

## **PRÉFACE**

Quand il faudra régler les comptes, à l'heure du grand soir, je n'accepterai pas de payer l'addition, car je l'avais prévu...

Personne n'a vu venir la crise, ni l'effondrement du secteur financier ni celui de l'automobile, pas même les plus grands économistes : Robert Mundell est passé à côté, comme Steven Levitt ou Amartya Sen ; seul notre compatriote Maurice Allais, dans son livre *La crise mondiale d'aujourd'hui*, en a parlé, mais... c'était en 1999 !

La crise, je l'ai vue arriver en 1994 quand j'ai quitté la banque, déjà je pensais que Lehman Brothers n'en avait plus pour longtemps et... Natixis n'existait pas encore ! En revanche, je n'avais pas imaginé que General Motors allait suivre, sinon je n'y serais pas allé.

Rien, absolument rien ne me prédisposait à me lancer dans ce métier, je ne savais même pas ouvrir un capot de voiture, alors vous imaginez, démonter une roue ou changer une ampoule était pour moi un tour de force. Je suis toujours admiratif de voir les mécaniciens travailler aussi vite que précisément dans des conditions souvent difficiles.

Donc, je rentre dans ce métier en 1995 et j'en sors en 2007, juste avant le déclin. Des cols blancs aux cols bleus, il n'y a qu'une couleur qui manque, le rouge, c'est la couleur que voit le consommateur lorsqu'il fréquente un garage automobile. N'est-ce pas non plus celle que voit le client de la banque ? Sans doute.

Aujourd'hui, on hésite à confier sa voiture au garagiste ; en revanche, comment hésiter à confier son argent à des banques qui mettent des petites chaînes à leurs stylos à bille ? Eh bien, maintenant, c'est le contraire, vous pouvez confier votre voiture au garagiste, vous savez qu'il vous la rendra en meilleur état, en revanche, la banque n'a plus les moyens d'acheter ni des stylos à bille ni des chaînes, et votre argent vous n'êtes plus certain de le récupérer...

Avoir exercé les deux métiers, sans doute les plus critiqués par les consommateurs, laisse des traces ; dans ce livre, j'ai essayé de transformer les traces en voies, puis en voix.

Ce livre n'a aucune autre prétention que de faire sourire le garagiste qui voudra bien me l'acheter, il n'a surtout pas la prétention, hélas ! de faire changer le client grincheux qui se reconnaîtra en lisant ces quelques lignes.