

Qu'elles seraient vos idées et techniques pour innover et réussir dans le monde du sport ?

Pour réussir et innover, quelque soit le domaine, il faut beaucoup de rigueur, il y a des codes à respecter. Il ne faut jamais perdre de vue la réalité financière d'une activité.

Quels conseils financiers donneriez-vous aux propriétaires de salles de sport ?

Quand on ouvre une salle de sport, il y a la notion de plaisir et de passion, c'est bien, mais il ne faut surtout pas oublier qu'une salle de sport c'est avant tout une entreprise qu'il faut faire tourner. Il ne faut pas mélanger sport et business et garder en vue la bonne santé financière de sa salle de sport.

Comment faites-vous pour tout concilier : votre compagnie financière, votre université de la finance, vos livres, vos associations, votre famille ?

Créer cette université de la finance (UniFi: www.10000emplois.wordpress.com) me tenait vraiment à cœur. Elle permet aujourd'hui de donner un message d'espoir et de réussite pour tous les décrocheurs du système éducatif.

En France il y a environ 160 000 décrocheurs par an. C'est énorme et aucune action n'est menée. Le plan Fadela Amara est inexistant. Si on ne propose pas d'alternative à ces jeunes ça deviendra un problème de société dans sa globalité.

Mon combat c'est une université gratuite pour les non diplômés. On a besoin de 50 000 démarcheurs financiers en France.

Mais au lieu de réinsertion des jeunes je préfère parler de reconversion d'énergie. Il y a un potentiel d'énergie énorme chez tous ces jeunes.

Au même titre qu'un sportif qui échoue puis se relève, il faut donner la chance à ces jeunes de se relever.

Malgré mon emploi du temps chargé (lancement d'une université de la finance, sortie d'un nouveau livre: La Niaque, direction de la première compagnie financière indépendante de France), je trouve toujours le temps de m'occuper de mes quatre filles, qui sont d'ailleurs des sportives, elles pratiquent la danse classique. J'ai aussi la chance d'avoir une femme

compréhensive, qui travaille à mes côtés. Effectivement, je suis en déplacement toute la semaine, mais je consacre tous mes week-end à ma famille.

Vous dites qu'il faut se lever tôt pour réussir, mais se lever tôt, est-ce suffisant pour atteindre ses rêves ?

C'est important mais ça ne suffit pas, il faut avoir de la constance dans ses efforts. Le maître mot c'est la rigueur. Bien sûr à la base de toute affaire il y a une idée, mais il ne suffit pas de l'avoir, il faut l'appliquer, aller jusqu'au bout.

Qu'aimeriez-vous dire aux jeunes sans diplôme qui débutent dans la vie professionnelle ?

Apprenez à désapprendre, rien n'est impossible. On vous a conditionné à attendre après les aides sociales. Je suis sidéré quand j'apprends qu'un jeune sur trois rêve de devenir fonctionnaire. Je n'ai jamais eu cette mentalité là.

Je n'ai jamais rien demandé à personne. Un métier ce n'est pas calculer les aides au chômage qu'il vous permettra d'avoir. C'est un investissement de soi, il faut aller jusqu'au bout, avoir la niaque. C'est d'ailleurs le titre de mon livre, qui vient de sortir aux éditions Plon.

Quels sont vos projets d'avenir ?

Mon objectif est d'ouvrir des promotions de l'UniFi dans chaque grande ville de France, afin de créer 10 000 emplois sous 36 mois.

Il faut savoir que l'université, je l'ai complètement financé. Personne n'a voulu me suivre dans ce projet, à part Denis de Benazé, directeur de l'Idrac, que je remercie. Il a accepté de faire un partenariat logistique avec l'UniFi, en mettant à notre disposition gratuitement des salles de cours.

Au niveau de ma société, la CFCI, nous avons actuellement dix cabinets et nous nous apprêtons à nous étendre à vingt cabinets. Nous avons aussi la volonté de nous ouvrir à l'international.

“ La réussite ce n'est pas d'être millionnaire, mais de progresser tous les jours. ”

“ Tout le monde a sa chance. ”

