le trois étoiles Michelin le plus prestigieux de New York, où les financiers se réunissaient pour fêter la signature de leurs gros contrats. Devant nos collaborateurs, il avait porté un toast à mon succès, que je ne devais selon lui pas à ma nationalité mais à ma personnalité. J'étais touché.

Pendant ce temps-là, Aude s'occupait des enfants : Arthur, Maixent et Aymeric, nés peu après son frère. Aude avait fini sa

grossesse en France, chez Catherine, entêtée à accoucher dans sa terre natale. Contrairement à son frère, suffisamment ponctuel pour que je puisse le voir naître, il est né avec deux semaines d'avance, un dimanche soir. J'étais sorti la veille avec Thierry et son patron à l'Union Square, un grand bowling avec quatorze pistes. On a passé une belle soirée bien arrosée qu'on a fini complètement saouls, trois litres de bière chacun dans le ventre. On est rentré chez moi en titubant, hilares. En arrivant, j'ai vu le voyant de mon répondeur s'affoler : j'avais quatorze messages de mon beau-frère. « Pierre-Jean, rappelle-nous ! ». J'ai tout de suite dessaoulé, j'avais compris ce que cela signifiait. Thierry, toujours ivre, m'a immédiatement proposé de me conduire en voiture jusqu'à l'hôpital. Plus lucide, j'ai pris un café pendant qu'il ronflait, attendant que JFK, l'aéroport principal de New York, ouvre ses portes. À six heures du matin, le lendemain, Thierry m'y a déposé. Au guichet, l'hôtesse m'a proposé un vol de huit heures partant le matin et un autre de trois heures partant à midi. Sans hésiter, j'ai payé les neuf mille dollars et je suis monté, pour la première et dernière fois de ma vie, dans le Concorde. Je n'ai absolument pas regretté ce choix. L'avion était magnifique, rempli de gens fortunés et importants, avec un service impeccable. Mais on avait beau me servir du caviar et du foie gras, je ne pouvais rien avaler. Vers la fin du trajet, le commandant de bord a pris la parole, demandant l'attention générale. Il annonçait au papa l'heureuse naissance d'Aymeric. Mon beau-frère avait appelé l'aéroport, qui avait transmis l'information au Concorde. Tout l'avion a applaudi, mes voisins m'ont serré la main pour me féliciter. J'avais raté la naissance de mon troisième fils mais, l'espace d'un instant, j'ai été le centre d'attention, une *star* au milieu de tous ces gens fortunés. Je suis resté quelques jours en France à profiter de mes fils, avant de rentrer à New York en avion classique. J'avais été absent une semaine du bureau mais je n'ai pas eu de problème, j'avais suffisamment de notoriété pour que personne ne questionne

mes décisions. J'ai lu plus tard que le directeur financier d'Elon Musk avait un jour quitté son bureau dans l'après-midi pour l'accouchement de sa femme. Le lendemain, il avait été licencié par le célèbre entrepreneur, au prétexte qu'il n'avait pas les bonnes valeurs. J'avais beau admirer le personnage, je trouve ce geste détestable et caractéristique d'un bipolaire, mais cela n'engage que moi. Je considère cela profondément immoral d'empêcher un père d'assister à l'accouchement de son fils.

Après la naissance, Aude est revenue à contrecœur avec mes trois fils à New York. Comme à Londres, elle s'ennuyait. J'étais moins présent que jamais, physiquement comme mentalement, et on ne se voyait presque jamais. De nombreuses femmes du voisinage étaient dans la même situation et organisaient des activités, mais Aude ne s'y est jamais intégrée. Elle était venue à New York en traînant des pieds et n'a pas su y développer une vie sociale ni comprendre le potentiel que cet épisode représentait pour son mari, à quel point la terre où nous avons immigré était giboyeuse. J'essayais néanmoins autant que possible de me rendre disponible le dimanche matin pour emmener les enfants en balade, pendant qu'Aude se reposait, fatiguée de sa déprime. Le plus dur à encaisser pour elle était l'état d'Arthur, diagnostiqué hyperactif et dépressif. Il était suivi par quatre psychiatres différents, sans aucun résultat. À la maison, il semblait éteint la plupart du temps sauf pendant quelques crises où il ne tenait pas en place ; le seul remède efficace que nous avons trouvé était de le mettre devant un écran. À l'école, il était violent et mordait les autres enfants. Aude recevait régulièrement des appels de ses professeurs, qui se plaignaient de son comportement. Mais surtout, il déprimait de plus en plus.

Fin 1998, j'avais trente ans et mon contrat avec la société générale touchait à sa fin, en même temps que ma promesse à Aude. J'envisageais néanmoins de rester à New York. Avec toutes mes

performances, j'étais si bien noté que je pouvais demander n'importe quoi. Je suis allé voir le directeur des ressources humaines, Karel Vasak, en lui proposant le marché suivant : je démissionne de mon poste actuel pour me faire réembaucher immédiatement comme employé local. Je renonçais ainsi à mes avantages d'expatrié, essentiellement à l'assurance d'un emploi en France à la fin de ma mission et à mon enveloppe confortable, et en échange j'obtenais une part variable dans ma rémunération ; en d'autre terme, la possibilité de toucher des bonus. Même en divisant par trois mes performances, je gagnais largement au change. J'investissais en quelque sorte sur moi-même et j'étais bien placé pour savoir que c'était une bonne idée. Karel, bien que surpris, a compris ma proposition, mais n'a pas obtenu l'accord du siège. Le montage était compliqué et trop risqué s'il était découvert par mes collègues. Par contre, il m'a proposé une belle promotion : devenir patron du bureau de fusion acquisition. J'aurais sous ma direction une vingtaine de banquiers seniors, un salaire fixe revu à la hausse, tout comme le reste de mon enveloppe d'expatrié et une villa plus luxueuse que tout ce que je pouvais imaginer. Je n'avais pas obtenu ce que je voulais, mais j'étais ravi de cette promotion. Au fond de moi, j'espérais pouvoir convaincre Aude de rester plus longtemps. Je lui ai même fait visiter la fameuse villa, qui donnait directement sur l'océan.

Peu après, j'ai reçu un appel inattendu. Un certain Mike à l'autre bout du fil. Il travaillait chez Goldman Sachs, qui est pour moi la plus grande banque d'affaires du monde, la plus belle marque de l'histoire. Il venait d'être nommé responsable de la distribution pour l'Europe, un poste très important du groupe. Il m'avait rencontré plusieurs fois lors d'accords que j'avais passé avec sa banque d'affaires mais s'était surtout arraché les cheveux à chaque fois qu'il devait expliquer à sa direction pourquoi une petite banque inconnue leur raflait un dossier sous le nez. Il cherchait un responsable de la syndication et voulait que ce soit moi. Il me

proposait les mêmes avantages en nature, en plus d'un salaire fixe d'un million de livres sterling et autant de variable. Je lui ai directement dit que ça ne m'intéressait pas, laissant sous-entendre que le variable a la fâcheuse tendance de ne pas être fixe et que j'aurais besoin de temps pour reconstruire mon réseau. Il s'est excusé et s'est repris. Si je venais travailler avec lui à Londres, il m'offrait un million de fixe, plus deux millions de « variable » en comptant sur ma discrétion. En clair, il me proposait un salaire trois millions de livres sterling (soit dix millions de dollars), en plus de l'enveloppe classique et du fait notoire que Goldman Sachs savait payer ses salaires à l'abri des impôts. Il était en train de me proposer plus de vingt fois mieux que ma promotion à la société générale. Je n'en revenais pas ; ma carrière prenait une envergure stratosphérique ; j'étais dans les étoiles, plus que ça, j'en étais une moi-même. Je suis immédiatement rentré à la maison annoncer la bonne nouvelle à Aude. Je sentais au-delà de ma fierté mes instincts primaires resurgir. Son homme était en train de lui ramener le plus gros mammouth de la région, une pièce de viande comme elle n'en avait jamais osé rêver ; elle allait être folle de joie. À ce régime, d'ici quelques années, je n'aurais même plus besoin de chasser. Je m'imaginais déjà l'inviter au Cirque pour fêter ça et même, avant cela, de faire l'amour comme on ne l'avait pas fait depuis longtemps.

Je suis arrivé à la maison, il était 17 heures environ, et je lui ai tout raconté. Elle était en larmes. Elle venait de recevoir un énième appel de l'école lui signalant qu'Arthur avait encore mordu un de ses camarades. Son fils était plus dépressif que jamais. Aude était à bout et elle voulait rentrer. Au fond de moi, je savais que si une chose pouvait aider Arthur et sa mère à aller mieux, c'était bien ma sœur Catherine, sa marraine, avec qui on échangeait des faxes tous les jours. Elle avait soutenu son amie avant qu'elle ne me rejoigne, elle s'était occupée d'Arthur comme de son propre fils. Aude et moi avons discuté une petite demi-heure, calmement, sans s'affronter. Je

lui ai dit que je ne pouvais pas refuser une offre pareille, elle m'a dit qu'elle ne pourrait pas le supporter. J'ai alors compris qu'il était temps pour moi de prendre une décision d'homme. Ça me brisait le cœur, mais je n'avais pas le choix. Le pauvre Arthur, il n'avait pas demandé à naître. Nous avons pris la responsabilité de le mettre au monde, il fallait maintenant assumer, c'était notre priorité. J'ai donc décidé de renoncer à Goldman Sachs et à la direction de la fusion-acquisition pour rentrer à Paris. Tant pis pour le fric. Tant pis pour la stratosphère.

Mike n'en croyait pas ses oreilles. C'était comme si quelqu'un ayant eu HEC et Polytechnique lui annonçait qu'il souhaitait intégrer Sup de co Rouen, comme si un joueur de foot refusait le Real Madrid pour aller jouer à l'A.C. Bourg-en-Bresse. J'ai rapidement raccroché et je suis allé voir ma hiérarchie en baissant la tête. Je renonçais à toutes mes promotions et je voulais rentrer en France. Karel avait du mal à le croire. Il savait ce que signifiait un retour à la métropole pour moi à ce stade. J'allais perdre tout mon prestige, tous mes espoirs de promotion, tout ce que j'avais construit à la société générale, pour me retrouver dans un placard, à être imposé à une équipe jalouse qui ne voudrait pas de moi et un salaire divisé par dix. Mais ma décision était prise. Je rentrais en France, avec ma femme et mes enfants.

Le retour en France s'est passé exactement comme prévu. Aude a retrouvé Catherine, Arthur a retrouvé le sourire et je me suis retrouvé dans un placard. J'avais quand même eu droit à de nombreuses primes, un salaire correct supérieur à celui de mes collègues et une belle maison, que j'ai pu choisir à vingt minutes à pied de chez ma sœur et de mes parents. Mais je ne pouvais pas m'empêcher de m'imaginer être à Londres, au même moment, chez Goldman Sachs, la plus belle marque du monde, à gagner des milles et des cents. La fortune m'aurait peut-être fait tourner la tête et certainement encore plus éloigné de ma famille. C'était l'opportunité de ma vie ; je l'ai laissé passer pour le bien de mon couple et de mes enfants, je n'ai aucun regret. Si je ne l'avais pas fait, j'aurais sûrement divorcé. Cela a malgré tout fini par arriver vingt ans plus tard, mais c'est une autre histoire.

J'étais maintenant directeur de syndication au sein du pôle Europe de la société générale, encadré par deux anglais, Ian Fisher et son adjoint Steven Swift, aussi tordus qu'incompétents. Leurs résultats étaient médiocres et ils ne faisaient que de la politique. Ils ne savaient pas ce qu'était le secondaire ni le tertiaire – le rachat de

crédit a posteriori par de nouveaux acteurs – et pensaient que la syndication avait été inventée en Europe. Ils étaient nuls et ne signaient que des *deals* minables. Ils venaient d'ailleurs de faire un crédit d'un milliard à Usinor, un des derniers acteurs du secteur agonisant de la métallurgie européenne. Pas besoin d'avoir fait HEC pour comprendre que ce n'était pas une bonne idée. Non seulement la boîte a sombré, mais en plus ils n'avaient pas réussi à suffisamment réduire l'exposition ; la banque a perdu beaucoup d'argent, le tout avec des honoraires ridicules. Pour ce dernier point, ce n'était pas de leur faute mais celle du marché local, beaucoup moins intéressant qu'en Amérique.

Aucun des deux anglais n'a daigné me recevoir à ma prise de poste. J'ai dû attendre une bonne semaine, durant laquelle je n'avais rien à faire, pour que Steven se décide à m'inviter à déjeuner. Il m'a regardé dans les yeux et m'a expliqué que je n'étais pas la bienvenu, qu'il m'invitait à me tenir à carreau et surtout qu'il fallait que j'oublie tout ce que j'avais appris aux États-Unis. Je faillis lui recracher mon verre de vin à la figure. Leur service comprenait trente-cinq personnes et faisait à peine la moitié des bénéfices que nous faisons à New York, alors que nous n'étions que quatre. Nous faisons deux fois plus avec un effectif dix fois moindre. Et cet idiot était en train de m'expliquer que nous travaillions mal.

Je ne l'ai pas écouté et j'ai fait ce que je savais faire. La société générale étant reconnue en France, la travail y était beaucoup plus facile qu'aux États-Unis, où il fallait lutter en permanence pour se faire une place. À peine deux mois plus tard, j'ai déniché un excellent contrat avec une entreprise réunionnaise, contre l'accord des deux félons. Ils étaient tellement incompetents qu'ils s'opposaient au *deal* de peur que la Réunion, le département d'outre-mer français le plus intégré à la République, change de monnaie. Comme d'habitude, je suis remonté dans la hiérarchie. Je suis allé directement jusqu'au numéro trois de la banque de réseau à

Marseille. Je lui ai présenté le mémo du dossier en lui disant : « J'ai deux tocards qui bloquent ce deal, qu'est-ce qu'on fait ? ». Il s'agissait de financer la compagnie Bourbon, qui d'ailleurs est devenue par la suite le premier service d'approvisionnement de plateformes pétrolières du monde, à hauteur de cent vingt-cinq millions, en réduisant le crédit à dix pour cent. Quelques jours plus tard, le numéro trois m'a appelé pour me donner l'accord de la banque. Steven est immédiatement venu dans mon bureau pour me menacer : « Tu es content, tu as eu ton mandat ? Tu as intérêt à ce que ça se passe bien ». Sans surprise, le *deal* s'est très bien passé, j'ai même réussi à le financer plus haut que prévu. Pour célébrer cette réussite, le client a organisé une belle réception sur la Seine. Évidemment, Ian et Steven n'y ont pas mis les pieds et nous n'avons jamais reparlé. Comme aux États-Unis, j'avais mis ma carrière en jeu en court-circuitant ma hiérarchie. Comme aux États-Unis, j'avais signé un deal sur lequel je ne touchais aucun bonus contre l'avis de mes patrons qui, eux, en recevaient. Mais contrairement aux États-Unis, cela revenait à creuser ma propre tombe. Là-bas, mon patron, après avoir constaté son erreur de jugement, m'avait immédiatement invité au Cirque pour me témoigner sa reconnaissance d'avoir pris le risque d'outrepasser son erreur. En Amérique, on n'a aucun état d'âme à reconnaître ses torts alors qu'à Paris, on les charge contre vous.

Peu après, j'ai reçu un appel du directeur des financements immobiliers qui me demandait directement de m'occuper d'un *deal* avec un gros client. Le temps de vérifier le potentiel du dossier, je me suis engagé. Entre temps, Steven et Ian ont eu vent de l'affaire et sont venus se plaindre de ne pas avoir été sollicités. J'avais envie de leur répondre : « Évidemment, vous êtes nuls ». À la place, je leur ai poliment présenté le dossier, leur demandant leur avis. Ils étaient sans surprise contre, mais cela n'avait aucune importance. Encore une fois, tout s'est très bien passé et la banque a touché de très gros

honoraires. J'ai ainsi enchaîné les réussites, signant sept contrats en six mois, dont le *deal* de l'année catégorie financement.

On pourrait penser que ces réussites étaient de bon augure et peut-être aurait pu me permettre de me débarrasser des deux anglais. C'était tout le contraire. Plus je réussissais et plus je clouais mon propre cercueil. J'étais pour ma hiérarchie une sorte de fusible en or. Tant que je continuais à gonfler leur bonus, ils me toléraient mais au moindre faux-pas, tout allait être de ma faute, sans considération pour mes réussites passées. Steven et Ian en particulier guettaient la moindre occasion pour me faire tomber. Un jour, pendant que j'étais en pause déjeuner, ils sont venus fouiller mon bureau, espérant trouver une preuve que j'avais engagé la banque sans l'accord de la direction, ce qui aurait été suffisant pour me faire licencier. Ma secrétaire les a vus et m'a averti, mais je ne pouvais rien faire. Ils étaient de mèche avec plusieurs crans de la hiérarchie. J'étais entouré de serpents qui se complaisaient dans leur nid de médiocrité et n'attendaient que l'occasion de me mordre. Je le savais et cela m'angoissait terriblement. Je rentrais tous les soirs persuadé que cette journée avait été la dernière. Aude, qui allait beaucoup mieux grâce à la présence de Catherine, me soutenait et partageait mon angoisse. Elle comprenait vaguement ce à quoi j'avais renoncé pour le couple et avait, elle aussi, peur que je perde ma situation. Je n'avais aucune envie de me retrouver au chômage, à toucher à peine cinq mille euros par mois. À force de nous faire chouchouter par la banque, Aude avait pris goût au luxe et moi aussi. Surtout, je m'en serais voulu de ne pas être capable de lui ramener le gibier que je lui avais promis. Même si nous étions dans un terre moins giboyeuse, ce n'était pas une excuse. J'avais signé ce contrat et je me sentais lamentable de ne pas le respecter. D'autant plus que me faire licencier de la société générale revenait à être jeté à l'eau d'un

paquebot. Si cela arrivait, je savais qu'il serait très difficile de retrouver du travail et un niveau de vie correct.

Heureusement, j'ai reçu un nouveau coup de fil salvateur, un vrai coup du destin, un cadeau de Dieu. Il était midi et les bureaux étaient vides. Cela faisait contraste avec les États-Unis où l'activité ne désemplassait jamais, même à la pause déjeuner. Le téléphone du standard a sonné, j'étais le seul à pouvoir répondre. Il s'agissait d'une chasseuse de tête qui travaillait pour la Deutsche Bank. Elle cherchait à joindre un certain M. Regnier. En regardant dans le registre, j'ai trouvé son numéro mais il ne répondait pas. Nous avons un peu discuté, elle m'a avoué que son client cherchait un patron mid cap, capable de mettre des *underwriting* sur tout type de financement. Je lui ai dit que j'étais intéressé et je lui ai envoyé mon CV. J'ai très vite eu rendez-vous aux Champs-Élysées avec le directeur général de la banque, François-Xavier D'Aligny, qui m'a tout de suite rappelé Alain Joyet, mon directeur d'agence de mes débuts que j'estimais beaucoup. Il s'était renseigné sur moi et était très impressionné et intéressé par mon profil. Je lui ai expliqué ma situation avec les deux anglais incompetents, ce qui l'a bien fait rire. Il m'a certifié que ce ne serait pas le cas chez eux, que la direction voulait des résultats et était prête à faire ce qu'il fallait pour en obtenir. En clair, il me voulait et me demandait pour combien. Nous avons convenu d'une enveloppe équivalente à cinq cent mille euros d'aujourd'hui, complétée de bonus. Je suis rentré à la maison euphorique, comme après le coup de fil de Goldman Sachs. Cette fois-ci, Aude m'a soutenu et semblait presque plus enthousiaste que moi à l'idée de ce nouveau poste. C'est vrai qu'elle me voyait dans un état lamentable tous les soirs, et était contente que je trouve une porte de sortie. J'ai rappelé François-Xavier pour lui dire que j'acceptais son offre.

Je suis immédiatement allé voir Ian et Steven dans leur bureau. J'étais si heureux de voir leur têtes pour la dernière fois, eux qui m'avaient tellement fait souffrir. Cela tombait bien, ils voulaient aussi me voir. Avant qu'ils n'aient le temps d'ouvrir la bouche, je leur ai annoncé ma démission. Dans ma situation, j'aurais pu négocier des primes et d'autres avantages, mais je ne voulais rien. Je parlais et cela valait pour moi tout l'or du monde. Quand j'en ai eu terminé, ils se sont regardés, un peu gênés. Ils voulaient justement m'offrir une augmentation de trente pour cent ; ils avaient appris que j'étais bien vu de personnalités importantes du groupe aux États-Unis avec lesquelles ils voulaient rester en bons termes. Je les ai regardés avec dédain : « Vous n'avez pas compris. Vous êtes nuls. Vous pouvez doubler, tripler mon salaire, je ne resterai pas une seconde de plus avec des tocards comme vous. Adieu ». Et je suis parti en claquant la porte. J'avais rêvé des nuits entières de partir ainsi en fanfare. En réalité, j'ai plutôt répondu avec tact, leur expliquant que j'étais motivé par un *challenge* important au sein d'une structure de plus petite taille où je bénéficierais d'une plus grande autonomie. Enfin, peu importe, je ne les reverrais plus. J'étais heureux, libre, soulagé, prêt à prendre un nouveau départ.

J'ai pris mes fonctions à la Deutsche Bank en avril 1999. Je devais m'occuper du financement mid cap (pour *mid capitalisation*), c'est-à-dire des moyennes structures faisant des chiffres d'affaires compris entre cinq cent millions et cinq milliards de francs. La banque avait une belle réputation auprès du CAC 40, mais peu de notoriété au sein des entreprises plus modestes. J'allais, encore une fois, devoir briller en partant de rien. Plutôt que de foncer dans le tas sans stratégie, j'ai d'abord fait un état des lieux de ma position. J'ai étudié les points forts et points faibles de ma nouvelle structure tout en analysant le marché. J'ai classé toutes les entreprises cibles en trois catégories : les « hauts potentiels », les « incertaines » et les « sans intérêt », privilégiant celles en forte croissance, moyennement endettées et présentes à l'international. Ne négligeant aucune piste, j'ai réfléchi, pour chacune d'entre elles, aux produits que ma banque pouvait leur offrir, aux risques qu'elles présentaient et à leur univers concurrentiel. Au bout de deux mois, j'étais paré à attaquer le marché, prêt à montrer à l'Europe de quoi Pierre-Jean était capable.

Tout s'est passé à merveille. Enfin, je me retrouvais dans un environnement où tout le monde m'écoutait et me faisait confiance. En moins d'un an, j'ai clôturé trois gros *deals* extrêmement

profitables pour la banque : un convertible de cinq cents millions chez Infogrammes, une levée de fond pour Ethypharm, un laboratoire pharmaceutique, et un montage de six cent cinquante millions pour le premier producteur de filtres pour centrales d'épuration du monde, en plus de nombreux petit contrats. Toutes ces réussites, je ne les devais qu'à mon travail et mes capacités, à mon sens du *business* inné que j'avais affiné à New York et à ma persévérance. Je devais harceler les directeurs financiers des entreprises que j'avais repérées jusqu'à ce qu'ils acceptent de me parler. Comme aux États-Unis, j'avais deux minutes pour les convaincre de travailler avec moi et comme aux États-Unis, je m'en sortais à merveille. Voyant que j'étais bien renseigné sur leurs activités, ils finissaient par m'écouter et me faire confiance. À partir de là, le contrat était dans la poche. La direction, qui ne pensait pas gagner d'argent sur ce secteur avant plusieurs années n'en croyait pas ses yeux. Tous mes patrons se gavaient de bonus. J'ai même pu recruter deux copains, leur négociant un salaire bien au-delà de leurs espérances. Ma carrière et ma vie reprenaient la pente ascendante, je me sentais en pleine forme. À la maison, tout se passait bien. J'avais perdu la villa de la société générale mais j'avais fini par récupérer le terrain juste à côté de la maison de Catherine, que je convoitais depuis plus d'un an. Je l'ai payé très cher, y investissant la quasi-totalité de mes économies complétée d'un emprunt, mais cela en valait la peine. Enfin réunies, ma femme et ma sœur étaient aux anges. Catherine, également femme au foyer, s'occupait de mes enfants, et Aude faisait de même pour les siens. Nous vivions dans une heureuse harmonie, faite de partage et de luxe. Catherine nous présentait à ses amis fortunés en pleine réussite sociale, avec qui nous avons d'ailleurs pris l'habitude de voyager et de sortir le samedi soir, et je l'aidais financièrement quand elle avait un découvert trop important après avoir un peu trop dépensé pour les fêtes qu'elle organisait régulièrement.

Au bout d'un an et demi, j'ai reçu un appel d'Ethypharm, le laboratoire pharmaceutique pour lequel j'avais déjà réalisé deux montages financiers. Ils m'annonçaient qu'ils voulaient réaliser une nouvelle augmentation de capital pour poursuivre leur développement fulgurant mais que ce n'était pas la raison de leur appel. Ils voulaient me recruter en tant que nouveau directeur financier. J'étais touché qu'ils aient pensé à moi. Ils me proposaient, dans le cas où le financement réussissait, de récupérer deux pour cent des parts de la boîte, qui pesait un bon milliard d'euros, ce qui représentait un gain à court terme de dix à vingt millions. En restant à mon poste actuel, j'aurais rapidement atteint une enveloppe d'un million d'euros avant d'arrêter d'évoluer. La proposition était alléchante. Même si Aude et moi avions une vie luxueuse depuis presque dix ans, nous n'avions pas beaucoup d'économies. Les salaires véritables que je touchais ne représentaient qu'une petite partie de mes *packages* et s'évaporaient bien vite avec les impôts et les dépenses courantes, si bien que je ne mettais de côté que quelques dizaines de milliers d'euros par an. Je donnais en outre régulièrement de l'argent à Catherine, qui m'appelait à la rescousse avec des découverts allant jusqu'à cent mille euros. Enfin, j'avais mis toutes mes économies dans la maison, pour laquelle j'avais fait un emprunt supplémentaire qu'il me fallait rembourser. La perspective de sécuriser une véritable fortune me séduisait. Et même si je m'épanouissais à la Deutsche Bank, j'étais toujours en recherche de *challenges*, d'occasion de prouver ma valeur et celle-ci en représentait une de taille. Maintenant que Catherine s'occupait d'Aude et des enfants, je n'avais plus de freins. Je me sentais de nouveau en pleine ascension, reparti pour enchaîner les réussites. J'étais inarrêtable et j'allais le prouver ; j'ai quitté mon oasis pour signer chez Ethypharm.

Le conseil d'administration de mon nouvel employeur était extrêmement prestigieux et comptait dans ses membres nombre de sommités du monde pharmaceutique dont le numéro deux de Sanofi. Il venait de valider l'augmentation de capital par une introduction en bourse, à laquelle je me suis attaqué dès ma prise de poste. La partie était loin d'être gagnée, les délais étaient tendus, mais j'étais confiant et surtout honoré que ce prestigieux conseil d'administration me laisse agir en totale autonomie. J'ai commencé par émettre quarante-cinq millions pour me donner un peu plus de flexibilité. En deux mois seulement, je les avais, et je pouvais m'attaquer à l'introduction en bourse en tant que telle. C'est un processus long et fastidieux, qui nécessite de prendre contact avec les banques d'affaires, de produire une grosse quantité de bilans comptables et stratégiques pour convaincre leurs analystes et de négocier des appels d'offres, le tout ponctué d'incessants allers-retours avec le conseil d'administration, pour enfin essayer de séduire les investisseurs. J'ai fini par signer l'introduction en bourse en février avec City Bank, un choix qui me semblait judicieux. Nous devons nous présenter sur le marché en juin. Il me restait donc deux mois pour préparer un prospectus et un *business plan* et autant pour convaincre suffisamment d'investisseurs avec. La première étape était facile, ce n'était que du travail. J'ai recruté des informaticiens et des consultants et, à coup de nuits blanches et de week-end, nous avons tout préparé à temps. Sur les conseils de City Bank, j'ai ensuite commencé les *roadshows* en Europe avant d'attaquer les États-Unis d'est en ouest. J'aurais malheureusement dû faire l'inverse. Le monde de l'investissement est assez moutonnier et fonctionne beaucoup par l'influence de *leaders* d'opinion. Il suffit de réussir à en convaincre un seul pour que le reste des acteurs suive. Mais nous étions presque arrivés en Californie sans qu'aucun n'ait décidé d'acheter nos titres. Finalement, j'ai réussi à convaincre CalPERS, un des plus gros fonds de santé du monde, qui m'a confirmé un ordre d'achat de dix

millions. Je tenais enfin mon *leader* d'opinion, il ne restait plus qu'à le faire savoir au marché. J'étais un peu juste mais il ne me manquait pas grand-chose. J'ai demandé une semaine supplémentaire, que le conseil d'administration a refusé. Je n'avais pas encore suffisamment d'ordre d'achats et le temps était écoulé. L'introduction en bourse avait échoué à une semaine près ; je suis persuadé que c'était tout ce qui manquait.

J'étais épuisé. J'avais tout donné, travaillant 16 à 18 heures par jour pendant plus d'un an. Je prenais cet échec comme une défaite personnelle, la première depuis ma non-admission à la classe étoile de Saint-Louis. Et bien sûr, je pouvais faire une croix sur mes deux pour cent et les dix millions qu'ils représentaient. Enfin, toutes ces procédures avaient été coûteuses : nous venions de cramer quatre millions d'euros pour rien. Les comptes de l'entreprise n'étant déjà pas très reluisants avant cette affaire, la situation devenait critique. Les deux dirigeants, Patrice Debregeas le pharmacien et Gérard Leduc le chimiste ne semblaient pas partager mon angoisse. Ils avaient traversé des passes difficiles et s'en étaient toujours sortis. Conscients de l'intensité de mon engagement, ils m'ont invité à prendre deux semaines de vacances, avant de me reconcentrer sur la direction financière en tant que telle. Complètement exténué, je les ai passées dans le sud de la France, à dormir douze heures par jour et le reste du temps à équilibrer la trésorerie.

Le retour a été un cauchemar. Moi qui étais habitué à faire rentrer de l'argent, je devais maintenant veiller à ne pas en faire sortir. Nous n'avions plus aucune trésorerie. Avec toutes les dépenses et investissements de l'entreprise, je ne voyais pas comment nous allions passer l'année. J'ai dû me résoudre à prendre des mesures drastiques pour limiter au maximum les dépenses. Chaque voyage d'affaire devait être validé par le DRH ou moi-même selon des critères d'austérité que j'avais sélectionnés. J'ai par exemple interdit

l'usage du Concorde, qu'avait pris l'habitude d'utiliser le comité exécutif pour aller à New York, mesure qui ne m'a pas valu que des amitiés. J'ai ensuite commencé un vrai travail de fond de restructuration de la société. J'ai étudié chacun du millier de produits industriels que nous commercialisons ou développons, déterminé lesquels étaient véritablement rentables ou intéressants, quels étaient nos goulots d'étranglements d'évolution et ainsi de suite. Basé sur cet audit, j'ai supprimé les références moins rentables, amélioré nos points faibles comme les délais de livraison, augmenté les prix des produits limites, optimisé l'utilisation de nos infrastructures, abandonné les développements trop incertains. Toutes ces mesures combinées, j'ai réussi à économiser cinq millions par mois. Mais économiser ne suffisait pas, les caisses étaient vides et le comité scientifique ne cessait d'investir dans de nouveaux brevets. J'arrivais à peine à payer les salaires et les charges sociales, sans parler des taxes et des fournisseurs. Cette période devenait bien plus stressante que l'introduction en bourse. Je n'en dormais plus. Chaque jour, je commençais la journée à six heures du matin par une conférence avec mes équipes comptables pour déterminer le plan d'action de la journée. Nous avons développé des stratégies très élaborées de gestion des factures. Nous payions en priorité les petits fournisseurs, qui ont tendance à faire plus de bruit. Pour les gros contrats, nous attentions systématiquement la troisième ou quatrième relance, poussant les délais au maximum en faisant très attention à ce qu'ils ne cessent pas de nous fournir. Ma responsable fournisseur avait une liste d'une vingtaine d'excuses standards, un peu à la manière d'un cancre toujours en retard, comme « Le système informatique est en panne », « Le directeur est en vacances », « Il manque une signature au chèque » et ainsi de suite, qu'elle devait utiliser pour faire patienter ses interlocuteurs au maximum tout en évitant d'utiliser deux fois la même excuse sur la même personne.

Malgré cela, nos lignes bancaires continuaient de prendre l'eau. Le conseil d'administration a fini par s'intéresser à la situation et a décidé d'une augmentation de capital à titre privé. Il suffisait de reprendre et mettre à jour le travail de l'introduction en bourse. J'ai rapidement trouvé plusieurs offres de fonds d'investissement qui impliquaient toutes de céder la majorité de l'entreprise et qui ont été immédiatement refusées. Malgré l'aspect critique de la situation du laboratoire, les deux dirigeants ne voulaient pas entendre parler de la possibilité d'en perdre le contrôle. Finalement, Biovail, un grand laboratoire canadien que connaissait très bien Patrice a fini par accepter d'investir cent millions par rachat de titres sans contrepartie bloquante pour les deux dirigeants. Le lendemain, quarante-cinq millions d'euros étaient partis dans leur poche, cinq millions aux différents analystes et cabinets de conseils ; il ne restait à peine que quarante millions pour l'entreprise, ce qui ne suffisait pas à épouser toutes nos dettes. J'ai décidé de payer en priorité les fournisseurs au détriment des banques, mais j'étais loin d'être tiré d'affaires.

J'étais quand même un peu gêné que Gérard et Patrice empochent ainsi quarante millions alors que je m'évertuais depuis des mois à économiser des centimes pour leur entreprise. Même si les parts qu'ils ont vendu leur appartenaient et que cet argent leur revenait de droit, c'était difficile à avaler. J'étais venu à Ethypharm pour relancer l'entreprise, pour aider à la faire fructifier et avoir ma part du gâteau, mais je ne faisais que m'éreinter à le découper. C'est certes un vrai *challenge*, je n'avais pas à me plaindre à ce niveau-là, mais ce n'était pas celui que j'espérais.

Pour être tout à fait honnête, je ne pouvais m'en prendre qu'à moi-même, je savais depuis le début les risques que je prenais à m'engager dans cette affaire douteuse. Les deux gérants trempaient dans des magouilles permanentes sur lesquelles se basait l'entreprise entière. Elle avait certes de bonnes installations industrielles et

inventait parfois de nouvelles technologies innovantes, mais son développement fulgurant était essentiellement alimenté par le rachat et la contestation de brevets. Armée d'avocats américains, elle allait voir les grands groupes pharmaceutiques à l'expiration du monopole d'une de leurs molécules et les menaçait d'en sortir une copie ou un générique. En réalité, elle leur proposait de renoncer à le faire en échange d'une « contribution » de plusieurs millions à l'effort de recherche. C'était non seulement du chantage mais aussi un bluff. Mais les enjeux étaient tels que les multinationales payaient. Ethypharm était spécialiste de cette pratique illégale qui lui permettait d'afficher une rentabilité extrêmement élevée mais tout aussi risquée, vu qu'elle reposait exclusivement sur la réussite de grosses négociations incertaines. Ce développement fallacieux était le principal moteur de l'introduction en bourse, mais je ne pouvais bien sûr pas le laisser apparaître dans mes rapports. Il m'avait ainsi fallu tout camoufler dans les analyses et bidouiller des *business plans* totalement irréalistes, mais suffisamment crédibles pour tromper un acteur peu spécialisé sur le milieu pharmaceutique comme City Bank. J'avais paradoxalement choisi cette banque principalement pour sa méconnaissance du marché. C'est d'ailleurs pour cela que les démarches de l'introduction en bourse étaient aussi incertaines et fastidieuses. Et ces manigances étaient loin d'être les seules pratiques douteuses de mes patrons. Par exemple, après ma première levée de fond, les deux dirigeants m'avaient offert deux cent mille euros sur un compte suisse pour me récompenser. Comme dans les films, je m'étais présenté avec mon passeport dans les locaux sécurisés de la banque. Sans aucune signature, on m'a donné un numéro de compte confidentiel et, sur un simple coup de fil de ma part, un agent en costard m'apporterait une mallette pleine de cash à Roissy, moyennant cinq pour cent de la somme. En rentrant à Paris, je me sentais fier et important. J'étais une *star* avec de l'argent planqué à l'étranger, comme les vrais cadors de la finance. Mais,

comme ma mère, je n'avais pas les nerfs pour ce genre d'escroqueries. J'ai toujours profité sans scrupule des zones grises, des flous et des ambiguïtés des systèmes juridiques mais c'était la première fois que je passais clairement du côté noir. Cela m'angoissait terriblement, j'y pensais à longueur de journée, je n'en dormais plus la nuit. J'ai fini par craquer et j'ai appelé la banque pour qu'elle me vire l'argent immédiatement sur mon compte. L'employée était étonnée, le fisc allait automatiquement s'en rendre compte. Je m'en moquais, j'ai tout déclaré a posteriori. Le contrôleur fiscal n'en revenait pas, c'était la première fois qu'il voyait cela. Je me moquais du ridicule de la situation, j'étais soulagé que tout soit terminé. Je ne me doutais pas une seconde que cette petite trempette dans l'illégalité allait, bien plus tard, me causer un tort bien plus terrible qu'un redressement fiscal.

Mais surtout, le vrai problème d'Ethypharm venait du conflit permanent entre ses deux dirigeants. Gérard et Patrice avaient cessé de s'entendre depuis bien longtemps et s'envoyaient constamment des coups bas, à l'aide d'avocats et de mauvaises combines. Quand Gérard m'avait embauché, Patrice avait recruté en même temps un jeune polytechnicien pour me mettre en concurrence. Et maintenant, Gérard me demandait de retourner voir Biovail à tout prix pour leur demander plus d'argent tandis que Patrice me disait de ne rien faire et qu'il s'occupait de la situation. Je n'en pouvais plus. Je suis tout de même allé voir Bryan, mon contact du laboratoire canadien, sachant que ça n'allait pas être agréable. Quand je lui ai avoué notre situation alors qu'il était venu me chercher à l'aéroport, on s'est engueulé dans la voiture. Finalement, j'ai réussi à le convaincre que c'était dans son intérêt de poursuivre avec nous, au risque sinon d'être ridiculisé aux yeux du marché. Je suis rentré en France avec la promesse de vingt millions de trésorerie, ce qui représentait pour nous une vraie bouffée d'oxygène et la perspective d'être tirés d'affaires. Mais Patrice a refusé cet argent, au prétexte qu'il s'agissait

d'une opération de Gérard pour se débarrasser de lui ; et il avait raison. Mais c'en était trop, la société était au bord de la faillite. Gérard m'a demandé d'aller voir les banques mais je savais que je n'en tirerais rien. Je l'ai quand même fait et, au lieu de recevoir des offres de prêt, je n'ai reçu que des demandes de remboursements et des notifications de découvert. Il ne restait plus qu'à saisir le tribunal de commerce, ce qui n'allait aboutir à rien de bon en vue des discordes entre mes deux patrons. J'étais à bout. J'ai démissionné.

J'ai immédiatement reçu une offre d'emploi de la part de Biovail pour m'occuper de leur développement européen. J'étais flatté mais j'ai décliné la proposition, sachant que leurs investissements se limitaient aux cent millions accordés à Ethypharm. J'ai appris plus tard que Patrice et Gérard ont réussi à redresser la situation à coup de montages boursiers interdits et d'autres magouilles, mais j'étais content de ne pas m'y trouver impliqué. Ces quelques années passées en leur compagnie m'avaient usé. J'avais traqué du gros gibier pendant toute une saison sans mettre la main dessus et j'avais fini par perdre ses traces. J'avais besoin de repos, d'une situation plus stable et moins douteuse. J'ai accepté un poste tranquille et correctement payé chez Rabobank, une banque néerlandaise classée triple A, la meilleure note possible pour un établissement financier, meilleure que celle de l'état français. Fini les *business plans* douteux et les levées de fonds sans issue, j'allais pouvoir me détendre dans une situation calme et stable. Mais hélas, ce nouveau poste contre-nature allait au contraire m'enfoncer plus en avant dans cette période sombre de ma vie.

Je suis resté sept ans chez Rabobank, sept années de déprime dignes de mes pires épisodes londoniens. C'était un poste minable dans une banque minable sur un marché minable. Tout était nul, même le nom de la banque. Mon patron, le directeur France était mauvais et passait son temps à coucher avec les secrétaires. Le directeur Europe, un ancien HEC, était pire que tout. Quand je suis arrivé, il venait d'investir cent millions dans une société qui a fait faillite la semaine d'après. Il n'a même pas été inquiété pour cette affaire, mais a tout de même été licencié assez rapidement. J'espérais prendre sa place, mais un jeune l'a remplacé, bon analyste mais très mauvais commercial. Enfin, cela m'importait peu, je touchais de toute façon déjà plus que ces deux incapables. N'étant au fond pas totalement idiots, ils en ont quand même profité pour se faire augmenter. J'étais payé trois cent mille euros par an pour m'occuper exclusivement du secteur agroalimentaire, avec un objectif de résultat de vingt millions par an. Le premier mois, j'avais déjà fait plus. Je suis allé voir ma direction, content de leur montrer que je méritais mon salaire, qu'ils pouvaient me confier plus que des vaches et des pommiers. Mais Rabobank tenait à son triple A. L'entreprise ne voulait prendre aucun risque de perdre cette note. Pour mes

patrons, encore plus de *business* signifiait plus de travail et plus d'exposition ; ce n'était pas souhaitable. Ils m'ont dit d'aller dormir et c'est ce que j'ai fait.

Comme à Londres, j'ai petit à petit sombré dans la déprime, à la différence près que je ne pouvais pas me reposer sur la bonne ambiance de l'équipe. Plus de *pub* du midi ni de dame de pique en réseau. J'étais seul, inutile, à végéter dans cette boîte de bouseux. Je me sentais comme un con de salarié, sans avenir ni ambition. Je me suis mis à arriver de plus en plus tard au bureau et à repartir de plus en plus tôt. Rapidement, je n'y passais presque plus. Je me levais à 7 heures pour amener les enfants à l'école, puis j'allais me recoucher jusqu'à 10 heures. J'arrivais au bureau vers 11 heures, pour repartir une demi-heure plus tard et aller jouer au tennis pendant ma pause déjeuner. Le temps des trajets, du match et de la douche, je revenais au bureau à 15 heures 30, pour repartir à 16 heures. Je travaillais deux demi-heures par jour. Et surtout, je me suis mis à boire. Je n'allais pas faire de tennis tous les midis, le reste du temps, j'allais picoler avec les investisseurs. Je rentrais bourré dans l'après-midi. Mes collègues devaient se demander comment ce poivrot absent faisait pour maintenir ses résultats. Après tout ce que j'avais vécu, c'était facile pour moi. J'étais largement en dessous de mon potentiel. Malgré mon absence de motivation et d'investissement, je continuais à rentrer de très beaux *deals*. J'ai par exemple signé un partenariat avec Limagrain, la plus belle coopérative française de semences, et effectué un rachat de convertibles très fructueux de deux boîtes françaises. J'ai même rentré un énorme dossier en partenariat avec Goldman Sachs, assez ironiquement, de plus d'un milliard d'euros. Une première pour cette banque médiocre, à tel point que j'ai dû expliquer moi-même au *back-office* comment gérer l'opération. J'étais comme un champion de football tombé en deuxième division chinoise qu'on n'autoriserait qu'à jouer aux arrêts de jeu. La ligue étant tellement en dessous de mon niveau, ces

quelques minutes me suffisaient pour mettre des buts, mais je ne supportais pas d'être sur la touche le reste du temps.

Ma situation familiale était stable depuis quelque temps. Grâce à Catherine, Aude se sentait bien et les enfants grandissaient tranquillement dans cette ville de la banlieue sud de Paris. Comme à Londres, je ne profitais pas de mon vide professionnel pour passer plus de temps avec eux ; à la place, je dormais. J'étais dans un état de déprime constante, trop ancré pour que j'essaye d'en sortir ou d'en réfléchir les origines. Il fallait de toute façon rembourser la maison, ce qui me dissuadait de prendre de nouveaux risques. En dix ans, nous avions déménagé pas moins de quatorze fois, je ne me voyais pas annoncer à Aude de nouvelles péripéties professionnelles à l'autre bout de la planète.

J'étais déprimé en permanence mais en plus il m'arrivait de tomber en dépression. Ce n'est pas la même chose ; une dépression est une vraie maladie aujourd'hui reconnue comme telle, qui coupe toute motivation et empêche d'accomplir la moindre action. Elle peut être endogène, c'est à dire venir d'un dérèglement interne, ou exogène dans mon cas, c'est à dire causé par l'environnement extérieur. En gros, ma vie ne me plaisait pas. Je faisais des dépressions qui duraient parfois jusqu'à plusieurs mois. Je ne pouvais encore une fois pas en informer le bureau, de peur de me faire renvoyer. Grâce à la psychiatrie et ses anti-dépresseurs, j'arrivais à me lever et maintenir tant bien que mal mes apparitions quotidiennes au bureau. J'ai fait aussi de petites crises maniaques. Je n'ai pourtant jamais arrêté ni réduit mon traitement et je continuais d'être suivi régulièrement par une psychiatre. J'avais changé de consultant parce que l'une des molécules que me donnait mon premier psychiatre avait fini par intoxiquer mon foie et j'ai failli en mourir. J'avais alors regardé sur internet et choisi le cabinet le plus proche de la maison, celui d'une certaine Odile Guillard, que j'ai gardée quinze ans. Seulement, malgré mes pilules quotidiennes, il

m'arrivait de rentrer à la maison dans un état d'excitation maladif. J'étais irritable, arrogant. Je me mettais à humilier Aude devant les enfants, à la menacer, à lui rappeler que j'étais le seul à ramener à manger et qu'elle me devait obéissance. Même sans que je n'ouvre la bouche, Aude remarquait tout de suite que quelque chose n'allait pas, cela se voyait dans mon regard. Elle appelait alors immédiatement ma psychiatre, qui lui indiquait la dose de Tercian à me prescrire, en général entre vingt et trente milligrammes, une grosse pilule bleue, je m'en souviens très bien. Je l'avalais et je m'écrasais sur mon lit, pour y rester allongé sans bouger vingt-quatre heures sans interruption.

En parallèle, l'alcool devenait un problème de plus en plus présent et n'aidait pas à gérer les crises maniaques et dépressives. Je buvais de plus en plus, au bureau et surtout le week-end. Aude et moi sortions tous les samedis soirs avec le groupe d'amis de Catherine, l'occasion de partager un dîner agrémenté de quelques bonnes bouteilles. Ils racontaient tous leurs histoires professionnelles, exhibaient leur succès, vantaient leurs résultats tandis que moi, qui n'avais rien d'autre à partager que ma déprime léthargique, me mettais à boire. Je me savais supérieur à eux tous réunis mais les circonstances m'avaient privé de mon potentiel et me rendaient minable, comme un oiseau aux ailes coupées, contraint de patauger dans la vase avec des crapauds. J'avais l'impression d'être un *loser* et je me comportais comme tel. Je me retrouvais saoul de plus en plus tôt. Il m'arrivait même de tituber en arrivant à la soirée et, à 22 heures, j'avais déjà la tête dans l'assiette. Je faisais honte à Aude, je donnais une image de moi déplorable qui retombait sur la sienne.

Le dimanche matin, après avoir attendu que je décuve, Aude me sermonnait. À chaque fois, je tombais à genoux, en m'excusant platement. Je lui promettais de changer, d'arrêter, de faire attention. Je le pensais vraiment, je croyais aux histoires que je lui vendais. Je lui disais que je conduirais une semaine sur deux, ce qui me forcerait

à rester sobre. Mais hélas, je n'avais pas la force de caractère de maman. Je me finissais quand même ivre la semaine d'après, parfois même trop pour ouvrir la portière, insistant pour respecter ma parole et prendre le volant. Heureusement, Aude ne m'écoutait pas, elle se débrouillait comme elle pouvait pour nous ramener, conduisant si elle avait anticipé, prenant un taxi sinon, puis me traînant jusqu'au lit où je m'endormais immédiatement.

Au bout d'un moment, Aude a fini par abandonner et se résoudre à la situation. Après tout ce qu'elle avait vécu, elle n'était pas si mal lotie : elle vivait près de Catherine, dans une maison luxueuse, avec ses enfants et surtout, un compte en banque qui se remplissait par magie tous les mois et qu'elle pouvait vider à sa guise. Elle n'avait qu'à supporter les déboires de son mari de temps en temps pour bénéficier de tout ça. En réalité, je noircis un peu le tableau. Il y avait de bons moments au milieu de toute cette déprime alcoolique. On rigolait, on jouait avec les enfants. Même si je ne les trouvais pas assez fréquentes, Aude et moi avions toujours quelques relations sexuelles, quoique plates et décevantes. Nous avions découvert et appris ensemble la chose, sans jamais nous donner les moyens de l'explorer plus que superficiellement, sans vraiment aller plus loin que le missionnaire. Malgré cela, nous ne nous sommes jamais trompés. Il ne me serait même pas venu à l'esprit de le faire ; jamais je n'aurais voulu reproduire ce qu'a fait subir mon père à ma mère. Hélas, la fidélité ne suffit pas à former un couple. Aude et moi nous nous éloignons l'un de l'autre et c'était ma faute. Elle m'aimait profondément et ne supportais pas de me voir malheureux. Elle avait besoin d'un homme fort, capable de lui ramener suffisamment d'argent sans constamment tout chambouler. Je faisais tantôt l'un, tantôt l'autre, mais je n'arrivais jamais à réunir les deux à la fois. J'avais comme besoin d'instabilité pour ne pas me sentir minable. Mon estime de moi ne dépendait pas de ma situation, mais de la manière dont elle évoluait. Je ne supportais pas de rester sur place.

J'avais besoin que mon ambition me tire vers le haut pour lever la tête, et j'avais besoin de viser les étoiles pour qu'elle me laisse tranquille. Sans m'en rendre compte, je me sentais de plus en plus seul. Passant tout mon temps avec les amis de Catherine, je ne voyais plus beaucoup les miens ; j'avais aussi un peu honte de me montrer dans cet état lamentable. Je n'avais personne avec qui réellement discuter, peut-être à part Catherine, mais elle était trop impliquée dans ma vie pour que j'ose me confier à elle. Je la voyais tout le temps, chez elle, chez moi, le matin avec les enfants ou le soir à une de ses fêtes continues. Je passais en outre toutes mes vacances avec elle et ses amis au Club Med, dans les centres à cinq tridents, les plus luxueux, à dix mille euros la semaine. Mon train de vie m'empêchait de voir ceux qui ne pouvaient ou ne voulaient pas se l'offrir.

Après sept ou huit années de ce régime, en 2008, j'ai décidé de me ressaisir et pour une fois, autrement que professionnellement. Aude et moi avons décidé d'avoir un quatrième enfant. Je ne me souviens plus vraiment comment a surgi cette idée, sûrement pour relancer notre couple. Nous avons décidé, à seize ans, d'en avoir entre trois et quatre, il restait de la place pour un dernier. Nous étions très enthousiastes à l'idée d'avoir un nouveau bébé, mais Catherine ne l'entendait pas de cette oreille. Elle qui s'était occupée de tous nos enfants, qui avaient été difficiles à élever, elle ne voulait pas se charger d'un autre. Elle s'est fermement opposée à ce projet ; Aude et moi avons rétorqué que cela ne la regardait pas. Au même moment, Catherine s'est rendue compte que son mari la trompait avec sa secrétaire. À ses noces, sa belle-famille l'avait mise en garde, lui disant qu'il n'était qu'un *loser* cupide. Après vingt ans de mariage, elle se rendait compte que c'était vrai. Elle m'a demandé de l'accompagner à son rendez-vous chez une spécialiste réputée des divorces. L'avocate a rapidement compris sa situation et lui a demandé de choisir entre régler l'affaire en trois mois ou engager

une procédure sanglante sur plusieurs années. Contre mon avis, Catherine a choisi la solution extrême. Je lui ai dit qu'elle faisait une bêtise, qu'elle allait faire souffrir tout le monde et le regretter ensuite ; elle m'a rétorqué que cela ne me regardait pas. Ma mère, qui n'avait jamais cessé de critiquer Aude, l'accusant de profiter de moi, s'est rangée du côté de ma sœur, et mon père a suivi. Je me suis ainsi brouillé avec toute ma famille en même temps qu'Aude et moi perdions notre meilleure amie.

Mis à part mes disputes familiales, la grossesse d'Aude s'est bien passée jusqu'au deuxième mois. Nous sommes arrivés à la première échographie très curieux de savoir s'il allait encore s'agir d'un garçon ou si nous allions enfin pouvoir avoir une fille. L'échographe a laissé Aude s'allonger, a enduit son ventre d'eau gélifiée et a commencé à chercher l'embryon avec la sonde. Ce dernier est rapidement apparu sur l'écran bicolore. On avait beau en avoir l'habitude, cela fait toujours quelque chose d'apercevoir son enfant pour la première fois. L'échographe nous a rapidement indiqué son sexe : c'était encore un garçon, que nous avons choisi d'appeler Bayard. Le docteur a ensuite continué à scruter l'écran en silence. On attendait avec Aude, main dans la main, le sourire aux lèvres. La première échographie dure en général une demi-heure, mais cette fois-ci, le temps nous semblait long. L'échographe paraissait préoccupé et continuait sans mot dire à passer et repasser la sonde sur le ventre d'Aude. Au bout d'une heure, il s'est levé et est allé chercher ses collègues. Quelque chose n'allait pas. Après quelques savantes délibérations, il a poussé un gros soupir et s'est tourné vers nous. « Il faut que je vous parle ». Aude et moi ne sourions plus du tout. Il nous a expliqué que le bébé souffrait d'une malformation très rare et très grave. Il lui manquait un dixième de millimètre de peau dans le cœur, entre le ventricule et les oreillettes, ce qui allait l'empêcher de vivre. Il y avait une petite chance pour que le problème se résolve de lui-même, mais la médecine ne pouvait

rien faire de plus pour lui que de l'empêcher de naître. Il nous a dit au revoir, nous invitant à repasser le mois prochain.

Incapable de réaliser toute la mesure du drame naissant, nous sommes sortis de l'hôpital en titubant. La nouvelle nous avait fait l'effet d'un coup de massue. C'était trop injuste. Le pauvre Bayard n'était même pas prêt à naître qu'il était déjà condamné. Mais on était décidé à lui donner sa chance, quitte à tenter le tout pour le tout. Sans se concerter, nous savions que nous ne voulions pas avorter tout de suite, au risque de le faire plus tard. En réalité, nous n'osions même pas imaginer devoir nous y résoudre. Nous avons donc attendu, plein d'espoir, que le défaut se résorbe de lui-même, priant à chaque nouvelle échographie que ce petit bout de peau apparaisse par magie. Mais les mois passaient, l'embryon grossissait sans que la bonne nouvelle n'arrive. Nous étions totalement impuissant, réduits à espérer un miracle, qui n'est pas arrivé.

Au huitième mois se déroulait la dernière échographie, la dernière chance de Bayard de déjouer son terrible destin. Quatre ou cinq spécialistes étaient présents pour prononcer le verdict, dont mon cousin et ami Philippe qui était cardiologue. Catherine aussi était venue nous soutenir dans cette épreuve malgré notre dispute. Rapidement, les médecins nous ont expliqué que l'épiderme du cœur était toujours incomplet et donc inapte à assurer les fonctions vitales du fœtus. Aude et moi refusions de comprendre. Philippe m'a pris à part et a fait glisser son pouce le long de sa gorge. Il ne pouvait pas être plus explicite. Je suis revenu dans la salle d'échographie essayer de raisonner Aude, il fallait faire confiance aux médecins, qui préconisaient un avortement. Bien sûr, une interruption de grossesse aussi tardive est une opération très délicate et n'a d'un avortement que le nom. Au même stade embryonnaire, Arthur était déjà né. Cela impliquait une procédure médicale et administrative très douloureuse. Nous avons dû signer un formulaire en plusieurs exemplaires expliquant que nous étions conscients du diagnostic

réalisé sur notre enfant et que nous consentions à une intervention médicale d'urgence. En clair, nous avons dû approuver la mort de notre fils. J'ai signé un paquet de contrats dans ma vie, mais celui-ci a été de loin le plus difficile. Nous n'avions pas le choix. La procédure s'est arrêtée là pour moi ; je n'ose pas imaginer l'état d'Aude, qui en plus allait en faire les frais.

Une fois les formalités administratives achevées, le chirurgien nous a dit de nous présenter dans deux heures pour l'avortement. Catherine et moi sommes allés patienter au bar en face de l'hôpital, pour ne revenir que cent vingt minutes plus tard. En montant l'escalier menant à la salle d'opération, nous n'en menions pas large. Nous avons laissé Aude seule tout ce temps alors qu'elle s'apprêtait à se faire charcuter, à picoler au lieu de la réconforter. Mais il était trop tard pour regretter, l'opération allait commencer.

Un avortement à huit mois se déroule quasiment comme un accouchement, à la différence près que le bébé est d'abord euthanasié par une grosse piqûre dans le placenta. Une infirmière s'est approchée d'Aude et lui a planté une grosse seringue dans le ventre. Deux secondes plus tard, l'encéphalogramme s'est arrêté. Il restait maintenant le plus dur, expulser le bébé par les voies naturelles. En clair, Aude a dû accoucher d'un bébé mort. Après de longues minutes d'efforts et de souffrances, le cadavre de Bayard est finalement sorti. Il était très beau. Aude l'a pris dans ses bras, sur le côté, et l'a embrassé à la tête avant de fondre en larmes. Je l'ai pris à mon tour, avant de le confier au médecin pour le faire incinérer.

Aude ne s'est jamais remise de cette expérience. Elle en a été comme transformée et a même tenté de se suicider quelques mois plus tard. Pour ma part, je n'y pensais plus après deux semaines. C'est là une terrible différence de vécu et d'instinct entre l'homme et la femme. Je n'avais pas senti une partie de ma chair mourir malgré moi, je ne l'avais pas nourrie de mon sang pendant des mois, ce

n'était pour moi qu'une graine qui n'avait pas germé. En bon Néandertal, je me concentrais plus à sauver les trois enfants restants que de regretter le disparu. En réalité, je n'avais pas été bon juste avant l'avortement et je ne l'ai pas été plus après.

À cette époque, ma descente aux enfers professionnelle continuait et les rares efforts que je faisais pour l'enrayer ne faisaient qu'accélérer ma chute. Quelques mois avant la mort de Bayard, j'avais enfin trouvé le courage de quitter Rabobank et son confort facile pour un poste un peu plus excitant. J'avais repéré une entreprise à haut potentiel après laquelle j'ai couru pendant deux ans, pour finalement réussir à m'y faire embaucher comme directeur financier. Il s'agissait de Doux, le premier producteur européen de poulet. L'entreprise réalisait plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires, employait plus de quinze mille personnes, tuait deux millions de poulets de mauvaise qualité par jour qu'elle vendait au Yémen et perdait quatre-vingt cinq millions d'euros par an. Je savais que l'entreprise était en difficulté et je pensais pouvoir la sauver, mais je ne pensais pas que c'était à ce point. Mais quitte à être là, j'ai décidé de me donner à fond comme je savais si bien le faire. J'ai ainsi pris mes fonctions à Châteaulun, dans la cambrousse bretonne. Le premier jour, le PDG, un faux HEC, est venu me voir pour me faire signer un chèque d'un million aux îles Caïman. J'ai bien sûr refusé. Ce n'était même pas pour lui, mais pour la famille de voleurs à l'origine de l'entreprise. Ils étaient tous complètement fous et avaient acquis le PDG, taré lui aussi, à leur cause. Il venait me voir avec sa chemise à trois cent balles, au milieu des volailles, me prenait par l'épaule et me disait : « Pierre-Jean, notre fonction, c'est de protéger la famille ». On aurait dit une mauvaise parodie du parrain. Mais cela ne me faisait pas rire. Dès que je rentrais un peu d'argent, la famille prenait tout. La seule chose qui maintenait à peu près la boîte hors de l'eau était les subventions européennes. À chaque fois que nous vendions pour cent euros de poulet au Yémen,

l'Europe nous en donnait soixante-dix. Et malgré cela, on perdait toujours de l'argent. J'étais entouré de fous. Ils organisaient des réunions *marketing* absurdes au Brésil alors que la maison n'avait plus de fondations. C'était comme s'ils essayaient d'éteindre l'incendie avec de la décoration.

Je n'ai pas tenu trois mois. J'ai rappelé mon ancien patron de chez Rabobank en le suppliant de me réembaucher, ce qu'il a fait. Seulement, j'avais perdu une bonne partie de mon salaire et mes sept ans d'ancienneté. L'année suivante, la banque néerlandaise a fait un plan social. Dans ce cas, ce sont en général les derniers arrivés qui sautent, étant donné qu'ils coûtent moins cher à licencier. C'est donc tombé sur moi. Ce séjour de trois mois en Bretagne me revenait sacrement cher. Heureusement, j'ai retrouvé du travail comme patron des fusions-acquisitions et contrôleur de gestion opérationnel chez Alten, la troisième entreprise de services numériques française, valant près de deux milliards d'euros en bourse. Mon salaire était descendu à cent dix mille euros par an, mais j'étais numéro deux de la boîte. Cela aurait été l'occasion de repartir, de prendre un nouveau départ, de prouver ma valeur une fois de plus, mais la dépression battait son plein. Je n'étais pas motivé. Je continuais à boire, me faisant même repérer par la DRH bourré avec des fournisseurs. J'étais parfois bon mais je végétais la plupart du temps. Simon, mon patron, qui avait fait l'école Supélec mais qui était intelligent malgré tout, s'était pris d'amitié pour moi. Il voulait faire de moi son homme de main. Dans les mauvais jours, il me prenait presque par la main, essayant de me sauver, en m'expliquant mon travail. Mais c'est comme si je n'en voulais pas. La boîte était minée par des conflits politiques entre les juifs et non-juifs. En plus, Simon mettait tout le monde en concurrence, moi y compris, et était obsédé par l'immobilier. Bref, le cœur n'y était pas et j'ai fini par me faire virer fin 2009. Connaissant le patron et son penchant pour la magouille, j'ai négocié avec lui une indemnité un peu rehaussée. Au lieu de

quinze mille euros, il a accepté de me donner vingt mille euros non déclarés, grâce à un faux dossier de faute grave. Je n'en revenais pas qu'un patron d'une boîte cotée en bourse, membre du SBF 120, prenne des risques aussi grands pour économiser cinq mille euros. Mais ça lui faisait plaisir.

Le soir même de mes négociations de licenciement, j'étais dans un grand hôtel parisien à recevoir une offre de directeur financier. Soulagé de retrouver un poste et peut-être au fond de moi désireux de casser ma routine, j'ai accepté tout de suite, sans même en parler à Aude. Je pense qu'elle aurait été contente pour moi si le poste n'avait pas été en Guadeloupe.

Quand j'ai annoncé à Aude qu'il nous fallait de nouveau traverser l'Atlantique, elle était furieuse. D'une, elle n'avait pas envie de partir en Guadeloupe, de deux je ne lui avais pas demandé son avis et de trois on avait convenu de ne plus déménager et encore moins hors de la métropole. J'avais beau lui expliquer qu'en vue du remboursement de la maison et de notre train de vie, je ne pouvais pas me permettre de me retrouver au chômage, elle ne voulait rien entendre. Comme quinze ans auparavant, Catherine a fini par réussir à la convaincre de me suivre : nous nous étions réconciliés entre-temps. Aude et moi avons convenu que je partirais seul pour quelques mois, le temps de trouver une maison qui lui convienne pour qu'elle puisse me rejoindre avec les enfants. C'était l'épisode new-yorkais qui se répétait mais dans une version bas-de-gamme, comme la suite sans budget d'un film à succès, avec le même scénario mais le luxe et la gloire en moins.

J'avais été embauché par les Loret, une famille Béké, les descendants des premiers colons, qui possédait un groupe diversifié réalisant cinq cent cinquante millions d'euros de chiffre d'affaires. La boîte sortait d'une augmentation de capital de vingt millions conseillée par Palatine, une banque d'affaires peu recommandable,

étant celle de la caisse d'épargne. Ayant des difficultés avec leur *business* historique, ils misaient sur leurs nouveaux investissements pour se sortir de leur mauvais pas. À ma prise de poste, j'ai demandé les états financiers pour y jeter un coup d'œil. Je les ai passés sur Excel avec quelques macros pour vérifier les calculs. Il y avait quelque chose qui clochait. J'ai tout vérifié une fois, deux fois, trois fois. Je n'en croyais pas mes yeux. Je suis immédiatement allé voir le PDG, un polytechnicien, en lui demandant de convoquer la famille au complet. Je leur ai montré le tableau Excel mais ils n'y comprenaient rien. J'ai fait simple. Il nous restait six millions de trésorerie et on perdait un million par mois. Dans six mois, c'était la faillite. L'erreur était si ridicule qu'on aurait pu en rire dans d'autres circonstances. Il s'agissait d'un bête problème de copier-coller entre deux tableurs Excel. En gros, la banque d'affaires avait recopié les recettes en oubliant de reporter les dépenses, doublant artificiellement la trésorerie estimée, et donc les délais pour monter la nouvelle activité. La famille, d'abord affolée, s'est félicitée de m'avoir embauché, puis s'est trouvée bien embêtée. Ils venaient de payer un million d'honoraires à cette banque d'affaires, qui les avait audités pendant plus de six mois sans remarquer le problème. Je n'avais jamais vu ça. Ils m'ont demandé ce qu'il fallait faire. Je leur ai dit que je m'en occupais, ne sachant pas vraiment moi-même comment résoudre le problème.

Le lendemain, les choses m'apparaissaient plus claires. En gros, il y avait deux solutions. La première était de poursuivre la banque d'affaires pour faute professionnelle. Cela l'aurait ridiculisé aux yeux du marché, ce qui n'était bon pour personne. On aurait certainement gagné, mais à grand prix et pour peu de gains. La deuxième solution était de négocier avec les investisseurs. C'est ce que j'ai fait. Je les ai convoqués pour leur présenter le problème, en insistant bien sur le fait que ce n'était pas leur faute et qu'on leur avait menti. Ils ne pouvaient vraisemblablement pas attaquer la

banque d'affaires, vu qu'elle appartenait à leur propre banque. À la place, je leur ai proposé d'investir dix millions de plus, ce qui permettait de ramener la trésorerie au même niveau que celui prévu par le tableur erroné. Soulagés et reconnaissants, ils ont immédiatement signé. La boîte était sauvée.

Après ce coup d'éclat, je pouvais légitimement prendre un peu de temps pour moi et me consacrer à chercher une maison correcte pour ma famille. Pendant plusieurs semaines, j'y ai dédié tout mon temps et toute mon énergie. Mais j'avais beau me démener, visiter toutes annonces qui paraissaient, je ne trouvais rien d'acceptable. En dernier recours, j'ai trouvé une villa aux alentours de Capesterre, à une heure de l'école et une heure de mon travail. La maison était minable, rien à voir avec ce que j'avais connu à la société générale. En arrivant en Guadeloupe, je ne me serais même pas embêté à la visiter, mais après des centaines de déceptions, j'ai fini par me résoudre à la louer. Je n'avais pas trouvé mieux. À mon grand soulagement, Aude n'a pas rechigné et a fini par déménager.

La vie en Guadeloupe a été compliquée. La chaleur à elle seule rend le quotidien hostile, surtout quand la climatisation cesse régulièrement de fonctionner. Et puis, nous étions certes de l'autre côté de l'Atlantique, mais nous étions toujours plus proches de l'Afrique que de New York. Aucun service n'était fiable. Tous les matins, Aude devait conduire les enfants à six heures du matin à l'arrêt du bus scolaire et attendre dans la voiture. La plupart du temps, le car arrivait plus ou moins à l'heure et Aude pouvait rentrer se recoucher mais, parfois, il faisait la grasse matinée. Aude devait alors amener les enfants jusqu'à leur établissement à une heure de route.

En parallèle de notre vie à Capesterre, elle suivait des cours par correspondance pour préparer son CAPES d'anglais et ainsi devenir enseignante. Je me souviens la voir régulièrement dans

l'après-midi, sur la terrasse, le ventilateur à plein régime, en train de réviser ses leçons et préparer ses examens. D'un côté, j'étais heureux de voir ma femme si vaillante, de la voir mener deux combats en même temps, nous assurer un niveau de vie correct dans cet enfer tout en rebondissant professionnellement. Mais d'un autre côté, je m'en voulais de ne pas le mériter, de me comporter si égoïstement. L'excitation de ma prise de poste passée, j'ai trouvé ce travail aussi ennuyant que les autres et je suis retourné à mes déboires. Je me levais tranquillement vers dix heures, pour partir au boulot et ne rien faire de ma journée, si ce n'est inviter les clients au restaurant pour picoler. Je rentrais le soir de mauvaise humeur, me plaignant d'être entouré de médiocrité, de ne pas avoir assez de responsabilités, de ne pas avoir ceci ou cela. Je ne pensais qu'à moi et à mon égo.

Un soir, c'en était trop pour elle. Nous venions de rentrer d'un voyage à la métropole pour assister aux funérailles de Catherine. Elle venait de mourir d'une rupture d'anévrisme foudroyante. La nouvelle a été un choc pour Aude et moi, qui venions de perdre notre amie la plus chère, un maillon important de notre couple, la promesse de bons moments à notre retour en France. Les quelques jours d'enterrement avaient été difficiles, le retour à l'enfer guadeloupéen l'a été encore plus. Ce soir-là, je me suis plaint comme tous les jours de ma situation. Aude a essayé de me raisonner et de me raconter sa journée, mais je n'avais, comme d'habitude, pas envie d'écouter. La discussion à laquelle je coupais habituellement court a dégénéré en dispute, si bien qu'elle est allée s'enfermer dans les toilettes, me menaçant d'avalier la pharmacie. Elle m'avait déjà fait le coup peu après la mort de Bayard. Dans ma colère, je lui ai indiqué quels médicaments étaient les plus judicieux pour mettre à bien son projet de suicide. J'avais fait le rapide calcul suivant : si elle voulait passer à l'acte, je n'aurais aucun moyen de l'en empêcher alors autant en finir tout de suite. Mais elle n'ouvrait toujours pas la

porte. J'ai eu un doute. J'ai enfoncé le verrou et je l'ai trouvé accroupie au sol, en larme. Elle n'avait rien avalé.

Nous sommes restés un an et demi en Guadeloupe. Je ne sais pas comment nous avons tenu si longtemps. Le temps passe plus lentement là-bas, la chaleur rend tout plus mou, plus indolent. Au bout d'un moment, c'en était trop. Je me suis débrouillé pour me faire licencier et nous sommes rentrés en France. Aude a pu passer ses examens, qu'elle a brillamment réussi tandis que j'ai dû me résoudre à faire face à ce que je redoutais depuis tant d'années, à ce que j'avais tant essayé d'éviter, à l'ultime étape de ma dégringolade professionnelle. J'étais devenu un véritable *loser*, un tocard minable, un mari indigne, une loque sans intérêt ; j'étais au chômage.

J'ai passé ma première année de chômage à essayer de retrouver un travail en banque d'affaires ou en direction financière, mais personne ne voulait de moi. Le monde de la finance ressemble à une ligue compétitive. Tout évolue en permanence et passer quelque temps hors du *business*, même quelques années, rend totalement inapte à reprendre efficacement. Plus j'envoyais de CV et moins je recevais de réponses. J'étais de plus en plus déprimé. Quelques années auparavant, j'étais le roi du monde, j'avais toutes les banques d'affaires à mes pieds, j'avais une offre chez Goldman Sachs. Et là, je ne pouvais que constater que je n'étais plus rien. Au moins, à Rabobank, je gagnais de l'argent, je signais des contrats. Mais aujourd'hui, je n'avais plus de salaire ni même de travail.

Au bout d'un an, j'ai dû me rendre à l'évidence. Personne ne voudrait de moi, je devais m'en sortir tout seul. La fin du chômage approchait, il fallait que je me dépêche de trouver une solution. C'est alors que j'ai eu une inspiration mystérieuse, un peu comme le jour où, quarante ans plus tôt, j'avais décidé d'aller vendre des pignons de pin. C'est d'ailleurs sûrement le petit Pierre-Jean qui m'a soufflé l'idée. Il attendait patiemment son heure, que je sois suffisamment désespéré pour se rappeler à moi ; jamais je ne l'aurais écouté avant cela. J'avais certes roulé ma bosse dans la finance, mais ce n'était

finalement pas ma vocation. Quand j'écrasais les pommes de pin sur la plage, ce n'était pas pour épargner ni spéculer, c'était pour le plaisir de pouvoir les vendre ensuite. Je n'étais pas fait pour jouer avec de l'argent, j'étais fait pour le générer, pour créer de la richesse plutôt que de la manipuler. J'avais beau m'être déguisé en banquier, j'avais toujours été un entrepreneur. C'est ainsi que je me suis mis en tête de racheter une affaire, n'importe laquelle. Quelque chose de simple que je puisse comprendre. Et je savais que j'allais m'en sortir avec ça. En tout cas, je me suis mis à le croire.

L'euphorie de la prise de décision passée, le retour à la réalité a été comme d'habitude brutal. Je n'avais aucune idée de ce que j'allais racheter, ni de comment m'y prendre, ni même avec quel argent. Je n'avais pas grand-chose à investir, il ne me restait, en plus du crédit sur la maison, que deux cent mille euros. Je me suis rapidement rendu compte que la plupart des offres passaient par fusacq.com, un site internet de « petites annonces » de reprise d'activité. On peut se connecter au site gratuitement et consulter la liste d'offres mais il faut payer quarante euros pour accéder au dossier complet de celles qui nous intéressent. J'ai parcouru fébrilement la page, espérant trouver la perle rare, la bonne affaire que personne n'avait repéré, mais, évidemment, je n'ai rien trouvé. J'ai payé pour accéder au dossier de quelques boîtes mais elles étaient ou bien trop chères pour moi ou bien pas assez intéressantes.

Je me suis mis à regarder fusacq.com tous les jours pendant plusieurs mois, doutant de plus en plus de la pertinence de ma résolution, tout en continuant à déprimer. L'été arrivant, je suis parti en vacances chez mes parents, la fameuse maison près de Perpignan, là où tout avait commencé. Cela aurait pu m'aider à renouer avec ma nature entrepreneuriale, mais cela semblait au contraire stimuler ma partie dépressive. Je dormais douze heures par jour et passais le reste du temps à m'ennuyer dans la pinède. Aude, comme mes cousins à l'époque, préférait profiter de la plage. Je consultais quand même,

sans conviction, les annonces de fusacq.com. Certaines me semblaient intéressantes mais restaient hors de ma portée. D'autres l'étaient mais ne me donnaient pas envie d'y miser le moindre centime ; il n'était pas question de déboursier quarante euros pour m'en assurer. Parmi elles, il y en avait une particulièrement mal présentée qui a attiré mon attention. C'était un cas d'école de médiocrité. Cela me faisait encore plus déprimer, c'était comme un message directement adressé à ma personne et qui me disait : « Voilà ce que tu vaux, voilà ce que tu mérites, et tu ne peux même pas te l'offrir ».

Je suis allé voir ma mère. Elle était dans sa chambre en train de se reposer. Je me suis posé sur son lit et je lui ai tout raconté. Je me sentais nul, incapable. Elle m'a pris dans ses bras et m'a rassuré. Cela m'a fait un bien fou. J'ai fini par lui parler de cette annonce minable, à mon image, qui me trottait dans la tête. Je lui ai dit à quel point il était ridicule d'envisager de payer quarante euros pour accéder à un torchon pareil. D'un coup, ma mère a sauté du lit et s'est jetée sur son sac à main. Elle a sorti sa carte bleue et m'a dit : « Tiens ! Vas-y, prends-les, tes quarante euros. Maintenant regarde cette annonce ». J'ai un peu protesté, assurant que cela ne servirait à rien mais, voyant que je ne la ferais pas changer d'avis, j'ai accepté son offre. À partir de là, tout est allé très vite. Je ne remercierai jamais assez ma mère pour ce geste si simple et si aimant. Elle n'avait jamais cessé de croire en moi, elle attendait simplement que je rebondisse. J'avais besoin que quelqu'un me redonne confiance. Elle s'en était chargée et cela venait de relancer ma vie.

J'ai donc payé les quarante euros pour avoir accès à la description complète de cette fameuse entreprise, qui s'appelait R2I. Le reste du dossier était encore pire que sa présentation succincte. Il s'agissait d'une entreprise d'assistance technique d'une quarantaine de personnes ayant pour client principal Airbus. La boîte avait un chiffre d'affaires de deux millions d'euros et faisait deux cent mille euros de bénéfices par an. Les résultats financiers étaient probants et je voyais bien que l'affaire n'intéressait personne. J'étais tombé sur la perle rare. Je me suis mis à y croire, à vouloir l'acheter. Je me disais : « Si je deviens patron d'une boîte de quarante personnes, je ne suis pas un tocard ». Au bout de quelques semaines de travail et d'étude de marché, j'avais un business plan convaincant. J'ai téléphoné au contact de l'annonce, un vieux banquier d'affaires en charge du dossier, qui m'a fait savoir que le prix n'était pas négociable. Il me manquait donc les deux tiers de la somme, quatre cent soixante deux mille euros pour être précis. J'étais prêt à les investir, mais je n'avais aucune idée de comment trouver autant

d'argent rapidement. Je suis allé voir toutes les banques que je connaissais, privées comme professionnelles, et elles m'ont toutes refusé le crédit pour la même raison : les banquiers sont les pires repreneurs qui soient, ils ne savent pas gérer leurs affaires et leur personnel. Je ne pouvais pas les contredire, c'est un fait reconnu dans le métier que j'avais effectivement pu vérifier en Afrique du Sud. Mais j'avais confiance en moi, je n'étais plus un banquier. J'ai persévéré. Je tenais une piste, j'allais la suivre jusqu'au bout.

Finalement, j'ai eu rendez-vous avec l'agence LCL proche de chez moi. La directrice, qui venait de prendre ses fonctions, m'a bien reçu. Elle m'a dit qu'en dessous de quatre cent mille euros, elle avait une totale liberté sur les crédits qu'elle accordait. Je lui ai répondu que cela tombait bien, que c'était à peu près la somme qu'il me fallait. Elle a regardé d'un peu plus près les comptes de mes dernières années et le dossier que je lui présentais. Je n'avais jamais été en découvert et j'avais bien préparé la réunion. Elle a accepté de me présenter à François, son patron en pré-retraite, un banquier à l'ancienne qui connaissait les gens et son métier. Je lui ai présenté l'affaire, en lui faisant comprendre que c'était ma dernière chance. Après m'avoir écouté, il m'a dit : « Pierre-Jean, ce que tu me proposes, ça vaut rien, mais moi j'y vais ». Je n'en croyais pas mes oreilles. Il acceptait de me prêter les quatre cent soixante deux mille euros sur sept ans à un taux de 1,7 %, soit dix fois moins que ce que j'aurais pu normalement espérer avec un tel risque. En échange, je consentais à placer tous mes flux chez lui. Et j'ai appris plus tard que le dossier avait d'abord été refusé par son comité de direction mais qu'il s'était battu pour le faire passer. Je ne sais pas comment le remercier, je lui dois tout.

J'ai acheté R2I début 2013 et ainsi commencé ma carrière d'entrepreneur. La boîte était vendue par Sandrine Komminoth, qui l'avait elle-même héritée de son père. C'était un ancien d'Airbus qui avait tout quitté trente ans auparavant pour créer une entreprise

d'assistance technique, à laquelle Airbus pouvait déléguer tout ce qui ne relevait pas de la construction d'avions et de fusées : secrétariat, location de voiture, hôtesse d'accueil, gestion de documents, etc. Grâce à ses anciennes relations, il avait récupéré l'essentiel du marché et sa boîte avait tourné à plein régime, allant jusqu'à peser plusieurs centaines de millions. Ayant des problèmes de santé, il a dû en léguer la direction à sa fille, qui était nulle. En trois ans, la boîte a perdu l'essentiel de ses contrats, passant de huit cents employés à quarante. Et c'est là que j'intervenais. Je savais que l'entreprise était sur la pente descendante mais c'était pire que ce que j'avais anticipé. Sandrine m'a présenté aux clients, qui en profitaient systématiquement pour m'annoncer qu'ils ne souhaitent pas renouveler leur contrat. À ce rythme, l'entreprise allait couler sous peu ; si je ne faisais rien, j'allais tout perdre et rapidement. L'euphorie d'être un vrai entrepreneur a laissé la place au doute et à l'angoisse. Je ne pouvais pas en parler à Aude qui, d'une part, n'aurait rien compris et, d'autre part, ne l'aurait pas supporté. Depuis que j'avais décidé de me lancer dans l'entrepreneuriat, elle était très encourageante. Elle ne voulait pas avoir les détails mais elle était derrière moi, elle me faisait confiance pour que je m'arrange à ce que tout aille bien. Je ne pouvais pas la laisser tomber. Je ne pouvais pas me laisser tomber. Terminé le petit Pierre-Jean, il fallait à présent que je sorte du grand Pierre-Jean.

J'ai récupéré toutes les informations que j'ai pu de Sandrine avant de la mettre dehors. Je savais exactement quoi faire. C'était comme si toutes mes expériences passées m'avaient préparé à ce moment : Ethypharm pour la gestion de crise, la syndication pour la relation client, l'Afrique du Sud pour la relation avec le petit personnel, la Deutsche Bank pour la connaissance mid cap, la classe préparatoire pour la force de travail et même Doux pour savoir traiter avec les fous. J'ai retrouvé mon enthousiasme, ma confiance et mon

rythme de travail de croisière que j'avais perdus depuis longtemps. Et surtout, j'ai retrouvé ma rage de vaincre. J'ai analysé toutes les activités de la boîte, mis à plat toute la structure de l'entreprise. J'ai étudié chacun de ses produits, ses forces, ses faiblesses, sa rentabilité. J'ai fait des recherches sur mes clients, mes fournisseurs, mes concurrents. Bientôt, j'étais au courant de tout, je savais où je gagnais de l'argent, où j'en perdais, quel levier je pouvais utiliser pour développer mon entreprise, quels risques je pouvais me permettre, quels autres je devais éviter. À partir de là, c'était facile, il ne restait plus qu'à faire jouer mes talents de négociation et mon flair impayable pour les bonnes affaires.

J'ai commencé par augmenter la rentabilité de mon entreprise en éliminant mes activités déficitaires. En particulier, je perdais deux cent mille euros par an sur un contrat spécial classé « secret défense ». J'avais douze secrétaires chargées de transmettre des consignes européennes concernant les missiles que fabriquaient Airbus. Par exemple, elles recevaient un rapport d'un ingénieur allemand concernant la fiabilité de telle ou telle partie du propulseur et devaient le transmettre au service concerné avec les bonnes formes administratives. J'ai convoqué la DST, la Direction de la Sécurité du Territoire, pour doubler mes prix. Comme réponse, j'ai reçu la visite du colonel Guy S., accompagné de sa suite de lieutenants. Ils sont rentrés dans mes locaux miteux et ont vite réagi : il n'y avait aucune sécurité. Il y avait même un câble qui sortait du premier étage et qui passait au-dessus des machines à café. N'importe quel espion russe aurait pu brancher une pince crocodile et récupérer des informations cruciales sur les missiles français en dégustant un café crème. Je les ai reçus humblement, comprenant vite qu'ils s'intéressaient bien plus à la sécurité qu'à leurs dépenses. Nous étions faits pour nous entendre. À partir de là, je savais exactement comment mener la négociation. Elle peut se résumer en quatre phrases. Essentiellement, je leur ai dit : « Je comprends votre problème, ce n'est pas ma faute,

je vais vous aider, donnez-moi de l'argent ». Je les ai ensuite écoutés avec attention me proposer des solutions stupides. J'étais sidéré de voir à quel point ils se prenaient au sérieux sans avoir la moindre once de jugeote. Pour résoudre leur problème, il suffisait de remplacer le câble, ce qui aurait coûté quelques milliers d'euros maximum. Mais je me suis bien gardé de leur dire. À la place, je leur ai promis à la fin de l'entretien d'investir un million d'euros pour la défense nationale : ils étaient ravis. En parallèle, je les ai invités au restaurant, histoire de nouer de bonnes relations. À partir de là, je n'ai eu aucun mal à revoir mes conditions avec le groupe Airbus. J'ai ainsi acheté de nouveaux locaux par un emprunt personnel à l'aide d'une SCI et je les ai loués à mon entreprise. Les loyers s'occupant de rembourser mon crédit, j'allais devenir en quinze ans l'actionnaire majoritaire d'une société possédant un bâtiment d'un million d'euros sans déboursier le moindre centime. Du point de vue de l'entreprise, rien ne changeait, si ce n'est l'amélioration des locaux pour le même loyer. Du point de vue du colonel, j'avais investi un million d'euros pour résoudre son problème. De mon point de vue, je m'enrichissais avec l'aide de l'armée. L'opération avait été parfaite. Cerise sur le gâteau, j'en ai profité pour donner dix pour cent de la SCI Fournel à chacun de mes trois fils et dix-neuf pour cent à Aude, pour qu'ils aient automatiquement leur part du gâteau quinze ans plus tard, à la fin du crédit. Après tout ce que je leur avais fait subir, je leur devais bien ça.

À l'aide de différentes affaires similaires, j'ai complètement inversé la vapeur de l'entreprise. En un an, j'avais multiplié par quatre la rentabilité, et je venais de décrocher un contrat encore plus lucratif ! Il s'agissait de fournir des employés pour scanner des documents. Je les payais un peu plus cher que le SMIC et je les facturais six mille euros par mois ; une marge plus que correcte sans tenir compte de la précarité. Encore une fois, les employés d'Airbus étaient ravis, je résolvais leur problème sans qu'ils aient à gérer du

personnel. À ce rythme, j'allais dépasser le million de bénéfice l'année d'après, en réalisant quatre-vingt-dix pour cent de mon chiffre d'affaires avec eux. En moins d'un an, j'avais quatre cent mille euros de *cash*. J'aurais pu rembourser directement mon emprunt au LCL. À la place, j'ai préféré investir.

Pendant que j'essayais de redresser R2I, je continuais machinalement à regarder les annonces de fusacq.com, et j'avais repéré une agence d'hôtesse intéressante que je pouvais acheter pour quatre cent mille euros. Après de grosses négociations, j'ai obtenu la boîte pour trois cent soixante-quinze mille, que j'ai payé *cash*. C'était une très belle opération. L'agence faisait un million de chiffre d'affaires, rapportait deux cent mille euros mais était très difficile à gérer. Dans ce genre de structures moyennes, tout repose sur la gestion du personnel. Il ne se passait pas une journée sans que des clients râlent parce qu'une hôtesse ne s'est pas présentée à son poste. Pour que l'affaire devienne vraiment intéressante, il fallait atteindre une taille critique qui permette d'avoir un groupe d'hôtesses inactives affectées au remplacement de celles qui ont des problèmes personnels. C'était tout l'enjeu de ce rachat et j'ai réussi à le mettre en place. Les bénéfices d'R2I continuant d'affluer, additionnés à ceux de l'agence, je me suis à nouveau retrouvé avec beaucoup d'argent frais. J'en ai profité pour acheter une agence de formation linguistique.

Cette nouvelle agence était très stable et profitable, c'est ce qu'on appelle dans le milieu une SICAV monétaire, l'investissement le moins risqué et le plus agréable qui soit. Le seul petit bémol de l'affaire était que l'intégralité des contrats de l'agence était réalisée avec le même client : la multinationale Schlumberger. Mes prestataires donnaient des leçons de français aux ingénieurs étrangers de la boîte venus travailler en France. Les deux premières années se sont passées sans accroc mais, à la troisième, j'ai reçu une convocation de leur DRH à la défense. Ça ne sentait pas bon. Il

voulait me dire qu'il dépensait trois cent mille euros pour nos prestations et qu'il pouvait mieux faire sur internet. En conséquence, il voulait arrêter. Je n'étais pas stupide, j'étais convoqué par le DRH de mon unique client, je ne m'étais pas présenté la gueule enfarinée. J'avais fait mes devoirs. Je savais qu'il existait en France une énorme jurisprudence pour ce genre de situations qui favorisait systématiquement le fournisseur historique, en l'occurrence moi. Je lui ai proposé quelques arrangements en lui vantant les mérites du contact humain, qu'il était censé connaître un minimum de par son métier. Il ne voulait rien entendre. Je lui ai alors expliqué qu'il n'avait pas intérêt à me laisser tomber. Il ne m'a pas cru. Il aurait dû. Immédiatement après la cessation d'activité, qui ne m'a rien coûté vu que j'employais des prestataires, j'ai reçu un nombre incalculable de plaintes de ses ingénieurs qui auraient souhaité continuer les cours vivants fournis par mes services. Et surtout, deux ans de procès plus tard, il m'a fait un chèque de quatre cent mille euros. Cette histoire me rendait confiant sur la faiblesse d'R2I vis-à-vis d'Airbus, qui me mettait en réalité en position de force dans mes négociations. Quand les employés du géant aéronautique ont finalement réalisé que je faisais la majorité de mon chiffre d'affaires avec eux, j'avais déjà anticipé leur réaction. À chaque demande qu'ils me faisaient, je réussissais toujours à les satisfaire tout en tournant la situation à mon avantage, en me débarrassant de mes mauvais contrats pour en récupérer de meilleurs.

À partir de là, avec R2I en chef de file, j'ai multiplié les investissements et les succès. La machine était lancée, il n'était pas question de l'arrêter. J'étais redevenu le Pierre-Jean *successful*, le conquérant insatiable que j'aimais tant. En quatre ans, j'ai racheté ou créé pas moins de vingt-deux compagnies : sept agences de mannequinat, trois agences d'hôtesse, trois entreprises de services numériques, deux agences digitales, une société de rédaction et traduction, trois agences de formation, une société d'assistance

technique, une société de recrutement informatique et Fournel Advisory, une banque d'affaire. Il ne se passait pas une journée sans une demande client, j'adorais ça. Toutes ces activités et la gestion que j'en faisais généraient énormément de *cash*, que je réinvestissais systématiquement. Je pouvais à tout moment prendre l'argent que je voulais de mes boîtes pour me rémunérer, mais je ne trouvais pas cela intéressant. Me verser un salaire me faisait perdre beaucoup en taxes et surtout freinait le développement de mes activités. Je préférais largement continuer à investir pour faire travailler l'argent. Mis à part le million de la SCI, quelques menus dividendes pour finir de rembourser la maison et une opération ridicule de cinq cent mille euros la dernière année, je n'ai rien sorti de mes entreprises pour mon profit personnel, et j'avais tout loisir dans la gestion et les embauches. J'ai par exemple embauché deux de mes fils dans des filiales de mon groupe ; Arthur a fait du très bon travail mais Aymeric a vite été dégoûté de la finance. J'ai également embauché Véronique, la femme de Thierry, pour diriger d'abord une de mes agences de mannequin, puis les autres au vu du travail fantastique qu'elle accomplissait. Elle est devenue une amie et collaboratrice importante et la personne qui m'a le plus aidé quand, un peu plus tard, j'allais pousser tout mon entourage à ne pas le faire.

La situation à la maison avait de nouveau basculé. Depuis que ma mère m'avait prêté ces fameux quarante euros, j'avais cessé d'être dépressif et alcoolique. J'avais retrouvé mon énergie, ma joie de vivre et un rythme de travail qu'Aude connaissait bien. Enthousiaste de mes journées, je partais tôt le matin pour rentrer tard le soir. J'étais de nouveau absent comme avant. Cette fois-ci Aude était en France, sans les enfants ni ma sœur défunte certes, mais elle travaillait comme professeure d'anglais, ce qui la préservait de l'ennui. On aurait pu espérer retrouver l'équilibre de mes deux années à la Deutsche Bank. Mais hélas, il en a été bien autrement. La

mort de Bayard et de Catherine avait porté un coup fatal aux liens qui nous unissaient. Aude m'avait beaucoup soutenu dans mes débuts entrepreneuriaux mais elle ne savait pas dans quoi elle s'engageait. Elle commençait amèrement à le regretter.

Ma situation avait de nombreux points communs avec mes épisodes à succès, à la grosse différence près que je n'étais plus un salarié. La vie d'entrepreneur est beaucoup plus vibrante que celle de banquier, elle est constamment ponctuée d'une multitude de problèmes et de solutions. Chaque jour avait son lot de début de mauvaises ou de bonnes nouvelles que j'avais du mal à gérer émotionnellement. Les rares fois où je croisais Aude, j'essayais de lui partager mes péripéties de la journée. Un soir, j'étais le roi du pétrole et le lendemain, on avait tout perdu. Aude n'arrivait pas à suivre tous ces retournements de situation qui la stressaient de plus en plus. J'étais devenu comme un vent violent qui soufflait le soir sur le foyer, alternant de manière imprévisible entre des bourrasques d'airs chaud et froid ; ma femme ne savait plus comment s'habiller. Mais ce qui la dérangeait le plus, c'était de ne plus voir le compte en banque se remplir. N'étant plus salarié, je n'avais plus de salaire. J'avais beau lui expliquer que tout allait bien, que je gardais l'argent dans mes boîtes pour le faire fructifier, elle ne comprenait pas. Ce qu'elle comprenait, c'était que notre situation se rapprochait dangereusement de celle de ses parents. Son père avait tout au long de sa carrière enchaîné les échecs entrepreneuriaux, ce qui de l'avait maintenu dans la misère et ne devait son salut qu'à sa belle-famille. Je pense qu'Aude avait peur de revivre cette histoire étant adulte. Nous en étions pourtant très loin. À la différence de son père, mes affaires marchaient formidablement bien mais elle ne percevait pas la nuance. Elle ne voulait pas savoir le pourquoi du comment, elle n'était d'ailleurs pas capable de le comprendre. Elle avait peur de perdre le luxe auquel elle s'était habituée. Elle voulait ses milliers d'euros et ils n'étaient pas là. Je lui répétais que j'avais fait une

chasse exceptionnelle et que j'étais en train de faire sécher la viande derrière la grotte mais elle ne me croyait pas. J'ai alors décidé de faire un effort et de lui ramener une escalope.

Nous avions jusque-là une voiture que j'avais rapatrié des États-Unis, un gros Chrysler Voyage à sept places, qui plaisait beaucoup à Aude. Elle nous permettait de voyager confortablement avec Catherine et les enfants. Maintenant qu'ils volaient de leurs propres ailes et que ma sœur n'était plus là, Aude voulait une nouvelle voiture plus manœuvrable. Je pensais acheter une Clio d'occasion mais elle rêvait de conduire une Mini à quarante mille euros. Je me suis dit que c'était l'occasion de lui faire plaisir, de lui permettre de frimer devant ses copines, de rappeler au monde que son mari n'était pas un *loser*. Je me suis débrouillé et je lui ai payé sa caisse.

Aude a été ravie de sa nouvelle voiture mais cela n'a pas résolu le problème. Ce n'était qu'un geste éphémère et superficiel. Je n'étais toujours pas décidé à me verser de salaire décent, encore moins à lever le pied du travail. Je rentrais tous les soirs épuisé, n'ayant qu'une envie : aller me coucher. Comme en Guadeloupe, Aude essayait de me parler de ses cours et de ses élèves, mais je n'écoutais pas. Même les enfants ne m'intéressaient pas, j'étais obsédé par mes affaires. Aussi, la mort de Bayard continuait de planer au-dessus de nos têtes, de nous éloigner de jour en jour et Catherine n'était plus là pour compenser. Nous n'avions depuis presque plus de relations charnelles depuis longtemps, nous avions de moins en moins de relations émotionnelles.

Le stress que nous vivions au quotidien nous affectait constamment dans les petits détails de la journée, creusant petit à petit le fossé qui nous séparait de plus en plus, mais il se manifestait également par de violentes crises familiales. Ce sont là des souvenirs que je n'ai guère envie de retraverser et que je peine à faire remonter. Je me souviens d'un Noël en particulier, entre 2013 et 2017. Nous

étions tous les cinq à table, à partager un repas bien arrosé comme je les aime. J'ignore le rôle qu'a joué l'alcool dans cette histoire mais, comme pour le reste, il n'a pas aidé. Une violente dispute, dont la cause ne me revient pas, a fini par éclater. Je me souviens m'être retrouvé debout dans le salon, en face de la cheminée, en train de protéger Aude des enfants, qui voulaient la tabasser. Elle était en train de pleurer, au sol, à côté de la table basse. Arthur et Aymeric lui avaient sauté dessus, hors d'eux, les poings fermés, et j'avais dû m'interposer pour la défendre. J'avais essayé de repousser mes gamins mais ils étaient devenus plus forts que moi. Profitant de mon altercation, Aude est montée en courant dans la salle de bain. Avant que je n'ai le temps de la suivre, Arthur m'a attrapé par le col et a posé ma tête sur la sienne, front contre front. Je sentais sa sueur glisser lentement sur mes tempes. Il me regardait dans les yeux, les pupilles enflammées, pleines de rage. On aurait dit qu'il voulait me tuer et que s'il avait eu un couteau dans les mains, il l'aurait fait. J'étais pétrifié, j'avais le souffle coupé. Arthur a fini par me dire d'une voix calme et puissante : « Papa, tu n'es qu'une ordure » pour finalement relâcher sa prise. J'ai couru jusque dans la salle de bain, mais Aude avait déjà avalé une bonne partie de la pharmacie. J'ai appelé les pompiers, qui l'ont emmené de force aux urgences d'Orsay. Au bout d'une heure, j'ai été convoqué sans mes fils par la responsable psychiatrique, qui se faisait du soucis pour ma femme. Aude s'était recroquevillée dans un coin de la pièce, tenant à la main un sac poubelle qu'elle avait réussi à prendre avec elle pendant l'intervention des pompiers. Il était rempli de copies de ses élèves. Elle nous a demandé de la laisser tranquille pour qu'elle puisse les corriger. La psychiatre lui répétait calmement que ce n'était pas normal mais Aude ne voulait rien savoir. Je n'ai pas eu plus de succès dans mes tentatives pour la raisonner. J'étais complètement dépassé par les événements et je ne sais toujours pas quoi en penser.

J'ai fini par rentrer à la maison. Ils ont relâché Aude le lendemain et nous n'en avons jamais reparlé.

Pendant toute cette période, je continuais à voir ma psychiatre, Odile Guillard, et à prendre mes médicaments. Je lui partageais un peu mes problèmes, quoique pas aussi crûment que je viens de le faire. Je n'ai jamais aimé parler de mes complications, de mes désordres, de mes échecs. J'aime quand les choses sont simples et qu'elles fonctionnent. Je lui parlais surtout de mes succès entrepreneuriaux, de la multitude de contrats que je signais, de l'intensité de mes journées et accessoirement du quotidien que je n'arrivais pas à partager avec Aude. Elle a vu dans tout cela une manifestation criante de mon hyperactivité. Cela faisait plus de vingt ans que j'avais été diagnostiqué bipolaire et hyperactif, vingt ans de traitement assidu et efficace, mon intoxication au foie mise à part. La psychiatre me félicitait à chaque rendez-vous pour mon application, me disant que j'étais le seul de ses patients bipolaires qui prenait son traitement avec autant de sérieux. Cela faisait quinze ans que je la voyais environ une fois par mois, nous avions une belle relation de confiance. Mes dépressions étaient exogènes et je n'avais jamais fait de grosses crises maniaques. Elle considérait ma bipolarité comme essentiellement maîtrisée et que mon passé encourageant lui laissait un peu de marge pour se consacrer à d'autres problèmes. En particulier, elle a pensé qu'il était temps de s'occuper de mon hyperactivité. Cela tombait bien, elle connaissait la molécule parfaite pour y remédier : la ritaline.

La ritaline est un psychostimulant puissant qui aide paradoxalement à mieux se concentrer sur une tâche précise et permet parfois de réguler l'hyperactivité. Le mécanisme de son mode d'action est totalement inconnu mais suffisamment de tests cliniques ont démontré son efficacité, surtout chez les enfants. Le produit, bien que réservé aux hyperactifs, est massivement consommé aux États-Unis, où l'on estime qu'un enfant sur dix en prend régulièrement. Le

produit est également utilisé de manière abusive dans de nombreux milieux compétitifs demandant une énorme concentration, en particulier chez les étudiants et les joueurs de jeux vidéo professionnels. En France, la ritaline fait sujet de nombreuses controverses. Elle est de plus en plus prescrite aux enfants mais est plus clivante pour les adultes. Étant considérée comme un stupéfiant, elle n'avait à l'époque par reçu d'autorisation de mise sur le marché pour les plus de dix-huit ans, ce qui rendait sa prescription très contrôlée. Mais surtout, c'est un médicament fortement déconseillé pour les personnes souffrant de troubles bipolaires comme moi, sauf peut-être dans des circonstances très particulières. Mais la docteure Odile Guillard semblait l'ignorer. Sans savoir ce qu'elle faisait, elle m'a envoyé chez une de ses collègues qui, confirmant immédiatement mon hyperactivité, m'a fait une ordonnance de ritaline.

Deux jours plus tard, je suis allé à l'hôpital récupérer ma dose. J'avais une ordonnance de vingt-huit jours, durée maximale d'une première prescription. La pharmacienne a compté les pilules avant de me les donner, ça m'a rappelé les États-Unis. Je suis ensuite allé au bureau en réfléchissant mentalement à mes tâches de la journée, comme à mon habitude. Une fois arrivé, j'ai salué mes équipes, j'ai posé mon blouson et j'ai noté sur mon carnet ce que j'avais prévu pendant le trajet. J'ai sorti une bouteille de Perrier du réfrigérateur et les pilules de ma poche. J'en ai mise une dans la main. Nous étions le 10 juin 2017.

J'ai toujours eu confiance en la médecine. Je n'y comprends personnellement rien, mais j'ai toujours été entouré de docteurs. Mon père et mon cousin étaient médecins. Je prenais des cachets tous les jours depuis plus de vingt ans. J'avais signé l'arrêt de mort de mon fils sur le conseil des médecins. Si je commençais à remettre en question leurs opinions, je ne pourrais plus regarder ma vie en face. Et puis j'avais déjà suffisamment de préoccupations pour ne pas

m'infliger celles que je déléguais, comme le suivi de ma santé mentale. Ma psychiatre m'aurait demandé de sauter du troisième étage, je l'aurais fait. A posteriori, j'aurais préféré qu'elle me demande ça plutôt que d'essayer de soigner mon hyperactivité, mais, à l'époque, il s'agissait simplement d'avaler un petit bout de chimie, comme je l'avais déjà fait des milliers de fois. Il n'y avait rien d'anormal, rien à craindre, rien à douter ; c'était la routine. J'ai mis le cachet sur ma langue, bu une gorgée de Perrier et j'ai commencé à bosser.

Je me suis réveillé un an et demi plus tard. Ma femme demandait le divorce, mes enfants ne me parlaient plus, mes vingt-deux entreprises étaient en liquidation, j'avais vingt millions de dettes. Comment en étais-je arrivé là ? Contrairement à la crise de Noël ou à mes gueules de bois récurrentes, je m'en souviens très bien. Dans les moindres détails. Tristement mieux que pour le reste de ma vie, moi qui ai toujours eu une très mauvaise mémoire. Je me rappelle la moindre de mes actions, de mes pensées, de mes émotions. Le plaisir que j'avais à me foutre en l'air. La souffrance que je créais autour de moi sans m'en soucier. L'orgueil dont je me délectais. La crédulité des gens que je manipulais. L'opportunisme des autres qui en ont profité. J'étais un monstre, une sorte de mélange entre un fou, un enfant gâté et un mauvais stratège. Ce n'était déjà pas brillant avant cela mais la ritaline a repoussé les limites de l'abîme que j'avais commencé à creuser dans ma vie.

Je me souviens n'avoir rien senti de spécial après avoir avalé la ritaline. J'ai continué à travailler, à m'appliquer à cocher les tâches de la liste que je venais d'écrire sur mon carnet. Seulement, ce jour-là, elles semblaient plus difficiles que d'habitude. La première

nécessitait que j'appelle un client, mais je ne trouvais pas son numéro. Je suis donc passé à la deuxième. Il y a toujours eu des jours plus compliqués que d'autres, je n'avais pas de raison de m'inquiéter. Au contraire, je me sentais bien, très bien même. La priorité est toujours subjective. Mes mails regorgeaient d'informations capitales, je ne les lisais pas toujours. Quel était la cinquième tâche ? Encore une négociation ennuyeuse, ils n'étaient de toute façon pas intéressés. Suivante. Pas celle-là. Suivante. Tiens, je n'avais jamais remarqué qu'il y avait un espace de trop dans mes signatures de mail. Ce n'était pas vraiment un problème. Je ne trouvais toujours pas ce foutu numéro. Ni ce foutu document. Je m'en suis souvenu, il fallait que je l'envoie ce matin. À quel mail ? Mince, j'ai oublié de brancher mon ordinateur, où est mon chargeur ? J'avais tant de problèmes à régler ce matin. Heureusement, je savais que j'étais bon, très bon, le meilleur. Si je n'arrivais pas à cocher ma liste, c'est que j'avais mieux à faire. Je détestais tourner en rond. J'ai convoqué Véronique. Je lui ai exposé quelques vagues idées de projets géniaux que j'avais en tête, puis je suis sorti de la salle de conférence pour aller parler à ma secrétaire, Céline, que je trouvais ravissante. Si je n'étais pas avec la femme de ma vie, je me la serais bien faite. Céline m'a rappelé que Véronique était toujours à m'attendre dans la salle de conférence. Pas de chance, elle était aussi chiantة qu'Aude. Je lui ai répondu que si elle avait un minimum de jugeote, elle aurait compris ce que je voulais lui dire. Et toc ! Je suis retourné dans mon bureau et j'ai passé le reste de la matinée à appeler des fournisseurs et des clients pour leur proposer de changer nos contrats, tout en reluquant Céline par la vitre opaque de mon bureau. Je n'ai pas arrêté, c'était éreintant. Mais j'avais encore la forme. L'après midi, j'avais une réunion avec Pierre-Germain, mon directeur commercial. Je l'avais placé là par amitié mais il n'en foutait pas une, ce profiteur. J'allais lui régler son compte en beauté. Lui rappeler une bonne fois qui est le patron et qui est une merde.

Pas un résultat, pas une initiative. T'es nul Pierre-Germain. Qu'est-ce que tu me parle du sujet de la réunion ? Le développement numérique, on s'en fiche, de toute façon t'y comprends rien. Et change-moi cette chemise, c'est trop chic pour un tocard comme toi. Sale con de salarié. Merci casse-toi. Ah ! Quel plaisir. Une bonne chose de faite. Je me demandais pourquoi j'avais mis autant de temps à le remettre à sa place. De retour à mon bureau, je me suis rendu compte que je n'avais coché aucune de mes tâches mais j'avais fait beaucoup mieux. Encore quelques coups de fil et il était temps de rentrer. J'ai pris ma voiture de fonction, une Tesla modèle S 110 D. La sortie de parking a toujours été un peu juste, mais aujourd'hui un peu plus juste que d'habitude. Je l'ai égratignée. Rien de grave, juste quelques milliers d'euros de réparation. De toute façon, j'étais riche et intelligent. Je n'avais pas peur des problèmes. Je n'avais jamais peur. Sur le retour, j'ai mis la musique à fond, comme je ne l'avais pas fait depuis des années. La musique. Pourquoi avais-je arrêté d'en écouter ? David Bowie, Elton John, Queen, Dire Straits, Supertramp, etc. Tous ces génies m'avaient manqué. Ils m'appelaient maintenant, j'étais l'un des leurs. Je me sentais si libre d'un coup, si entier. Le monde m'appartenait, comment avais-je pu l'oublier ? Je suis arrivé à la maison tout excité, j'avais envie de faire l'amour. Aude avait préparé le repas mais je n'avais pas faim. Elle essayait de me parler mais je n'en avais rien à foutre. Elle n'arrivait de toute façon jamais à dire quoi que ce soit d'intéressant. Je ne la payais pas pour ça. Je voulais baiser. Elle semblait inquiète, elle m'a demandé ce que j'avais encore. Mais rien. Ce qu'elle pouvait être cruche parfois. J'allais parfaitement bien, c'est elle qui me faisait une histoire. Elle m'a dit d'aller me coucher. Je lui ai dit que je comptais bien coucher avec elle. Ça ne l'a pas fait rire. Tant pis pour elle, j'irais « coucher » tout seul. Je n'avais pas besoin d'elle. Je n'avais jamais eu besoin d'elle. Après quelques passages à la salle de bain, je suis allé m'allonger dans le lit. Aude était déjà couchée, elle devait faire

semblant de dormir. Elle me prenait parfois pour un débile. Enfin, j'avais rien de mieux à faire, j'ai essayé de l'imiter. Enfin, d'imiter ce qu'elle essayait de faire semblant de faire. Dormir quoi. Le temps passait, les idées lumineuses tourbillonnaient au plafond. C'est comme si j'avais oublié comment fermer mes paupières. Je me suis levé, j'ai sorti mon ordinateur et j'ai travaillé tout le reste de la nuit dans la cuisine. J'étais devenu complètement fou.

Voilà un aperçu de l'état dans lequel la ritaline m'avait propulsé. J'avais comme perdu tout sens commun, toute forme de conscience. Je n'avais plus cette petite voix qui écarte les pensées saugrenues et les renvoie au néant. Au contraire, je les laissais m'envahir et guider mes actions. Sans m'en rendre compte, je n'arrivais plus à me concentrer, à réfléchir logiquement. Tout le travail que j'ai fourni pendant cette période était absurde, toutes les décisions que j'ai prises pour mon groupe étaient catastrophiques. Mais je pensais au contraire carburer comme jamais. J'étais devenu infiniment égoïste et imbu de moi-même. Je n'avais presque plus aucune morale, comme si j'avais perdu le petit ange qui m'aidait d'habitude à délibérer mes choix sur mon épaule, comme un aveugle guidé par le diable. Surtout, je me sentais euphorique. La sensation de dominer autrui me procurait un plaisir insatiable ; j'étais prêt à tout pour le retrouver autant que possible. Mon cerveau fonctionnait toute la journée à plein régime, à réfléchir comment je pouvais écraser les autres, comment je pouvais leur cracher ma supériorité à la figure. Tout était devenu un outil de domination. Même si, au fond de moi, je sentais que quelque chose clochait, ça ne remontait pas à la surface et, surtout, jamais je n'aurais voulu sortir de cet état si jouissif. Je n'avais en outre aucune raison de vouloir le faire, vu que je pensais être mon état normal. J'étais moi-même, comment aurais-je pu vouloir cesser de l'être ? Mais avais-je alors été aussi moi-même jusque là ? Quand l'étais-je le "plus" ? Que signifiait tout

cela ? C'était de loin la dernière de mes préoccupations. En réalité, j'étais drogué à mon propre cerveau. Il produisait lui-même l'illusion qui lui donnait envie de continuer à le faire et moi, je marchais à fond.

Aude avait tout de suite compris que quelque chose n'allait pas mais comme je n'avais pas eu de crise maniaque depuis longtemps, elle avait perdu le réflexe de la prescription de Tercian du temps de la période Rabobank. En même temps, j'étais de bonne foi, je ne comprenais vraiment pas ce qui la gênait. Elle me disait que j'avais un problème, qu'il fallait que j'aille consulter. Je lui répondais qu'elle n'en savait rien, qu'elle n'était pas médecin et je lui riais au nez. Au bout de deux semaines à ce régime, qu'Aude a passé à m'insulter, à pleurer et à m'engueuler, j'ai fini par lui parler par hasard de ce nouveau traitement, que je continuais de prendre tous les jours, sans encore avoir fait de lien avec mon changement d'état. Aude a immédiatement appelé ma psychiatre et m'a passé le téléphone. Je lui ai décrit rapidement ce que me reprochait ma femme. Odile m'a coupé la parole d'une voix sèche : « Pierre-Jean, arrêtez le traitement immédiatement et venez me voir demain matin dans mon bureau ». Jamais, en vingt ans de psychiatrie, je n'avais eu de rendez-vous d'urgence aussi rapidement. Mais, sur le moment, j'étais plus perturbé par l'absence de sevrage à cette nouvelle molécule qu'autre chose. Enfin, j'avais toujours confiance en Odile Guillard.

Une fois au rendez-vous, je lui ai raconté plus en détail la situation. Je lui disais qu'Aude me faisait chier, que je ne comprenais pas pourquoi, que je me sentais parfaitement bien. Odile m'a répondu que j'avais quand même l'air un peu excité et que j'avais des yeux hagards. Je la sentais inquiète. Je lui ai répondu nonchalamment que j'avais mal dormi la nuit dernière, que j'avais de gros enjeux au travail avec beaucoup d'argent à la clef. Bien sûr, je suis bien gardé bien de lui dire que je n'avais pas dormi depuis trois

semaines. Une partie de moi sentait inconsciemment le danger qu'elle représentait pour ma folie et essayait de la manipuler autant que possible pour endormir ses soupçons. Odile n'a pas été totalement dupe. Elle m'a imposé de revenir la voir toutes les semaines jusqu'à nouvel ordre alors que jusque-là, nous ne nous étions jamais vus plus d'une fois par mois. Elle m'a aussi parlé d'une clinique pour managers en *burn-out*, la clinique Villa des Pages, un centre très réputé et luxueux au Vésinet. Elle m'a assuré que cela me ferait du bien d'aller y faire un tour. Je pense aujourd'hui qu'elle hésitait sérieusement à m'interner de force. Malheureusement, je me suis servi de mes capacités de négociation contre ma propre santé mentale et j'ai été très bon. Je lui ai dit que je n'y voyais aucun inconvénient, que j'étais prêt à faire tout ce qu'elle voudrait. Le seul problème, c'est que j'avais beaucoup de travail, de gros enjeux avec beaucoup d'argent. Je sentais qu'elle hésitait. J'en ai rajouté une couche. Je lui ai fait savoir que, dans ma situation, je ne pouvais pas vraiment déléguer ce gros contrat. Si je laissais Pierre-Germain gérer mes boîtes à ma place, j'allais dans le mur. Odile a finalement proposé de remettre à la semaine d'après cette décision. J'avais gagné. Et perdu. Je pense qu'il aurait fallu m'interner de force immédiatement, pour me protéger, pour protéger mon entourage. Mais la décision était loin d'être évidente. Si j'en veux au docteur Odile Guillard aujourd'hui, c'est de ne pas avoir reconnu qu'elle avait fait une connerie, de ne pas avoir pris ses responsabilités, de ne pas m'avoir averti que j'allais bientôt tout perdre. Je la poursuis aujourd'hui en justice pour faute professionnelle et je la tiens pour principale responsable des événements qui ont suivi. Mais à l'époque, je suis sorti du rendez-vous rayonnant d'enthousiasme, plus maniaque que jamais, prêt à dévorer le monde.

Je suis retourné à mes affaires, à mes gros enjeux avec beaucoup d'argent. J'avais arrêté de prendre la ritaline et je suivais toujours mon traitement au lithium, que je n'ai jamais arrêté de ma

vie, même dans les moments les plus sombres de cette crise. Mais, étrangement, je suis resté fou. La ritaline avait comme fait dérailler mon cerveau, en avait saboté les freins, et l'avait aiguillé vers un océan de malheur, dans lequel je m'enfonçais à toute vitesse. Rien de ce que je faisais n'avait de sens. J'étais à nouveau capable de me concentrer un minimum mais, à part pour manipuler ma psychiatre, je restais totalement idiot, tout en croyant être le plus intelligent sur terre. Pendant le mois qui a suivi, je n'ai pris que des mauvaises décisions. Autant pour ma vie personnelle et ma vie professionnelle. J'ai fait fuir tous mes clients, tous mes investisseurs, tous mes fournisseurs, une vraie catastrophe. Mais toutes ces actions en plein mois de juillet, diluées dans le quotidien des vingt-deux groupes, dans la confiance que mes équipes avaient en moi, dans les bons résultats antérieurs, personne n'a tiré de sirène d'alarme avant le retour des vacances.

Depuis que j'avais commencé ma carrière d'entrepreneur, cinq ans auparavant, je n'avais pas pris un jour de congé, travaillant au contraire bien souvent le week-end. Mais pour une fois, j'avais prévu de partir deux semaines au mois d'août faire un voyage romantique avec Aude. Notre couple allait très mal et ce bien avant la ritaline, qui était en train de faire tout exploser. Au fil des années et des déménagements, Aude et moi avons perdu notre confiance mutuelle, notre intimité charnelle et même la joie d'être ensemble. La mort de Bayard avait marqué un tournant dans la relation et les cinq dernières années avaient été particulièrement dures. Nous tenions toujours l'un à l'autre et nous avions prévu de longue date de nous retrouver en amoureux cet été-là, pour la première fois depuis bien longtemps dans un superbe hôtel en Crète.

Malgré mon état et le mois de juin atroce que je lui avais fait subir, nous avons quand même décidé de partir et de tenter le coup. Ce n'en était pas l'intention première, mais ce voyage prenait l'aspect d'une ultime tentative pour sauver notre couple. Pourtant, en

prenant place dans l'avion, je ne croyais pas vraiment qu'il y ait de risque de séparation. Aude et moi étions ensemble depuis si longtemps, nous avons traversé tellement d'épreuves, nous avons tant sacrifié. Nous nous étions promis d'être présents l'un pour l'autre, dans les bons comme dans les mauvais moments. Nous étions en plein dans une mauvaise passe, mais ce n'était qu'une difficulté de quelques années comme les autres. Il était temps d'arrêter les conneries et de repartir sur de bonnes bases. Nous sommes arrivés à l'hôtel sans encombre. Le cadre était superbe, nous avions tout le luxe et le romantisme qui avait manqué au club med italien que j'avais réservé pour notre mariage. Aude croyait que notre voyage de noce ne pouvait être pire, elle allait bientôt changer d'avis.

Le voyage a pourtant commencé par une belle première soirée. Comme d'habitude, je lui ai parlé de mes histoires d'entrepreneur, ne pouvant pas m'en empêcher, ayant besoin de cette catharsis. Après cela, Aude m'a parlé des enfants, de sa vie, et, pour une fois, je l'ai écoutée. Elle était agréablement surprise. Pour la première fois depuis longtemps, nous avons une discussion complice et intime. Petit à petit, nous avons rigolé comme jadis. Je me suis excusé de mon comportement. Je lui ai dit que je l'aimais, qu'elle m'avait donné trois superbes enfants. Quatre, m'a repris Aude. Elle ne voulait pas que j'oublie Bayard, dont nous avons un peu parlé. Finalement, nous sommes montés dans la chambre et nous nous sommes couchés ensemble pour la première fois depuis longtemps. Aude m'a dit que ces deux semaines étaient importantes pour nous et m'a demandé de lui promettre de ne pas travailler. J'ai promis et nous avons fait l'amour comme jamais auparavant.

Le lendemain matin, je me suis levé très tôt, n'arrivant toujours pas à dormir. En attendant qu'Aude se réveille, je suis allé lire mes mails. Je ne me sentais pas coupable, vu que cela n'amputait rien à notre temps de couple. À 9 heures, j'ai reçu un coup de fil de Benoît, le directeur d'un des plus gros cabinets de conseil coté à

Paris. Il avait reçu un énorme appel d'offres qui pouvait apporter une bouffée d'oxygène conséquente à mon groupe, bien portant mais fortement endetté. Il fallait pour cela recruter vingt-cinq cadres supérieurs en moins de deux semaines et en plein mois d'août, chose impossible sans moi. Il ne m'en fallait pas plus. Ma boîte avait besoin de moi, je n'allais pas la laisser tomber. J'ai immédiatement appelé les trois membres du conseil exécutif, dont Arthur, qui travaillait alors pour moi. Je leur ai expliqué la situation, j'ai remboursé leurs vacances, je leur ai promis une belle prime et je les ai mis au travail.

Je suis monté dans la chambre voir Aude, qui était en train de sortir du lit. Je lui ai dit : « Désolé, j'ai du travail. Je t'ai menti mais ce n'est pas ma faute ». Aude n'en croyait pas ses oreilles. « La boîte a beaucoup de dettes, j'ai des responsabilités, il nous faut ce contrat, on ne peut pas le faire sans moi ». En réalité, j'étais encore en train de mentir, même si je croyais à mes propres bobards. Déjà, mon équipe aurait pu se passer de moi pour l'essentiel du travail. C'est d'ailleurs précisément pour cela que nous avons gagné l'appel d'offre, parce que je n'y ai pas joué de rôle important, étant toujours maniaque, même si j'ai quand même mal négocié le contrat et que cela nous a au final fait perdre de l'argent. Et quand bien même j'aurais été aussi indispensable que je le croyais, la boîte aurait pu se passer de ce contrat, d'autant plus que j'étais en train de réaliser une augmentation de capital de cinq millions qui a abouti positivement le mois suivant. Mais Aude ne comprenait rien à tout cela. Elle était hors d'elle et s'est mise à m'insulter. « Tu n'es qu'un connard ! Il y a plus important que tes contrats de merde ! ». Je ne pouvais pas lui donner raison. Je lui ai rétorqué que nous étions en risque et qu'il fallait bien que je m'en occupe. Ce n'était pas son salaire de misère qui aurait fait quoi que ce soit. Elle avait signé des cautions, elle trempait dans l'affaire jusqu'au cou, la moindre des choses était qu'elle me laisse tranquille pendant que je rattrape la situation. Cela

valait mieux que de se la couler douce et se retrouver en prison dans dix jours. Et sur ce, je suis retourné travailler.

Bien sûr, ayant déjà plus que brisé ma promesse, je n'avais aucune raison de me limiter. J'ai repris la gestion de l'ensemble de mes activités à distance. J'envoyais des mails, je faisais des vidéo-conférences, je passais des appels. Je me suis rapidement retrouvé à travailler toute la journée. Pendant ce temps, Aude passait son temps au bord de la piscine. Elle ne me croisait que le soir, au dîner, qu'elle mangeait en silence pendant que je lui racontais mes aventures de la journée. Elle essayait de m'ignorer, espérant que je me taise, mais j'étais inarrêtable. Elle me lançait parfois quelques insultes sans succès. Elle remarquait tout de même qu'à force de travailler, je devenais de plus en plus excité. Elle a fini par appeler Odile Guillard, qui m'a immédiatement prescrit du Tercian, comme pendant la période Rabobank, mais avec un dosage de deux cent milligrammes au lieu de vingt. Je n'avais toujours aucune raison de douter de ma psychiatre alors j'ai pris la pilule bleu et je me suis effondré pendant vingt-quatre heures.

Le lendemain soir, j'étais horrifié, j'avais perdu une journée de travail. Je me suis mis à travailler de plus belle. Aude m'a demandé de prendre à nouveau de ma dose de Tercian, mais j'ai refusé. Elle a menacé de rentrer à Paris. Touché dans mon orgueil dégénéré, j'ai pris une double dose pour la provoquer. Étant déjà accoutumé, je ne me suis pas endormi mais j'étais fortement diminué. Je n'arrivais même plus à marcher, Aude était obligée de me tenir par l'épaule pour m'amener jusqu'à la piscine. Mais dès qu'elle avait le dos tourné, je continuais malgré tout à travailler. La suite du séjour n'est qu'une suite de variations de cette scène. Aude qui me somme de prendre mes pilules et moi qui ou bien refuse, ou bien en prend plus que prévu et qui, dans tous les cas, continue coûte que coûte à travailler.

Finally, the end of the vacation is here. I was eager to return. In the middle of the stay, I went to town to find a magnificent jewel, a gold ring that I had made in a hurry. As the plane was about to take off, I turned to Aude, holding up the ring. « I thank you for everything but it's over ». I went back to work. I didn't hear her sighs, covered by the noise of the take-off.

Une fois de retour à Paris, j'ai immédiatement déménagé à l'hôtel pour reprendre mon quotidien d'entrepreneur surmené. Nous avions gagné l'appel d'offres et la levée de fonds avait réussi. Mes équipes avaient très bien travaillé ; j'avais été, comme d'habitude, le meilleur. Dans l'euphorie de la bonne nouvelle et l'agitation de la rentrée, personne ne mesurait encore l'impact de ma gestion plus que désastreuse du groupe depuis juin. Tout allait pour le mieux dans le meilleur des mondes. J'ai quand même reçu quelques échos, que j'ai balayés d'un revers de main. Je me moquais des mauvaises nouvelles ; j'étais aux anges, mon égo plus gonflé que jamais. J'ai appelé mon avocate pour lancer la procédure de divorce. Je lui ai dit de laisser à Aude la maison, dix mille euros net mensuel et de me porter garant des cautions dans lesquelles elle était engagée. En clair, je lui faisais une offre qu'elle ne pouvait pas refuser. Je voulais lui en mettre plein la vue. Mais elle a quand même rejeté ma proposition. Je n'en revenais pas qu'elle puisse être aussi stupide. Même avec les meilleurs avocats du monde et le procès le plus agressif qui soit, jamais elle n'aurait pu espérer ne serait-ce qu'un dixième de cette proposition. Je n'ai même pas imaginé qu'elle ne puisse simplement pas encore vouloir divorcer. Comme pour le reste de mes interactions

humaines, j'étais exécration, je me sentais invincible, supérieur au reste des mortels, avec paradoxalement le besoin constant de le prouver.

Quelques jours après, j'ai vu arriver à mon bureau mes beaux-parents. Je les ai accueillis avec surprise et bonne humeur. Ils avaient eu vent du divorce et voulaient comprendre ce qu'il se passait. Ils aimaient profondément leur fille et voulaient essayer d'arranger la situation. Je leur ai expliqué simplement que j'en avais marre qu'Aude joue les infirmières avec moi, qu'elle m'oblige à longueur de journée à prendre des médicaments qui m'empêchent de travailler. Je gérais très bien ma maladie tout seul, je n'avais pas besoin qu'elle me fasse chier. Ils m'écoutaient très attentivement, l'air compréhensif. Il faut savoir que mes beaux-parents aimaient profondément leur fille mais étaient des gens très attachés aux apparences. Par exemple, ma belle-mère gardait un ressentiment envers son mari pour lui avoir fait perdre sa particule. Mon beau-père ne souhaitait pas entacher la réputation de la famille d'un divorce. Il m'a proposé d'essayer de raisonner sa fille et de lui promettre qu'en cas de succès, j'annulerais le divorce sous trois jours. Je l'ai regardé droit dans les yeux et je lui ai dit qu'on allait gagner du temps. Sans le prévenir, j'ai appelé Aude. Elle a fini par décrocher. Son père était gêné, il ne savait pas comment réagir. Il a balbutié quelques mots et j'ai pris le relais pour lui expliquer la raison de mon appel. Aude était en larmes. Elle a parlé pendant dix minutes entrecoupées de sanglots, me disant qu'elle m'aimait, qu'elle ne m'en voulait pas, qu'elle savait que c'était à cause de la maladie, que j'étais fou, qu'il ne fallait pas perdre espoir, qu'on allait réussir à me soigner. J'ai raccroché. Mon beau-père m'a regardé et m'a dit : « J'ai compris ». Qu'avait eu l'impression de comprendre sa petite tête ? Je l'ignore encore. Toujours est-il que je leur ai ensuite fait visiter mes locaux en leur présentant mes différentes équipes. À y repenser, je trouve cela complètement surréaliste. On venait de parler de divorce avec leur

filles en larmes et j'étais maintenant en train de leur déballer mon succès professionnel. Je leur ai même fait l'éloge de Céline, ma ravissante secrétaire. À la fin, ils semblaient contents et m'ont serré la main. Ils sont partis et je suis passé à autre chose.

J'ai rapidement adapté mon emploi du temps à ma nouvelle situation. Je me levais le matin vers 9 heures et j'allais directement travailler jusqu'à 21 ou 22 heures. Ensuite, j'allais manger à l'Italia Caffè, chez Serge, avec qui je rigolais bien. Je l'avais rencontré quelques années auparavant et c'était devenu un ami. Rapidement, je m'étais mis à organiser systématiquement mes repas d'affaires chez lui. Quand j'invitais des investisseurs, il me faisait même monter ses plats directement au bureau, comme un vrai *dining room* à l'américaine. Après ma pizza, j'allais ensuite à Matignon, un bar-boîte de nuit en face et j'y restais une bonne partie de la nuit. Je n'ai jamais su ni vraiment aimé danser mais j'y étais toujours bien reçu : je commandais au moins une grosse bouteille par soirée. J'étais même la star du carré VIP ; des jeunes filles m'approchaient pour en profiter, mais elles ne restaient jamais très longtemps après m'avoir regardé dans les yeux. Je n'étais de toute façon pas fait pour la drague. Quand j'en avais assez, j'allais me coucher, mais je n'arrivais toujours pas à dormir.

Ce soir-là, j'ai parlé à Serge de mon divorce. Pour rigoler, il a pris mon téléphone, m'a photographié et m'a créé un compte *Tinder*. On s'est marré une bonne partie de la soirée à juger et sélectionner les photos de profil qui défilaient. Au bout d'un moment, j'ai eu un *match*. Mon premier. Encore une fois, je ne savais pas comment m'y prendre. J'ai écrit quelques vannes, mais ça ne donnait rien de bon. Serge m'a pris le téléphone des mains et me l'a rendu dix minutes plus tard. Elle s'appelait Vanessa, avait vingt-huit ans, était plutôt jolie et je n'avais qu'à l'attendre au Matignon. Elle arriverait dans quinze minutes. J'ai fait un bisou à Serge et j'ai filé.

Vanessa est arrivée. Je l'attendais sur un banc. Elle ressemblait bien à sa photo de profil. On a discuté dix minutes et j'ai sorti mon *iphone* pour appeler Aude en vidéo. Elle a décroché. Je lui ai montré Vanessa et je lui ai dit que c'était terminé, que j'avais trouvé mieux, que c'était la nouvelle femme de ma vie et que j'aurais des enfants avec elle. J'ai raccroché. N'importe quelle personne saine d'esprit serait partie en courant. Mais Vanessa avait adoré : elle était encore plus folle que moi. On est restés jusqu'à cinq heures du matin ensemble et j'ai fini par la ramener à l'hôtel. Une fois dans le lit, j'ai essayé de la toucher mais elle s'est refusée. Je me sentais un peu humilié mais je n'avais d'autre choix que de patienter.

Le lendemain, je suis allé chercher ses affaires et son petit chien ridicule dans l'appartement qu'elle squattait à Courbevoie et elle a emménagé avec moi. Je l'ai ensuite présentée à tous mes amis comme la nouvelle femme de ma vie. Véronique, qui commençait à avoir de sérieux doutes sur ma santé mentale, a eu la confirmation qu'elle attendait. Elle était très inquiète pour moi. À partir de là, elle a commencé à m'accompagner systématiquement à Matignon pour éviter que je n'aggrave mon cas. Je ne la remercierai jamais assez pour ça.

Au bout d'une semaine de cohabitation, Vanessa ne m'avait toujours pas laissé la toucher. J'hésitais à la menacer de la mettre dehors mais, à la place, j'ai décidé de lui en mettre plein la vue et de me faire plaisir au passage. Je l'ai amenée à Roissy un matin, à l'improviste, et j'ai demandé au guichet deux billets en classe affaires pour la première destination disponible. J'assouvissais une sorte de fantasme. J'avais l'impression d'être dans un film et je jubilais d'en être le protagoniste. On est monté dans l'avion sans trop savoir où on atterrirait ; on s'est retrouvé à Barcelone. Après avoir dépensé quelques milliers d'euros en *duty free*, on a pris un taxi,

direction le meilleur hôtel de la ville où j'ai réservé une suite complète.

Le soir, Vanessa ne voulait toujours pas se livrer. Après tout ce que je venais de faire, toutes les preuves de mon investissement et tous les signes de ma dominance, je trouvais qu'elle exagérait. Vexé, j'ai pris une serviette que j'ai posée dans la salle de bain et je me suis allongé dessus les bras croisés. Elle a rigolé puis a dit quelque chose. Je me suis levé d'un coup, me cognant au passage la tête sur le lavabo. Elle a éclaté de rire et m'a invité à la rejoindre dans le lit.

C'était la première fois que je couchais avec quelqu'un d'autre que ma femme. La fidélité est très importante pour moi, jamais je n'aurais fait une chose pareille avant la procédure de divorce, même dans mon état maniaque. J'avais eu dans ma vie quelques avances féminines, que j'avais toujours écartées sans les prendre au sérieux. Mais c'en était terminé avec Aude, venait maintenant le tour de Vanessa. C'était complètement différent, elle était bien plus innovante. Du milieu social d'où Aude et moi venions, le sexe est tabou, pas vraiment digne d'être exploré ni discuté. Pour Vanessa, c'était tout l'inverse. Sa vie tournait autour du sexe, un peu de la même façon que la mienne tournait autour de l'argent, c'était d'ailleurs ces deux penchants qui nous attiraient l'un à l'autre. Par la suite, elle m'amenait à Pigalle pour je lui achète pour plusieurs milliers d'euros de godemichets. Elle m'a même amené une fois à un club libertin qu'elle fréquentait assidûment. Quand j'ai vu une vieille se faire prendre en levrette tout en suçant quelqu'un d'autre, j'ai fait demi-tour malgré ses protestations, c'était trop pour moi. Mais ce soir-là, même s'il ne s'agissait que de nous deux, elle m'a fait découvrir plus de diversité qu'en trente ans de mariage.

Le lendemain, sur les conseils de l'hôtel, j'ai emmené Vanessa dans un restaurant près du port. Nous venions de commander quand j'ai vu Véronique passer la porte d'entrée, accompagnée de Philippe et de Thierry. Pendant ce temps, mon amie

et collègue avait réussi à convaincre ma comptable de bloquer mes quinze cartes bleues et avait obtenu l'adresse de mon hôtel grâce aux factures que j'envoyais. J'étais content de les voir, je les ai tout naturellement invités à s'asseoir avec nous et à se servir un verre de vin. Ils n'étaient pas là pour ça. Ils étaient morts d'inquiétude et venaient me chercher. Philippe voulait à tout prix alerter les psychiatres. Je les ai rassurés en promettant de rentrer le soir même. Je leur ai dit de se calmer et que, maintenant qu'ils étaient là, ils pouvaient en profiter pour commander quelque chose pendant que j'allais aux toilettes ; je me chargeais de l'addition. En revenant, Vanessa était en train d'injurier Véronique. Dès que j'étais parti, mon amie l'avait menacée de lui faire du mal si elle ne s'éloignait pas de moi rapidement. Je n'en revenais pas. Véronique, mon amie proche, en qui j'avais toute confiance, venait d'agresser la nouvelle femme de ma vie. Je me suis levé, prenant Vanessa par la main, et j'ai filé à l'aéroport, suivi de près des rares personnes qui me voulaient encore du bien.

En sortant de l'avion, Véronique et Thierry m'attendaient dans le parking de l'aéroport. Ils m'ont supplié d'aller me faire interner. Véronique pleurait, Thierry haussait la voix. Je ne comprenais toujours pas pourquoi ils réagissaient ainsi. De mon point de vue, tout allait bien, j'avais la belle vie, c'était plutôt eux qui me cherchaient des noises. Je leur ai quand même promis d'aller voir ma psychiatre le lendemain. Ils ne me croyaient pas mais ils s'en sont contentés, ne pouvant obtenir grand-chose de plus de moi dans ce parking souterrain à cette heure avancée de la nuit. Odile était déjà au courant de mes dernières aventures et, avant que je n'ouvre la bouche, m'a reparlé de la clinique Villa des Pages. Il fallait vraiment que j'y aille. Tout le monde semblait s'être mis d'accord. Si ma psychiatre, elle aussi, était de la partie, je n'avais plus rien à opposer. Rien encore ne me donnait de raison de mettre en cause son

jugement, je suis donc allé me faire interner à la clinique Villa des Pages.

J'ai été accueilli dans l'établissement par la docteure Geindre. Pour une psychiatre, je trouvais cela cocasse. Dès que je la voyais, je sortais une vanne sur son nom. Sans broncher, elle m'a montré ma chambre et l'espace d'accès wifi. J'avais négocié, lors de mon admission, de pouvoir continuer à travailler. À quatre cents euros la nuit, cela n'a pas été difficile de les convaincre. Comme pour le voyage en Crète, je n'ai rien changé à mes habitudes si ce n'est la localisation de mon bureau. Le docteur Geindre m'a d'abord laissé faire et m'a petit à petit limité. Au bout d'un moment, elle ne me laissait plus que quinze minutes d'accès internet par jour, pendant lesquelles elle restait derrière moi, à surveiller ce que je faisais. J'ai quand même réussi à appeler discrètement Vanessa pour lui dire de venir me chercher avec la voiture de luxe que je lui avais payée. J'avais l'intuition que quelque chose se tramait et j'ai voulu assurer mes arrières. Effectivement, le lendemain, lorsque j'ai demandé à m'en aller, la secrétaire m'a gentiment demandé de patienter, m'assurant qu'il restait quelques formalités à accomplir. En même temps, j'ai perçu de l'agitation dans les couloirs et j'ai vu le personnel musclé de la clinique se rassembler. Le médecin psychiatre est venu me voir et m'a dit qu'il ne pouvait pas me laisser sortir. Il me proposait de signer une décharge mais, quoi que je choisisse, j'allais rester avec lui. D'un coup, je me suis levé et je suis parti en courant. Je me suis dirigé vers la grille, les infirmiers à mes trousses. C'était une véritable course poursuite. Heureusement, comme dans les films, une voiture m'attendait et j'ai pu y monter juste à temps. Vanessa est partie en trombe, laissant mes poursuivants sur le carreau. Elle était accompagnée de Pierre-Germain, mon nouveau meilleur ami. À l'inverse de Thierry, il m'encourageait dans mes déboires et ça me plaisait.

La clinique a immédiatement lancé une sauvegarde de justice contre moi, une sorte de procédure judiciaire me désresponsabilisant de tous mes actes tout en m'interdisant toute activité professionnelle. A posteriori, cela m'aurait bien arrangé mais sur le moment, c'était la dernière chose que je voulais voir arriver. J'étais outré qu'ils osent me considérer comme fou. À l'aide de deux avocats sulfureux que m'avait présenté Vanessa, j'ai fait sauter la sauvegarde de justice parce qu'il manquait une signature. Il s'agissait des maîtres Régis et Elvis, qui m'ont aidé tant que je les payais, en liquide évidemment, et ont essayé de m'escroquer dès qu'ils en ont eu l'occasion.

Dans le mois qui a suivi, je me suis enfoncé plus en avant dans mes errances de maniaque en liberté, Vanessa et Pierre-Germain à mes côtés. J'ai continué à détruire le groupe que j'avais mis cinq ans à bâtir, à dépenser à outrance l'argent de mes compagnies, à faire fuir mes collaborateurs, à attirer ceux qui voulaient profiter de mon état, à ruiner mes relations personnelles, à blesser ceux qui me voulaient du bien, à récompenser ceux qui profitaient de moi. Je ne percevais absolument pas l'abîme dans lequel j'étais en train de me jeter. Au contraire, j'avais l'impression d'être à l'apogée de mon existence. Je ne supportais pas la moindre contrariété. J'allais tout de même voir régulièrement Odile. Elle avait reçu un rapport alarmant de la clinique Villa des Pages mais n'a pas immédiatement réagi. Elle me demandait seulement de la voir de plus en plus souvent. J'essayais autant que possible de la manipuler. Je me trouvais très convaincant. À chaque fin de séance, je lui demandais humblement s'il fallait que je me fasse à nouveau interner. Elle hésitait et reportait à chaque fois la décision pour la prochaine consultation. Je ne sais pas si elle se posait réellement la question ou si elle attendait la bonne occasion pour le faire. Dans tous les cas, j'ai donné cette opportunité à mon entourage peu après. Un peu comme pour Al Capone, qui a été emprisonné grâce à un excès de vitesse, j'ai été interné de force à cause d'une vanne pourrie.

Fin octobre 2017, j'étais allé rendre visite pour le week-end à Jean-François, un ami qui vivait à la campagne. Il ne s'est pas offusqué de mon état, m'ayant toujours trouvé un peu fou. En partant, je me suis permis de lui voler une hache. Je pensais faire une bonne blague au bureau le lendemain. La directrice d'une de mes agences de mannequinat s'appelait Elise Mingam et je m'amusais à la surnommer Lisa Ingalls, en référence à La petite maison dans la prairie, la célèbre série américaine. C'est l'histoire d'une famille qui s'installe dans un petit village à la campagne et, à chaque fin d'épisode, on voit Charles Ingalls, le père, couper du bois. La vanne avait pris et la plupart des membres de l'équipe avait adopté le surnom. Je suis donc arrivé le lundi matin, la hache à la main, et j'ai réuni tout le personnel autour du bureau de Lisa. J'ai posé l'outil sur son bureau et je lui ai dit : « Tiens, éclate-toi ». Evidemment, personne n'a compris. Le moment de gêne passé, quelques employés ont mis la hache dans un coin et tout le monde a repris le travail comme si de rien n'était. Du moins, c'est ce que je croyais. Une de mes employées, elle-même un peu folle, avait appelé Aude en panique pour lui dire que j'avais ramené une arme au bureau.

En début d'après-midi, Aude, mon cousin Philippe, Aymeric et d'autres personnes ont débarqué dans le duplex. Tout s'est passé

très vite, je ne me souviens pas exactement de qui était présent. Ils étaient accompagnés d'un psychiatre et de cinq policiers armés jusqu'aux dents, fusils mitrailleurs en bandoulière. Ces derniers m'ont passé les menottes aux poignets et m'ont escorté jusque dans leur fourgon blindé, sous le regard de mes équipes interloquées. J'y ai passé une heure, ne comprenant pas ce qu'il se passait. Au bout d'un moment, on m'a transporté à l'hôpital Sainte-Anne, où on m'a immédiatement ceinturé et administré du Valium, un "remède" bien pire que le Tercian. Je n'arrivais même plus à articuler quand on m'a fait passer l'examen psychiatrique. On m'a finalement placé dans une salle d'attente, avec des baies vitrées qui donnaient sur un jardin. Je pouvais voir au loin Aude qui discutait avec mon beau-père. Je les observais plein de haine, quand j'ai entendu quelqu'un gratter à la vitre. C'était Edwin, un de mes collaborateurs, un grand black baraqué. Il m'a fait signe d'approcher. Il m'a dit qu'il venait m'aider à me sortir de là. Il avait une ambulance garée derrière l'hôpital et un avion au Bourget qui n'attendait plus que moi pour décoller. Je n'avais qu'à escalader le mur de l'enceinte pour pouvoir m'enfuir avec lui. J'ai longtemps hésité, j'ai même demandé à accéder au patio au cas où je me déciderais à le faire. J'avais conscience que j'étais incarcéré pour possession d'une arme, je n'avais pas envie de prendre le risque d'aggraver mon cas. D'expérience, je préfère largement régler mes problèmes à coups d'avocat que de courses-poursuites. En plus, encore sous les effets du Valium et n'étant pas très athlétique, je n'étais pas sûr de réussir mon coup. J'ai regardé le mur avec intensité, réfléchissant à tout à la fois. Je ne l'ai pas escaladé. J'aurais peut-être dû, cela m'aurait au moins épargné les pires jours de mon existence.

À la place de mon évasion rocambolesque, on m'a emmené aux urgences psychiatriques d'Orsay, comme Aude quelques années auparavant. Sauf qu'un autre type de traitement m'y attendait. À partir de là, j'ai cessé d'être considéré comme un être humain. Je

n'étais plus qu'un objet aux mains de la psychiatrie. J'étais quasiment nu, menotté sur un lit à roulettes, dans une grande salle, avec d'autres internés. Un infirmier est venu inspecter ma vessie, qui était pleine à cause de la rétention d'eau, un effet secondaire mon traitement au lithium. Il m'a regardé et m'a dit : « Je vais vous accompagner aux toilettes, vous avez cinq minutes pour pisser, sinon je vais m'occuper de vous ». J'ai essayé de lui expliquer mon cas mais il m'a rétorqué que je n'étais pas médecin. Il a pris une sonde qu'il m'a enfoncée dans la verge pour faire sortir l'urine. Je hurlais de douleur, je lui suppliais d'arrêter mais il n'écoutait pas. Il était contrarié de ne pas réussir à extraire la moindre goutte. Il a fini par abandonner et m'a dit qu'il recommencerait dans cinq minutes. Je lui ai dit que ce n'était pas possible. Je me suis mis à hurler pour de bon, à appeler à l'aide en espérant que quelqu'un m'entende. Finalement, une femme est arrivée. Elle a regardé mon dossier et a confirmé ce que j'avais dit à l'infirmier. Ils m'ont laissé seul sans m'adresser un regard. J'avais mal et il faisait froid.

J'ai ensuite été transféré à l'unité de soin intensif, qui m'a fait regretter amèrement la clinique Villa des Pages. J'ai été placé dans une pièce minuscule, sans fenêtre ni poignée de porte, n'ayant pour seul mobilier qu'un lit affreux, sur lequel j'ai essayé de dormir. J'aurais peut-être réussi si j'avais pu éteindre la lumière. Une grosse lampe placée juste au-dessus du lit s'allumait au moindre de mes mouvements. Seul dans mon pétrin, je me suis dit que ma vie était foutue. Que j'allais mourir ou, pire, que j'allais rester là pour le restant de mes jours. Que jamais je n'allais retrouver une boîte, jamais plus je n'aurais de salaire. J'étais désespéré et plein de rage. J'en voulais à Aude d'avoir appelé le commissariat. J'en voulais à mes amis de ne pas m'avoir défendu. J'en voulais à la terre entière. Pourquoi est-ce qu'on ne me laissait pas jouer à l'entrepreneur ? Tout ce que je voulais, c'est qu'on me laisse tranquille avec mes jouets. Mais c'était apparemment trop demander.

Le lendemain, la valse des médicaments à commencé. On m'en administrait quatre fois par jour, des pilules de toutes sortes et de toutes les couleurs, qui m'assommaient plus sûrement qu'un kilogramme de Tercian. J'étais constamment drogué, à moitié conscient dans ma folie, si bien que mes souvenirs de cette période sont flous et partiels. J'étais devenu une loque, j'arrivais à peine à marcher et à parler pendant les examens psychiatriques. J'ai rapidement fait connaissance avec mes co-détenus. Il y en avait vingt-quatre complètement timbrés et deux à peu près normaux qui étaient là pour des histoires d'assurances. Je n'ai pas fait de distinction et je les ai tous recrutés dans mon groupe, trouvant des prétextes pour leur promettre des CDI. Et comme tout le monde, je me suis mis à fumer comme un pompier. C'était la seule distraction, le seul moyen de s'échapper de ce quotidien infernal. On avait accès à une terrasse et on enchaînait les cigarettes du matin au soir, étant seulement interrompus par les repas et les prises de médicaments.

Au bout de quelques jours, j'ai été convoqué à une sorte de tribunal improvisé. On m'a emmené dans une salle où une dizaine de personnes m'attendaient, dont Aude, mon beau-père et Aymeric. Le but de la réunion était d'essayer de me raisonner, de me faire admettre ma folie, idéalement d'obtenir des excuses. Mon fils surtout s'est lâché, m'accusant de partir avec une pute, de lui avoir payé une voiture et ainsi de suite. J'essayais de me défendre, d'argumenter. Mais surtout, j'étais halluciné. Comment osaient-ils venir m'agresser en plein milieu de mon traitement ! Je n'en revenais pas. J'étais en train de souffrir comme jamais dans ma vie et ils venaient en rajouter une couche. Je m'étais retrouvé là par leur faute et ils osaient venir me tourmenter, me faire culpabiliser. C'était inadmissible. Je n'y vois pas d'inconvénient à le faire après la fin du traitement, mais en plein milieu, c'est interdit par la loi.

Après cette aberrante visite familiale, j'ai repris le quotidien léthargique des soins intensifs, c'est-à-dire fumer, prendre des

médicaments et prier que cet enfer se termine vite. En plus du tribunal familial, j'ai eu deux autres visites impromptues la semaine d'après. D'abord Régis, un de mes avocats, est venu me demander si j'avais de l'argent caché quelque part et me proposait gentiment d'aller le déterrer pour moi. J'avais tout juste la force de l'envoyer paître. De toute façon, je n'avais rien. Depuis que j'étais devenu entrepreneur, j'avais toujours placé l'intégralité de mon argent dans mes groupes. J'ai ensuite reçu la visite de Céline, ma secrétaire. Je n'en ai aucun souvenir, c'est elle qui me l'a raconté après coup. Juste avant mon internement, j'étais allé la voir à son club d'équitation. Je l'avais ensuite invitée au restaurant et on s'était embrassés. Sur les conseils de sa mère, elle en était restée là. Mais voilà qu'elle reprenait l'initiative : elle était venue me demander en mariage. Avant que je puisse essayer d'articuler quoi que ce soit, elle m'a rassurée, me disant qu'elle ne pouvait pas avoir d'enfant et donc qu'elle n'essayait pas de me voler mon héritage. Je lui ai répondu un vague « d'accord » et elle est partie. Dans mes souvenirs, Vanessa est elle aussi passée me voir ; elle semblait d'ailleurs être la seule personne à comprendre ce que je vivais.

Finalement, au bout de deux semaines, s'est tenu le tribunal des libertés, obligatoire pour poursuivre au-delà de cette limite un traitement non consenti. Il y avait le président du tribunal entouré de deux assesseuses, la représentante de l'hôpital public, ainsi que Julien et Caroline, deux autres avocats que m'avait présentés Vanessa mais qui, eux, étaient honnêtes. Je travaille d'ailleurs toujours avec eux. Mais ce jour-là, ils n'ont même pas eu besoin de me défendre. En lisant le dossier, le président a explosé. L'internement avait été extrêmement mal conduit : presque aucune procédure ni barrière légale n'avaient été respectées et aucun réel entretien psychiatrique n'avait été réalisé. Il a poussé un long soupir et m'a demandé d'expliquer la hache. C'est assez amusant et effrayant de se rendre compte que personne ne s'était posé la question avant lui ; c'était

quand même officiellement l'élément déclencheur de mon internement. Je me souviens précisément de cette nanoseconde. À ce moment-là, mon cerveau tournait à plein régime, pour la première fois depuis longtemps, enfin libéré de ses entraves chimiques. En une fraction de seconde, j'ai imaginé plusieurs scénarios, plusieurs mensonges, dosant les conséquences de chaque éventualité. Finalement, j'ai opté pour la vérité. Au bout de quelques minutes, l'assemblée a compris où je voulais en venir. Les assesseuses, ravissantes par ailleurs, ont même esquissé un sourire. Le président semblait contrarié. Il était obligé de me relâcher à cause de la forme et a prononcé une réserve de jugement sur le fond. Enfin peu m'importait, j'étais libre. Libre et furieux.

En sortant du tribunal, Vanessa m'a conduit directement au bureau, où j'ai réuni mes équipes pour une énième folie. Je me suis mis à hurler comme un possédé, à insulter la France, la psychiatrie, ma femme et tout ce qui me passait par la tête. Cette fois-ci, les gens savaient à quoi s'attendre : ils avaient déjà tous dégainé leur téléphone portable. La vidéo a tourné un long moment sur *Facebook*. Sur le moment, je n'avais même pas honte, j'étais même content que ma fureur soit partagée. Par la suite, Julien m'a conseillé de faire attention, me rappelant que je pouvais être réinterné à tout moment. Il m'a dit que si cela arrivait la seule chose qui pouvait me protéger était un certificat de dosage de lithium. Si j'en montrais un, ils ne pouvaient rien faire légalement. Ainsi, pendant un mois, j'ai fait une prise de sang tous les matins au cas où on essayait à nouveau de m'embarquer. Mais ce n'est pas arrivé. Tout le monde commençait à avoir peur de Pierre-Jean et de ses quatre avocats. Les rares qui osaient encore me contrarier, mes véritables amis, commençaient à fatiguer et à prendre leurs distances.

La vie a suivi son cours. Je continuais ma romance avec Vanessa et mes désastres professionnels. Néanmoins, je commençais peu à peu à me rapprocher de mon état normal. La crise a

véritablement pris fin un an après, en décembre 2018. J'ai d'abord retrouvé le sommeil et quelques perceptions humaines. Pour le reste, je restais invivable mais j'en prenais lentement conscience. J'avais quelques sursauts de lucidité, quelques rechutes maniaques. Comme un parachutiste qui se rapproche lentement mais sûrement de la terre ferme, je planais dans l'illusion de voler sans oser encore regarder en bas. La ritaline avait été comme le siège éjectable qui m'avait propulsée hors de la navette supersonique de mon ancienne vie et, voyant les nuages défiler à toute vitesse, je vivais dans l'illusion d'en être toujours à bord. Sauf qu'en réalité, je tombais et je n'avais pas de parachute. L'atterrissage allait être douloureux.

Plus le temps passait, plus je revenais à moi-même et plus je me rendais compte que Vanessa était folle. Mais je suis resté entêté dans mes folies romantiques. Je l'aimais, j'allais lui faire des enfants, j'étais capable de la rendre heureuse. Peu avant Noël, je suis même allé demander sa main à ses parents. Ils m'ont regardé d'un air blasé ; ce n'est visiblement pas la première fois que cela leur arrivait. On en a profité pour récupérer quelques godemichets planqués dans sa chambre d'adolescente. Vanessa était contente, c'était le principal. Elle était terrifiée à l'idée de l'avenir et cherchait constamment à être rassurée. Je pense que c'est pour cela qu'elle me soutirait autant d'argent. Je pense qu'au total, j'ai dû dépenser plus de cent cinquante mille euros pour elle. Malgré tous ces cadeaux, elle restait constamment angoissée. Elle faisait régulièrement ce que j'appelle des « trips suicide ». Dans la voiture que je lui avais offerte, elle montait dans Paris à plus de cent vingt kilomètres heures sans aucune visibilité. J'étais à ses côtés et j'avais horreur de ça. Au début de notre relation, j'accédais à toutes ses requêtes pour qu'elle accepte les miennes. Petit à petit, la tendance s'est inversée. J'avais de moins en moins envie de faire l'amour, je lui refusais de plus en plus de choses, en l'insultant quand je n'avais pas envie de lui parler. Elle criait pour avoir sa dose de sexe mais je m'en moquais et j'allais

dormir ailleurs. Et quand j'acceptais, on le faisait à ma façon. Au bout d'un moment, début 2018, j'ai réalisé qu'il fallait que j'arrête. Je l'ai serrée fort entre mes bras et je lui ai chuchoté lentement à l'oreille, en articulant chaque syllabe : « C'est fini ». Elle a crié et s'est débattue de toutes ses forces mais, comme je la tenais fermement, elle a fini par se calmer. Je savais à quoi m'attendre. J'ai relâché l'étreinte. Elle a bondi de fureur et s'est mise à tout casser dans mon appartement. Elle a renversé la télévision, déchiré mes documents, jeté mon ordinateur par la fenêtre, cassant le carreau au passage. Pendant ce temps-là, je restais tranquillement assis sur mon canapé, à lire mes mails, en attendant que ça passe. Elle a fini par s'enfermer dans sa chambre et en est ressortie maquillée à outrance comme si elle allait faire le trottoir et elle est sortie.

Je l'ai revue le lendemain au bureau. Elle est arrivée sur ses talons aiguilles, encore plus déguisée que la veille. Contre toute attente, elle n'a pas fait de scandale. Sa tenue plus qu'aguichante dénotait dans mon duplex professionnel mais mes collaborateurs en avaient vues d'autres. Elle s'est assise sagement et a demandé à Céline si je pouvais la recevoir. Elle est entrée et m'a tendu un bout de papier écrit à la main, à l'encre bleue, qui contenait en substance : « Pierre-Jean, tu es l'homme le plus intelligent que je connaisse, tu es l'homme de ma vie, je suis désolé, je sais que je suis difficile à vivre, je vais me faire soigner, c'est promis, je veux avoir des enfants de toi, mais je comprends si tu n'es pas prêt. Je t'en prie, ne me quitte pas ». J'ai tout lu calmement, sans rien dire. Je lui ai redonné son papier et je lui ai dit : « Merci, au revoir » en lui montrant la porte. Je l'ai laissé partir sans lui jeter un regard. Elle était complètement folle. J'avais honte.

Cette rupture m'a fait un choc. J'avais fait une énorme connerie. Je me moquais de Vanessa mais il fallait que je retrouve Aude ; je me suis mis en tête de la reconquérir. Je me doutais que cela n'allait pas être facile mais j'avais bon espoir : peu de choses me

résistent quand je m’y mets à fond. Ne sachant pas comment m’y prendre, j’ai appelé Philippe More, un ami que j’avais fait embaucher à la Deutsche Bank, et je lui ai expliqué mon problème. Il m’a proposé d’aller camper dans son jardin pour qu’elle me trouve le lendemain matin avec du café chaud et des pancartes lui proclamant amours et regrets. J’ai trouvé l’idée excellente. J’ai envoyé mes secrétaires acheter le matériel nécessaire et j’ai tout chargé dans la Tesla. J’étais prêt à partir quand j’ai reçu un appel d’urgence de Philippe qui s’était rendu compte en discutant avec sa femme qu’Aude allait probablement appeler la police. J’ai renoncé à ce geste romantique et j’ai essayé de la contacter plus classiquement. J’avais beau multiplier les appels et les SMS, Aude ne me répondait plus et avait fini par me bloquer. J’allais régulièrement voir Thierry et Véronique leur demander conseil. En réalité, je savais qu’ils avaient gardé contact avec elle. À force d’insister et de supplier, Véronique m’a obtenu un rendez-vous avec mon ex-femme. Elle m’attendait au café d’Antony, en face de la gare.

J’y suis allé bien préparé, bien habillé, comme un conquérant, comme pour une négociation gagnée d’avance. Je pensais par cette entrevue reprendre ma vie en main, repartir de plus belle avec ces épisodes un peu mouvementés. Aude m’attendait dans un coin, un feuillet à la main. Dès que je me suis assis, elle s’est mise à lire à voix haute. C’était la liste de tous mes méfaits, tout ce que je lui avais fait subir. Elle a tout lu d’une traite sans s’arrêter. Et moi, pendant ce temps-là, j’ai fait ce que je n’avais jamais fait de ma vie. Je me suis tu. Je n’irais pas jusqu’à dire que j’ai écouté. J’ai rapidement saturé et j’attendais simplement qu’elle ait fini en pensant à autre chose. Elle est finalement arrivée au bout de son texte. J’ai gardé le silence. Surprise, elle m’a demandé ce que j’avais à dire. Je me suis raclé la gorge. Elle ne le savait pas encore mais j’étais venu lui sortir du grand Pierre-Jean. « Ecoute, on peut discuter de tout ça ou pas, je ne suis pas sûr que ce soit le bon moment. J’ai

juste un truc pour toi. Je sais que ton kiff absolu, c'est Elton John. Voilà deux billets pour son prochain concert. Mon kiff à moi, c'est que tu me demandes d'y aller avec toi ». J'étais assez fier de mon geste. Aude a fondu en larmes et elle a dit qu'elle allait réfléchir. Je savais que c'était fini. Je l'ai raccompagnée à sa voiture. Elle a gardé les billets mais ne m'a jamais rappelé. C'est, à ce jour, la dernière fois que je l'ai vue. Depuis, je n'ai pas de nouvelles autrement que par ses avocats.

J'avais tout tenté et j'avais échoué. Il était temps de passer à autre chose. J'ai recréé un profil *Tinder* plus sérieux que celui de Serge. Je suis d'ailleurs retourné le voir après pour tout lui raconter, le menaçant de lui faire un procès, ce qui nous a bien fait rigoler. J'avais une photo propre et je me suis présenté comme directeur d'une agence de mannequins. Je pense que sans cela, je n'aurais intéressé personne. J'ai rapidement rencontré une quinzaine de prétendantes mais, bizarrement, je n'étais pas attiré. Les rendez-vous se passaient bien mais quelque chose en moi ne s'enclenchait pas. Heureusement pour moi, j'en ai fait un de plus, ce qui m'a permis de rencontrer Delphine.

Delphine m'avait répondu parce qu'elle avait vu sur mon profil que j'étais un ancien de la société générale ; elle y travaillait en *middle office*. Notre premier rencard au café de la paix s'est bien passé, on a surtout parlé de nos vies professionnelles respectives. Je l'ai invitée au théâtre, puis au restaurant. Finalement, elle m'a proposé de la raccompagner chez elle. Nous étions nus dans son lit quand elle m'a demandé de mettre un préservatif. Je lui ai dit que ce n'était pas possible, que je n'y arrivais pas. J'avais parlé à Delphine de Vanessa et de tout ce qu'elle m'avait appris au lit, mais les capotes n'en faisaient pas partie ; cela lui donnait d'autant plus de raisons de me demander d'en mettre une. Mais ce n'était pas possible pour moi. Je trouvais cela horriblement frustrant mais j'ai dû me résoudre à reporter notre première relation intime et à garder mon érection pour moi le reste de la nuit. Je n'ai d'ailleurs pas fermé l'œil, attendant le matin avec impatience.

À deux heures le lendemain, je suis allé au laboratoire. J'ai doublé tout le monde et j'ai exigé à rencontrer le pharmacien-chef. Les employés du guichet étaient un peu perturbés par mon sans-gêne mais, voyant qu'ils n'arriveraient pas à me raisonner, ils sont allés le chercher. Je lui ai promis beaucoup d'argent mais en échange, je voulais un examen de toutes les maladies sexuellement

transmissibles et un bilan complet avant 17 heures. Il m'a dit que c'était compliqué parce que certains tests techniques se faisaient dans l'Essonne. Je lui ai coupé la parole. Je lui ai dit d'une voix forte et convaincue : « Je ne veux pas le savoir. Je veux les résultats avant 17 heures, parce qu'à 17 heures, je baise ! » Sous le regard outré des retraitées venues faire leurs prélèvements quotidiens, il a accepté. Je pense qu'il était plutôt amusé de la démarche.

Le soir même, j'avais rendez-vous avec Delphine. À peine m'a-t-elle ouvert la porte que je lui ai montré les résultats et je lui ai demandé, triomphant : « Quand est-ce qu'on baise ? ». Elle était impressionnée mais trouvait mon comportement un peu excessif. Elle découvrait une partie de mon caractère, une partie de ma maladie. Mais elle a su faire la part des choses. Nous étions en Mai 2018. J'étais presque revenu à moi-même mais j'avais toujours quelques élans maniaques, un égo surdéveloppé et un déni de mes échecs. Rapidement, je l'ai aimée et ai voulu avoir des enfants avec elle. Pour de vrai cette fois. Je savais que c'était très important pour elle. Quelques jours plus tard, pour son anniversaire, je lui ai offert un *iphone 8*. J'en faisais effectivement un peu trop. Elle a hésité à accepter mes avances, surtout quand je lui ai dit que j'étais maniaco-dépressif. Comme elle ne savait pas ce que cela voulait dire, je lui ai envoyé mes deux rapports d'internement sans plus de commentaires. Je jouais le tout pour le tout. Après délibération avec ses amies, elle m'a accepté, touchée par mon honnêteté. À partir de là, j'ai emménagé chez elle, où nous vivons ensemble depuis. Je ne l'ai absolument pas regretté et je pense qu'elle non plus. Delphine est une femme formidable, extrêmement intelligente et généreuse. Comme moi, elle est directe, percutante et elle sait ce qu'elle veut. Contrairement à moi, elle est très calme et ancrée. Elle m'a beaucoup soutenu, matériellement comme émotionnellement. Quand je lui raconte mes problèmes de tribunal, elle m'écoute, elle comprend, elle me dit quand j'en fais trop. Quand je lui parle de projets grandioses,

elle ne s'emballe pas et garde les pieds sur terre. Quand je ne tiens pas une promesse, elle ne me prend pas pour un *loser*. Quand je me retrouve sans ressources, elle m'accueille. Sans elle, je ne sais pas ce que je serais devenu. Mais surtout, deux ans plus tard, elle m'a fait un cadeau magnifique, la raison qui ne me donne pas envie de revenir en arrière, qui ne me fait pas regretter toutes ces péripéties. Elle a donné naissance à mon cinquième fils, Alexandre, que j'aime, comme les précédents, profondément. Je serai prêt à revivre dix fois la perte de mon groupe pour un de ses sourires. Et pour un de mes trois autres fils d'ailleurs mais je ne suis pas sûr que cela suffise.

Avant de prendre la ritaline, mon groupe fonctionnait bien et valait aux alentours de quinze millions d'euros. Nous avons publié en décembre 2017 nos premiers comptes consolidés. Les résultats étaient impressionnants avec plus de seize millions de chiffre d'affaires et trois millions d'excédent brut d'exploitation. Néanmoins ces résultats étaient accompagnés par un endettement important, environ sept millions de dette nette, mais qui ne posait pas de problème particulier dans l'hypothèse d'une gestion correcte, c'est-à-dire tout le contraire de ce qui est arrivé. Par exemple, je possédais les bureaux qu'utilisait mon groupe, le septième étage d'un superbe immeuble. Le propriétaire du huitième, une légion d'honneur à particule, m'a proposé de me vendre son bien à un bon prix. Pour sécuriser la vente, je lui ai donné une avance de cent cinquante mille euros. Plus tard, j'ai réalisé que mon groupe ne pouvait pas assurer le reste du paiement. M'étant déjà engagé dans l'affaire, c'était problématique. Un « ami » m'a proposé de me « dépanner » en rachetant l'étage pour moi, sans me rembourser l'avance. Soulagé d'être débarrassé de cette épine et idiot de me croire tiré d'affaire, j'ai accepté. J'avais ainsi perdu cent cinquante mille euros pour rien. Et l'histoire ne s'arrête pas là. Cette perte sèche est considérée comme une erreur de gestion, une faute grave pour un dirigeant. Le seul moyen de la réparer a été de me verser un salaire suffisant pour que je rembourse personnellement la somme, le seul gros salaire de ma carrière d'entrepreneur que je me suis attribué et dont je n'ai pas

vu la couleur. Avec les taxes et les impôts, l'opération a coûté au total pas moins de six cent mille euros au groupe. Si cela avait été la seule bêtise que j'avais commise durant ma crise, le groupe n'aurait pas eu trop de problèmes à l'absorber mais hélas, je commettais des erreurs de cet acabit tous les jours. Sans parler des dégâts sur les ressources humaines, tous les clients, collaborateurs, investisseurs qui ont fui ou arrêté de travailler pendant que je me donnais en spectacle. Pour couronner le tout, à la fin de l'été 2018, j'ai contracté deux énormes prêts, et je n'ai même pas eu la capacité de faire face à la première échéance. Frédéric D., mon directeur financier, un homme extrêmement compétent que j'estime beaucoup, est venu me voir. Il était le seul à m'avoir alerté l'année passée sur les conséquences de mes décisions catastrophiques, mais je ne l'ai pas écouté, le rembarbant à chaque fois comme « un vulgaire expert-comptable » selon ses mots. Il venait me dire que tout était fini et que mon groupe n'allait pas passer l'hiver. Je commençais à reprendre mon jugement et mes capacités professionnelles, mais j'étais encore dans le déni de ma situation et de mon incompétence. Je pensais retarder les paiements, faire des montages compliqués pour gagner du temps, faire de la « cavalerie » comme on dit dans le jargon. Mais Frédéric m'a dit qu'il n'était pas là pour ça. Il m'a dit qu'il partait mais qu'avant cela, il allait m'aider à saisir le tribunal de commerce et à me déclarer en cessation de paiement. Pour la première fois depuis longtemps, j'acceptais l'aide d'un ami qui me voulait du bien. J'approchais de la fin.

Je venais de toucher le sol, mais ce n'était que le début de ma dégringolade, qui a duré trois ans, jusqu'en mars 2021, date de la liquidation de mes dernières boîtes, d'où je suis sorti avec vingt millions de dettes. Le plus terrible dans cette histoire, c'est que je ne suis pas passé loin de redresser le groupe malgré tout. En décembre 2018, j'avais retrouvé toutes mes facultés et j'étais prêt à me battre pour tout récupérer. Mon administratrice judiciaire elle-même,

Joanna, y croyait. Après négociation, j'avais obtenu un délai d'un an pour les créances bancaires et les charges sociales, ce qui me laissait le temps de restructurer le groupe et de trouver des fonds. Et j'en ai trouvé. J'étais rentré en contact avec le directeur de participation de la famille Labryère, chargé de la conseiller sur ses placements financiers. Il était prêt à investir quatre millions dans le groupe pour le remettre d'aplomb contre des parts. Pendant un an, j'ai établi un plan précis de remboursement des dettes, qu'on appelle le « waterfall ». Il consiste à déterminer l'ordre de reprise des créances ainsi que le *business plan* de toutes les unités engagées. En parallèle, la procédure m'imposait un audit financier. J'ai contacté les principaux cabinets de conseil de la place, KPMG, Ernst & Young et Grant Thornton, que j'ai choisi pour son devis à dix-sept mille euros, presque cinq fois moins cher que ses concurrents. Je m'en suis mordu les doigts. Ce choix m'a coûté très cher, dans tous les sens du terme. Gaëtan, le consultant en charge de mon dossier, augmentait son devis tous les trois mois, sous différents prétextes comme une comptabilité mal tenue ou des écritures intra-groupes trop nombreuses. J'ai fini l'audit avec une facture de plus de cent cinquante mille euros, pour un résultat qui était très loin de valoir ce prix insensé. Je connaissais mes boîtes sur le bout des doigts et je ne comprenais pas comment les équipes de Gaëtan pouvaient produire des prévisionnels pareils. Leurs chiffres étaient mauvais, faux et parfois même complètement aberrants. Certains prévisionnels annonçaient des chiffres d'affaires annuels inférieurs à la réalité des neuf premiers mois, ce qui est rigoureusement impossible. ! Mon pari se retournait contre moi, je ne pouvais pas contester les chiffres de Gaëtan ni changer de cabinet, personne ne me croirait. Malgré cela, j'ai quand même réussi à sortir un prévisionnel suffisamment détaillé et convaincant. Toutes les banques étaient d'accord, je me croyais sorti d'affaire. Mais après presque un an d'audit, alors que tout était entendu, juste au moment de signer le *deal*, sans aucune raison

apparente, cet idiot de directeur de participation s'est rétracté. Tous mes plans de *waterfall* tombaient à l'eau. J'enrage rien que d'y penser. Cela faisait un an que je travaillais d'arrache-pied pour me sortir du pétrin dans lequel la maladie m'avait jeté, tout en gérant en parallèle mes entreprises en difficulté ainsi que la procédure de divorce, et voilà qu'on coupait l'herbe sous le pied. J'étais cette fois, pour de bon, dos au mur et j'ai dû me contraindre à passer en redressement judiciaire.

Quand cette procédure est engagée, les chances de survie de l'entreprise sont estimées à moins de deux pour cent. Toutes les factures fournisseurs sont gelées et l'État paye un mois de salaire aux employés. En pratique, c'est un peu le signal général pour quitter le navire. Plus personne n'a envie de travailler avec ou pour l'entreprise et elle meurt. Pendant ce temps-là, le dirigeant est suivi par son administrateur judiciaire et doit lui rendre des comptes sur toutes ses actions. Ce dernier peut également prendre des décisions à sa place s'il estime que cela est pertinent pour la survie du groupe. Cette période a été un véritable enfer. Je détestais devoir expliquer toutes mes décisions à Joanna, qui progressivement perdait foi en un projet de reprise, et surtout devoir me retrouver à la merci de son manque d'expérience de gestion d'entreprise. Je pense qu'elle n'avait bien souvent pas conscience des réelles conséquences des décisions prises. En juin 2019, elle a décidé que je ne pouvais plus me verser le moindre salaire. Cela passait encore, j'en avais l'habitude. Heureusement que j'avais Delphine, sinon je me serais retrouvé à la rue ou presque. Mais quelques semaines plus tard, elle a décrété que mes entreprises allaient cesser de payer leurs loyers et donc, entre autres, la SCI Fournel dont j'étais propriétaire avec la famille de mon premier mariage. Joanna ne trouvait pas normal que les loyers de mes entreprises en redressement puissent me revenir indirectement alors que je devais des sommes importantes à l'État. Elle ne se rendait pas compte qu'en vendant d'autres de mes immeubles, j'avais

apporté plus d'un million d'euros à mon groupe, alors que j'aurais pu garder l'argent pour moi si mon objectif avait été de m'enrichir. Au total, j'ai contribué à plus de cinq millions d'euros pendant la procédure, entre l'annulation des loyers, la vente des immeubles et mon absence de rémunération. Mais l'administratrice judiciaire ne voulait rien entendre. C'était une catastrophe. Le prêt d'un million était encore très loin d'être remboursé ; la société allait devenir déficitaire et mes trois fils allaient se retrouver endettés de quarante mille euros chacun. Le cadeau que je leur avais fait se retournait contre eux, du fait de la décision de Joanna. Je les ai appelés en urgence et je leur ai proposé de racheter leur part, pour leur éviter de devoir payer une dette qui ne leur appartient pas. Ils se sont réunis et ont refusé de comprendre ou de me faire confiance. C'était complètement stupide. J'essayais de les sauver à mon propre péril et ils pensaient que j'étais en train d'essayer de les arnaquer. Je savais que depuis le début du divorce, Aude essayait de les monter contre moi. Elle était persuadée que je cachais de l'argent dans un compte en Suisse ou ailleurs, comme lors de l'affaire avec Ethypharm, alors qu'elle avait bien vu que je ne supportais pas le fardeau d'un tel secret. Elle n'a jamais rien compris à ces choses-là. Elle pense même que j'ai un immeuble secret en Seine-Saint-Denis qui me rapporte des loyers chaque mois, ce qui est totalement absurde et impossible dans ma situation. Mais visiblement, elle a fini par réussir son *lobby* ignorant. Mes fils, en plus de leur refus à double tranchant, ont décidé de ne plus me parler. Et c'est ainsi qu'à cause de cette décision, j'ai perdu les derniers contacts que j'avais avec la famille de mon premier mariage. À l'heure actuelle, j'essaye toujours de trouver une solution pour aider mes enfants malgré eux.

Enfin, en mars 2020, après m'être débattu comme un beau diable, le verdict est tombé. Mon groupe rentrait en procédure de liquidation judiciaire, c'est-à-dire son démantèlement pur et simple,

de sorte qu'à la fin il ne reste plus rien. Cela a duré un an, une année à voir disparaître tout ce que j'avais construit depuis plus de cinq ans, à voir le fruit de mes efforts, de mon énergie, de mon travail, de mon argent, de toute ma vie partir en fumée. Et une année de plus à me faire soutirer de l'argent par les quelques vautours qui me tournaient encore autour. Par exemple, Laura D., l'avocate qui m'accompagnait sur la procédure, à trois jours de mes dernières liquidations, m'a dit : « Pierre-Jean, donne moi cinquante mille euros de plus, sinon je pars. ». Et elle s'est justifiée en disant que ma mauvaise gestion avait entaché sa réputation. C'était du chantage pur et simple. N'ayant pas de solution de repli, elle savait parfaitement que j'étais obligé de payer malgré moi. Je trouve cela scandaleux. Et en mars 2021, j'ai fini par liquider ma dernière boîte. Je n'avais plus rien. Enfin presque, il me restait la possibilité de récupérer par obligation convertible trois entreprises encore viables : Blue Xpert (un vestige de R2I) et deux cabinets de conseil. Joanna m'a permis de les reprendre à cent mille euros chacune, prix exorbitant pour des sociétés qui perdaient de l'argent : cette décision prenait le risque de m'empêcher de pouvoir les sauver. J'aurais donné n'importe quoi pour en récupérer ne serait-ce qu'une des trois mais je n'avais, à mon tour, comme le père d'Aude, plus un radis. Une fois de plus, le salut est venu de ma mère. Elle avait investi quarante euros dans son fils, elle a investi cette fois-ci sans plus de manières trois cent mille euros, que j'ai rajoutés à ma dette personnelle. Je n'ai pas les mots pour décrire ce qu'elle a fait pour moi. Elle me donnait plus qu'un immense geste d'amour, elle me donnait la possibilité de repartir, l'espoir de vivre à nouveau, un support à l'ambition sans laquelle je dépéris. J'ai toujours vingt millions de dettes et beaucoup d'autres ennuis en perspective mais, grâce à elle, j'ai aujourd'hui quelque chose qui a de la valeur, qui me donne envie de me lever le matin et de faire ce que j'ai toujours aimé faire : de l'argent.

Depuis la liquidation et la générosité de ma mère, je me bats pour relancer mes affaires et sortir la tête de l'eau. J'ai l'habitude de partir de zéro mais je pars maintenant de moins vingt millions. Je ne me plains pas. J'ai repris ma banque d'affaires, Fournel Advisory, que je développe lentement mais sûrement. Le temps que je raconte toute cette histoire, j'ai signé le contrat dont je parlais au début avec Antoine. Je savais que la partie hollandaise allait l'intéresser. Avec les honoraires, je vais réinvestir et, petit à petit, reprendre ma route. Je compte aussi poursuivre ceux qui ont profité de moi pendant ma folie et surtout Odile Guillard, que je tiens pour particulièrement responsable de mes souffrances. Le chemin est long mais je garde le sourire.

J'ai changé de psychiatre, je suis maintenant suivi par la docteure Marie de Pradier. C'est ironiquement une des dernières traces de Vanessa dans ma vie, c'est elle qui me l'avait présentée. Pour une fois, elle avait bien fait les choses. Marie de Pradier est spécialiste de la bipolarité, responsable au sein de l'unité européenne de maniaco-dépression à Colombes. J'y vais d'ailleurs une fois par an, en plus de mes consultations mensuelles, pour faire un bilan complet de ma pathologie. Comme un diabétique ou un asthmatique, c'est une discipline que je suis obligé de m'imposer pour ne pas faire de crise, à la nuance près que je me dois de garder le secret. En plus de faire attention à ma maladie, je dois faire attention au regard des autres et à leur jugement immédiat. Là où j'attirerais la sympathie

avec un cancer, je n'inspire que de la défiance pour un syndrome qui m'est tombé dessus à ma conception. Quand j'ai fait mon « coming out », que j'ai décidé de prendre le risque de révéler ma bipolarité au tribunal de commerce l'an dernier, en Octobre 2022, j'ai immédiatement été pointé du doigt par l'assemblée. C'est une réaction que je connaissais déjà, issue du tabou français lié aux maladies psychiatriques. C'est une « double peine » qui pèse sur mes épaules et que je me dois d'endurer au quotidien.

J'essaye de reprendre contact avec mes trois premiers fils mais sans succès. J'ai vu Maixent récemment, il a accepté de me parler et surtout de m'écouter. Je ne m'inquiète pas pour lui, c'est le plus solide des trois. C'est aussi celui qui m'a le moins vu pendant l'épisode maniaque. Par contre, je me fais du souci pour Arthur et Aymeric. J'espère pouvoir leur parler un jour.

Au cœur de la tempête, je ne percevais pas les conséquences de mes actions, mais il y a peu, la mémoire m'est revenue. Dans le feu de l'action du redressement judiciaire, je n'avais pas pris le temps de réfléchir. Mais, d'un coup, tout m'est apparu clairement et j'ai perçu tout le mal que j'avais fait. J'ai voulu me faire pardonner, j'ai voulu reconquérir mes amis que j'avais perdu. Je suis allé les voir un par un en espérant obtenir ma rédemption. Parfois je pleurais, parfois ils pleuraient, souvent les deux. Aucun ne m'a accueilli à bras ouverts. Certains m'ont complètement pardonné, d'autres m'ont totalement tourné le dos. La plupart, comme Thierry, sont restés mitigés. Après tout ce que je lui ai fait subir, à lui et à sa femme, il garde de la rancœur envers moi. Il ne nie pas ma bipolarité. Il ne nie pas ma crise maniaque. Je pensais, en allant le voir, m'excuser et passer à autre chose. Mais, avec lui, j'ai pleuré plus violemment que jamais. Il m'a forcé à faire un bilan. Sur moi et sur ma maladie. Je suis bipolaire, certes, mais qu'est ce que ça veut dire ? Suis-je fou, suis-je malade ou suis-je moi-même ? Thierry me l'a fait dire : il y a une partie de ma personnalité qui est mauvaise. Je n'ai aucun

scrupule à profiter des zones grises. J'aime dominer. Je n'écoute pas. Je juge ceux qui ne sont pas d'accord avec moi. Tout cela est naturel chez moi, je n'arrive que difficilement à m'en empêcher. Thierry a raison, je ne peux pas tout imputer à ma maladie. Je ne sais pas pourquoi mais je ne suis pas une bonne personne. J'ai d'autres qualités.

FIN

Note du rédacteur

J'ai rédigé cet ouvrage en un mois à la demande de Pierre-Jean, en me basant exclusivement sur ce que j'ai perçu de son témoignage. J'ignore l'impact qu'il va avoir sur son procès. Je ne suis pas un avocat et je n'ai pas essayé de jouer à l'être. Le délai m'a contraint à quelques compressions et certains détails sont sûrement inexacts ; je m'excuse par avance pour les erreurs de retranscription. Mais je ne pense pas que ce soit très important. Ce qui compte pour moi, c'est que ce livre présente cet homme tel qu'il peut être, sans artifice, derrière les faits et les banalités. Du moins, autant que possible. Je ne le connaissais pas auparavant ; pour l'écrire, je me suis contenté de l'écouter un petit peu.

Quand Pierre-Jean m'a contacté pour que je m'occupe de sa biographie, il voulait quelque chose qui éclaire le tribunal de commerce de Paris et potentiellement signe sa rédemption. Selon lui, sa vie était simple et spectaculaire : trente ans de bonheur et de réussite, suivis de dix ans de dépressions sans intérêt, puis une crise terrible dont il est avant tout victime et une résurrection miraculeuse. Il est vrai qu'on chante encore aujourd'hui les louanges d'un homme qui a vécu il y a 2022 ans et qui a eu dans les grandes lignes le même destin. Mais je ne souhaitais pas écrire la vie d'un martyr, je souhaitais écrire la vie d'un homme. Pierre-Jean s'est prêté au jeu et

a accepté de sortir de son refrain vendeur pour me dévoiler certains de ses instants inutiles cachés derrière la vitrine de sa vie. Je suis convaincu qu'il n'y a pas, de vie d'homme ou de femme, de moment sans importance, de même qu'il n'y pas de goutte d'eau superflue, de même qu'il n'y a pas de dollar moins crucial que les autres dans le compte en banque, même s'il n'y en a inévitablement qu'une seule qui fait déborder le vase, même s'il y en a toujours un qui vient se glisser dans les rouages du cœur. J'ai tâché de les exposer dans leur ensemble, de faire en sorte que les larmes et les pièces oubliées se retrouvent dans le reste de l'histoire de leurs pairs.

Pierre-Jean espère que ce livre aura du succès et qu'il réussira, par son intermédiaire, à intéresser le public à son incroyable destin. Et peut-être aussi à intéresser ses fils. Je le lui souhaite mais je ne l'ai pas écrit pour ça. Je pense qu'effectivement cette histoire peut intéresser beaucoup de gens et j'ai fait de mon mieux pour la rendre digne des projecteurs. Mais leur éclat n'illumine que rarement les zones sombres. Je pense que, plus que d'éclairer celles des autres, il importe de mettre de la lumière sur sa propre vie. Je remercie Pierre-Jean de m'avoir fait confiance pour l'aider dans ces nobles tâches.