

## Première partie

### **Kroll l'incontournable**

Depuis plus de dix ans, le quotidien des hommes de l'ombre change de cadre. La souveraineté d'un État, son indépendance, et le bien-être de ses habitants dépendent désormais de son économie, de son habileté à s'adapter aux nécessités de la mondialisation. Assistants fidèles, les services de renseignement coopèrent, avec des moyens croissants, en intervenant dans les échanges industriels. L'importance des besoins des acteurs économiques favorise même le développement d'agences privées. Qui se composent notamment d'anciens membres des services officiels. En France, quelques professionnels très discrets du ministère de l'Intérieur les surveillent et les nomment SRP, pour sociétés de renseignement privées. Une demi-douzaine d'entre elles se partagent l'essentiel des missions ; parfois, leur présence et leur activité à l'abri des regards inquiètent. Certaines de ces entreprises atteignent désormais des tailles mondiales, disposant de moyens semblables à ceux des services d'État. Un cabinet d'origine américaine, passé maître en investigation et intelligence économique, en est le pionnier... Pour les spécialistes, son nom est tout un programme : Kroll.

## CHAPITRE I

# Une multinationale du renseignement

*« Certains de nos collaborateurs sont d'anciens procureurs américains, des anciens de la CIA, du FBI, des services de renseignement britanniques. Ces personnes ont eu de longues carrières, elles ont travaillé dans des ambassades, pour des gouvernements. Chez nous, elles travaillent dans le domaine commercial<sup>1</sup>. »*

Anne H. TIEDEMANN,  
Administratrice Directrice de  
Kroll-O'Gara, agence de Londres.

153, rue de Courcelles, Paris XVII<sup>e</sup>. Sur la façade, aucune plaque ou enseigne. J'avance dans le hall. Une large galerie conduit à un bureau de réception, là-bas, au fond. Des panneaux discrets indiquent la présence de sociétés, des institutions financières pour l'essentiel.

---

1. Rencontre avec l'auteur, mai 1998.

Au téléphone, l'homme m'a dit de ne pas me diriger vers cet accueil, mais de chercher un renforcement, immédiatement à gauche après le hall. Je me répète ses indications. Une petite salle se dégage de la galerie. J'aperçois dans un coin les deux ouvertures métalliques de l'ascenseur.

Cinquième étage : les portes s'ouvrent sur... rien du tout. Un espace clos et vide. Une petite pièce hexagonale, de huit mètres carrés environ, fermée de tous côtés.

C'est ici.

Une porte blindée grise occupe un angle avec deux interphones fixés dans l'encadrement. Au plafond, une caméra surplombe la porte. À sa droite, un détecteur de mouvement déclenche un spot lumineux, éblouissant. Accrochée à la porte, une plaque discrète affiche un nom parfaitement inconnu du plus grand nombre, mais familier aux hommes et aux femmes qui, où que ce soit sur terre, bâtissent leur existence dans des zones obscures. À côté des fameuses cinq lettres, un logo sérigraphié : un labyrinthe, vu du ciel.

Je sonne. Bien élevé, je lève la tête vers l'objectif et j'attends.

Une petite dame discrète ouvre la porte et demande, la voix douce :

« Qui êtes-vous, monsieur ? »

Présentation. Elle m'invite à entrer.

Voilà... je suis chez Kroll.

Lorsque, bien plus tard, je pénétrerai le cœur de la firme, à New York, je me sentirai étrangement moins impressionné. L'habitude, après une année d'enquête, m'aura sans doute rendu plus intimes les hommes, le labeur, et le nom qui les gouverne.

Kroll Associates. Un service secret privé planétaire, première multinationale du renseignement, américaine d'origine.

Son activité, d'après ses détracteurs : manipulation, utilisation de fausses identités, couvertures sophistiquées, agents infiltrés, filatures à travers la planète, suivi par satellite d'individus ou d'objets, engagement de sources humaines dans des centaines d'entreprises et d'administrations... D'après Kroll,

plus sobrement : intelligence économique et investigation au sens propre du terme. La société couvre l'ensemble des spécialités des services secrets étatiques. Mieux, dans ses rangs se retrouvent plusieurs ex-agents de la CIA, du FBI, du MI5, MI6, mais aussi d'anciens procureurs, juges, journalistes, avocats, experts-comptables. Tout ce que la vie professionnelle compte de spécialistes de l'information peut un jour se faire recruter.

Au fil de mon investigation sur cette force planétaire du renseignement économique, sujet de tant de fantasmes, la réalité de Kroll m'apparaît, à travers plusieurs affaires, claire et brutale. Dans ses négociations à huis clos, le cabinet se vante de ne laisser aucune trace de ses passages, justifiant ainsi le recours à certaines pratiques peu élégantes. Pourtant aujourd'hui, en balayant l'histoire des grandes affaires économiques des dix dernières années, on s'aperçoit que ses empreintes demeurent, profondes, notamment en France.

Chaque jour, Kroll lance à travers le monde sept nouvelles opérations, soit deux mille cinq cents missions annuelles. Plus de mille deux cents salariés et une dizaine de milliers de « consultants », aussi discrets qu'occasionnels, composent les différentes unités. Elles se répartissent dans vingt-deux bureaux ; à Londres, Francfort, Moscou, Pékin, New Delhi, Tokyo, New York, Washington, Los Angeles... Et, naturellement, Paris. Sur chaque continent, une agence contrôle les activités de l'ensemble des cabinets de sa zone.

Dans les bureaux de Londres, au 25 Savile Row, à deux pas de Regent Street, l'artère où les vitrines captivent aussi sûrement le touriste que la relève de la garde, la direction européenne supervise les missions menées sur le Vieux Continent et l'Afrique. Depuis ce bâtiment, des cadres d'un genre particulier coordonnent les opérations les plus délicates, notamment celles conduites sur le territoire français. Pour les intermédiaires de grands patrons français, voire d'hommes politiques, la couleur de la moquette y est familière.

Kroll découpe le monde en suivant les frontières naturelles. Sept bureaux quadrillent l'Asie, celui de Hongkong abritant le siège de la direction continentale. Pour l'Amérique latine,

les principales décisions partent de Miami, pôle assisté d'un important centre opérationnel à São Paulo. L'Amérique du Nord compte à elle seule dix agences, placées sous l'autorité de celle, historique, de New York, située au 900 Third Avenue, Manhattan, dans un building de granit rectangulaire, d'une trentaine d'étages. Réparties sur trois niveaux, deux cents personnes y veillent aux résultats de toutes les succursales en activité sur les différents continents.

Globalement, les affaires se portent bien. Conséquence de la mondialisation, dans ce secteur aussi la croissance passe par des fusions importantes. Depuis peu la Kroll Holding Inc. partage son destin avec la O'Gara Hess & Eisenhardt Armoring Company, un groupe américain spécialisé dans les véhicules blindés légers et la sécurité rapprochée. Les deux sociétés sont officiellement unies depuis le 15 novembre 1996, mais plus d'une année a été nécessaire pour édifier réellement ce géant. Aujourd'hui, Kroll-O'Gara constitue la première puissance mondiale dans le secteur de la sécurité et du renseignement. Ses capacités la placent au-dessus des possibilités de plusieurs services de renseignement européens. Pour l'exercice 1997, la Kroll-O'Gara Company a même réalisé un chiffre d'affaires de 190 413 349 dollars, soit plus de 1,5 milliard de francs<sup>1</sup>.

Les opérations de renseignement, au sens strict, représentent 67 millions de dollars à elles seules (ce chiffre ne prend pas en compte les services technologiques : cryptages de toutes formes de communication, « activités » informatiques, travaux sur des données sensibles, prestations qui rapportent au groupe environ 20 millions de dollars). L'ensemble des activités de sécurité (engins blindés, protection des biens et des personnes) rapporte 105 millions de dollars, dont une part importante provient de contrats avec les autorités militaires américaines.

---

1. Résultats déclarés auprès de la Secretary Exchange Commission, Washington DC.

Le négoce est plutôt fructueux : des 190 millions de dollars de chiffre d'affaires, la société tire 58 millions de profits.

Le véritable patron de cette machine de guerre n'est autre que le fondateur de la Kroll Holding Inc., M. Jules Kroll lui-même. Avec 27 % du capital de Kroll-O'Gara, il règne sur la firme.

Lors de cette première visite rue de Courcelles, je ne pèse pas encore convenablement les dimensions de mon sujet. Kroll-O'Gara est un empire, mais je ne le devine pas. Je perçois seulement une officine de renseignement implantée çà et là, facturant à la crème des financiers des prestations peu banales. En somme, d'aimables espions recyclés dans le commerce international, une curieuse confrérie née au pays du capitalisme qui, épisodiquement, provoque la curiosité des journalistes. Rien de plus, et cela me paraît déjà beaucoup.

Je suis loin de la réalité. Comment soupçonner l'omniprésence de Kroll ? Comment présager de son rôle, ces dix dernières années, dans nombre d'affaires économiques majeures, voire d'affaires d'État – en France notamment ? Comprendre cela dès les premiers contacts relèverait du folklore divinatoire ; car par essence, si Kroll vend de la vérité à ses clients, il ne cesse de s'en protéger pour ce qui le concerne et manipule les rares informations diffusées à son sujet.

Au cinquième étage de la rue de Courcelles, la petite dame à la voix douce me laisse seul dans une salle, assis devant une vaste table de réunion.

« Monsieur Waldman va arriver, patientez je vous prie. »

Nicolas Waldman dirige les affaires de Kroll en France. Trente-cinq ans environ, brun, des cheveux courts frisés, un regard direct derrière des lunettes rondes, une allure entreprenante enveloppée dans un costume bleu marine classique ; l'ensemble évoque plus le cadre d'un département marketing qu'un maître espion. À l'écouter narrer son parcours, ce sentiment se renforce. Diplômé d'une école de commerce, il quitte la France pour suivre un MBA en finances internationales à Londres. À la fin des années 1980, charmé par la vie de la City, il travaille pour des sociétés financières britan-

niques. Un temps, il assume même la fonction d'attaché financier auprès de l'ambassade de France.

En 1990, Kroll Associates recrute massivement des juristes et des analystes financiers. OPA hostiles et raids financiers en tout genre multiplient les missions de renseignement commandées discrètement par une poignée de multinationales. Cette année-là, Nicolas Waldman est du nombre des jeunes recrues. Durant plus d'un an, le quartier général de Kroll l'envoie se former dans différents bureaux, essentiellement à New York et à Miami. Certes il apprend l'investigation, mais sa hiérarchie lui enseigne surtout à gérer les relations avec les commanditaires de la firme, à assurer la « partie commerciale ». Pour le reste, de dévoués spécialistes formés dans les meilleures écoles de renseignement sont à l'œuvre. Un an plus tard, Kroll l'installe en France pour étoffer son nouveau bureau.

Aujourd'hui directeur de la filiale française, Waldman connaît parfaitement son rôle. Il m'observe avec méfiance. Chez Kroll Associates, les curieux irritent, principalement s'ils écrivent tout ce qu'ils voient et entendent. Nicolas Waldman a besoin de l'autorisation du quartier général de New York pour me parler « officiellement ». Et dit, avec malice, douter du résultat de ma requête. La conversation devient ensuite plus aimable. Mon hôte m'explique gentiment en quoi Kroll ressemble aux anodins cabinets de conseil installés sur la place de Paris. Le reste résulte des fantasmes d'esprits rêveurs façonnés par des romans de gare. Kroll peut se définir comme une sorte de conseiller en information stratégique. Ni plus ni moins.

Amusant, mais les trophées de Kroll, ou ses déroutes, contiennent assez de péripéties, petites et grandes, pour alimenter des dizaines de collections de thrillers. D'autant que son tableau de chasse lui vaut la sollicitude de l'ensemble des services de renseignement français (RG, DST, DGSE, DRM) et étrangers. Une tracasserie et une reconnaissance pour Jules Kroll, créateur et commandant avisé de la forteresse.

À l'abri de toute publicité, le marché du renseignement

économique croît régulièrement depuis quinze ans. Aujourd'hui, la fortune personnelle de Jules Kroll dépasse les 50 millions de dollars. De l'aveu de ses proches, lentement l'homme d'affaires étouffe le détective. Curieux parcours pour cet homme de cinquante-sept ans, enquêteur de nature, foncièrement idéaliste dans les années 1960, volontiers tribun, qui échoua de peu en politique.

Né en 1942, Jules Barry Kroll<sup>1</sup> grandit à Bayside, dans le Queens, un quartier à l'est de l'île de Manhattan, de l'autre côté de l'East River. Moins défavorisé que Brooklyn, plus au sud, le Queens abrite alors essentiellement les classes moyennes new-yorkaises. Des familles aux revenus modestes pour lesquelles le rêve américain n'est pas une utopie sans pour autant devenir une réalité. M. Kroll père dirige une petite imprimerie, activité rendue difficile par la concurrence des grandes sociétés du secteur. La famille s'efforce pourtant de satisfaire les envies de Jules, et principalement de financer ses études.

L'adolescent répond aux espoirs de ses parents et traverse sérieusement ses années de collège. En 1967, après un passage à l'université Cornell, réputée pour son excellence, il sort de Georgetown lesté d'une licence en droit et auréolé d'une solide réputation de bon joueur de base-ball. Dans ses jeunes années, sa passion et son efficacité dans ce sport lui valent même une proposition de carrière professionnelle dans l'équipe des Milwaukee Braves.

Mais Jules Kroll sera juriste, comme il l'annonce à ses parents. À vingt-cinq ans, il obtient à New York un poste d'*attorney council* (procureur) pour le district de Manhattan : une réussite. Dans cette fonction, l'investigation occupe largement son emploi du temps. Le futur souverain du renseignement perce-t-il déjà sous les traits du jeune homme de loi ? Hélas, les événements ne permettent pas au novice de s'interroger. Un an après son serment sous les lambris du district de Manhattan, il abandonne précipitamment son

---

1. Les éléments biographiques sur Jules Kroll ont été collectés par l'auteur au siège de la compagnie : Kroll Associates, 900 Third Av., New York NY 10022.

bureau. Sur l'autre rive de l'East River, dans le Queens, sa famille connaît des heures difficiles : son père, gravement malade, souffre, ses jours sont comptés, l'entreprise traverse une période délicate. Jules revient pour aider les siens.

1969. Dans un pays rendu ivre par la conquête spatiale et ses réussites commerciales, la jeunesse américaine découvre le goût doux-amer de la contestation. Des bouffées de haschisch encouragent voluptueusement les envies de paix et de liberté, interrompues çà et là par des vapeurs lacrymogènes. Les rythmes de Janis Joplin, les plaintes de Joan Baez et les appels de Bob Dylan unissent une génération. Le nom de la petite ville de Woodstock n'est pas encore un mythe, mais déjà le signe d'une rupture. Sur l'île de Wight, au sud de l'Angleterre, Jim Morrison envoûte des milliers de filles et de garçons, qui ont en moyenne vingt-cinq ans et veulent continuer à rêver. Pour être de la rébellion, certains futurs Présidents apprennent même à jouer du saxophone.

Dans les rues agitées de Bayside, éloigné de ses camarades, Jules Kroll, lui, remplace son père et dirige la société d'impression, vaille que vaille. La gestion peu adroite des dernières années l'inquiète. Des compétences lui manquent. Les fournisseurs affichent de plus en plus leur méfiance, tandis que les clients se raréfient. Il tente tout pour sauver l'entreprise, en vain.

Jules Kroll assiste à la fin de l'imprimerie familiale, à l'irréversible démantèlement de la société. Trois ans après son départ du prestigieux district de Manhattan, il ressent la douleur de l'échec, aggravée par son incapacité à aider les siens comme il le voudrait. Il est au chômage et vient d'avoir trente ans.

Gagné par un sentiment de révolte avivé par les idéaux qui gouvernèrent jadis son existence à la faculté de droit, Jules Kroll trouve rapidement la réponse à ce revers : la politique. Puisque les choses sont mal faites, il se décide à les changer.

Étudiant à Georgetown, Jules Kroll avait adhéré avec ferveur au parti démocrate. Les cadres locaux avaient rapidement repéré ce garçon poli et sérieux, juriste doué et militant passionné. L'étudiant avait intégré l'équipe d'assistants de

Robert Kennedy durant l'une de ses campagnes. De cette période encore proche, Jules Kroll conserve au début des années 1970 des réseaux et des amis prêts à le soutenir. Il choisit de se porter candidat aux élections du New York City council (il ne s'agit pas à proprement parler du conseil municipal, mais du conseil législatif de la ville, une instance qui n'existe pas dans les institutions françaises).

Le candidat Kroll investit sans compter son temps comme son argent. L'éphémère procureur et patron malheureux se mue en orateur fougueux. Tout novice qu'il est, l'entrepreneur du Queens attaché à l'enrichissement par le travail et à l'ascension sociale par le mérite incarne fièrement le parti du renouveau face à d'autres démocrates, conservateurs ceux-là – une bataille politique récurrente dans le New York des années 1970. À l'intérieur de l'île, les familles de l'aristocratie financière se transmettent des royaumes de génération en génération, chérissent un monde de préséances, soigneusement protégé dans les hauteurs de somptueux gratte-ciel. De ce côté-ci de l'East River en revanche, dans le Queens, ces sommets de privilèges irritent, parce qu'ils manifestent l'atavisme d'une hiérarchie sociale décadente, née sur le Vieux Continent.

D'une rive à l'autre du fleuve un schisme radical se dessine. Le postulant démocrate symbolise l'avenir et semble mobiliser les électeurs.

Les résultats du vote ne récompensent pourtant pas l'ardeur du prétendant. Son parti est taillé en pièces, proprement défait : une déconfiture magistrale. En 1972, après trois carrières aussi brutalement interrompues qu'inabouties, Jules Kroll n'est plus rien. Cinq ans après ces élections la justice, qui chemine sans hâte, souvent narquoise, parfois surprenante, jettera en prison son adversaire politique de 1972, Donald Manes, convaincu de corruption.

Pour l'heure, Jules Kroll additionne les infortunes. Au lendemain de sa défaite, il ne possède rien, ni emploi ni espoir de travail, presque aucune ressource. Il n'honore même plus ses factures. Si bien qu'un matin d'impatients créanciers amputent son maigre patrimoine de la voiture familiale.

Las des aventures malheureuses, Jules Kroll décide de se concentrer sur ses quelques compétences : le droit, la justice et son expérience d'investigation acquise au district de Manhattan.

Avant la fin de l'année 1972 il fonde un modeste cabinet d'audit : J. Kroll Associates<sup>1</sup>. Une société de service qui propose des enquêtes très poussées à l'intérieur des entreprises pour améliorer leur rentabilité. Fort de sa connaissance de l'imprimerie, il prétend traquer tous les maux propres au secteur. Quelques anciennes relations commerciales de son père le soutiennent. J. Kroll Associates signe son premier contrat avec Cadence Publishing, un imprimeur, notamment de bandes dessinées, qui sera longtemps son principal client.

À partir de 1974, patiemment, le cabinet développe une clientèle d'entreprises de taille moyenne. De petits patrons s'échangent son adresse. Lentement, Jules Kroll impose ses talents de détective auprès des entrepreneurs locaux.

Aux États-Unis, la profession de détective ne souffre pas du déficit d'image qui est le sien en France. Dans notre culture, les détectives portent des imperméables mastic, boivent du mauvais whisky, fument des cigarettes sans filtre et se prennent pour Mike Hammer lorsqu'ils épient les épouses volages. Pour le grand public, ce métier, vaguement superflu, mérite seulement de nourrir l'inspiration des scénaristes qui en font des personnages tantôt drôles, tantôt pathétiques. Aux États-Unis, la perception diffère radicalement. L'histoire reconnaît aux agences de détectives une place de choix dans l'édification du pays. Depuis les premières heures des États fédérés, les fonctions de police ont été partagées entre le secteur privé et le secteur public. Bien avant la création du FBI, des particuliers, enquêteurs autoproclamés, assumaient seuls toutes les activités d'investigation. Pinkerton Investigations Services Inc. représente le mieux cet héritage. Fondée à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, cette agence de détectives participa à la cam-

---

1. Les éléments biographiques qui suivent sont extraits des entretiens accordés par les cadres de Kroll-O'Gara et d'un abondant dossier consacré à l'agence par le *New York Times* dans son édition du 30 août 1992.

pagne pour imposer les lois sur l'ensemble des États fédérés. Basée à Washington, elle envoyait ses agents aux troupes des criminels qui rançonnaient les diligences, rackettaient, volaient. Ses nombreuses missions ont sécurisé les moyens de communication et pacifié l'Ouest. Aujourd'hui installée dans ses bureaux de Washington ou de New York, au 30 Wall Street, Pinkerton propose les mêmes services, quoique notablement orientés vers le renseignement économique.

En 1975, à New York, Jules Kroll progresse donc dans une profession reconnue, respectée et sollicitée. Rien d'original à renoncer à une carrière de procureur pour devenir détective privé, ce choix appartient au cours des choses dans le milieu de la justice. Hélas, la concurrence est vigoureuse. Sur la place de New York, les personnes qualifiées pour accomplir tous les types de recherches ne manquent pas.

À la fin des années 1970, tarauté par l'idée de se démarquer de ses rivaux, Kroll Associates privilégie l'information financière et économique, un secteur alors peu exploité par les grandes agences de détectives. Les cours du dollar et les opérations de Bourse domineront les années 1980, cette décennie verra le règne de la finance omnipotente. Jules Kroll le pressent. De cette intuition naîtra sa fortune.

Pour gravir les gratte-ciel et vivre un jour dans l'un de ces pics, le commerce d'une honorable agence de détectives ne suffit pas. Il faut autre chose. Kroll doit étoffer ses effectifs et muscler sa force de frappe sur les dossiers économiques. Il engage Bill Kish, une personnalité du FBI, à qui vingt-huit années au sein de l'agence fédérale, dont plusieurs en qualité d'« agent spécial », ont donné une expérience et un réseau d'informateurs salutaires. Ce seul recrutement renforce considérablement le crédit de la jeune société. Jules Kroll le comprend vite. Plus tard, il gardera pour principal souci de recruter constamment des cadres expérimentés, de plus de cinquante ans, venus des services de renseignement, de la police ou de la justice.

Avec le renfort de Bill Kish, les nouvelles ambitions affichées appâtent rapidement des clients plus importants. Moins de dix mois après ce recrutement, Jules Kroll signe enfin un

contrat à la mesure de ses appétits. 1979 : l'homme d'affaires britannique sir James Goldsmith lance une OPA (offre publique d'achat) sur un important fabricant de papier américain – Diamond International –, lequel prie Kroll de lui procurer des informations de nature à déstabiliser le financier. L'opération bâtie par Jimmy Goldsmith comporte, hélas pour le client de Kroll, peu de failles, et la mission ne parvient pas à la contrer. Simultanément, un autre personnage connu des milieux boursiers, Victor Postner, célèbre raider de Miami, s'attaque à Foremost-McKesson, un groupe qui distribue des vins et spiritueux et est également présent sur le marché pharmaceutique. Foremost élit Kroll Associates pour l'assister. Cette fois-ci, le cabinet se distingue. En examinant le patrimoine de Postner, il identifie toute sa fortune, notamment des possessions qui échappent au fisc. Au moyen de photographies aériennes, il prouve que le raider ne déclare pas une partie de ses biens, surtout des véhicules de valeur. L'information, habilement diffusée par Foremost-McKesson, provoque le retrait immédiat de l'offensive financière. Peu de temps après cette péripétie, un jury fédéral de Miami condamne même Victor Postner pour évasion fiscale<sup>1</sup>.

Ce succès déclenche la renommée de Kroll. Dans l'étroite artère de Wall Street, à l'angle de l'édifice du Stock-Exchange – la Bourse –, face à l'entrée du métro, près du marchand ambulant où les golden boys se rejoignent un instant à l'air libre autour de cafés brûlants dans des tasses de polystyrène, une pâtisserie débordante de crème à la main, toutes les discussions évoquent désormais ce prestataire de services rusé. Si les envies belliqueuses de Victor Postner ont échoué face à lui, le nouveau venu saura bien en infléchir d'autres. Pour les éminences financières, il devient important de connaître la ligne directe de Jules Kroll.

Au début des années 1980 s'amorce l'ascension vers le succès. Sur les différentes places boursières, les OPA se succèdent, établissent de nouvelles règles et modifient les attitudes. Ces mœurs naissantes fondent à elles seules un marché fécond, celui du ren-

---

1. *New York Times*, 30 août 1992.

seignement économique, terre promise pour Kroll Associates. Aucune agence ne conteste son savoir-faire dans cette partie. En dix ans, Kroll multiplie son chiffre d'affaires, ouvre plusieurs bureaux : à Washington, San Francisco, Los Angeles. En 1986 elle s'installe en Europe, à Londres ; ses premiers locaux se situent sur Curzon Street, dans l'immeuble autrefois occupé par le MI5 – les services de renseignement britanniques.

L'arrivée de nouvelles compétences appuie la croissance de la société : Steve Rucker, ancien responsable du Bureau des narcotiques dans le Bronx ; Arish Turle, précédemment officier des forces spéciales britanniques ; David Cook, ancien agent spécial du FBI ; Robert McGuire, ancien chef de la police new-yorkaise et ex-P-DG de l'agence Pinkerton ; Alan Brill, spécialiste du terrorisme technologique ; Joseph Rosetti, ancien patron de la sécurité pour l'ensemble des activités d'IBM à travers le monde ; David Rosenthal, spécialiste de la finance, qui vient de travailler trente-deux ans chez Merrill Lynch International comme directeur adjoint ; Brian Jenkins, expert en terrorisme à la Rand Corporation et ancien capitaine des « bérêts verts ». Jules Kroll invite les anciens des services de renseignement à rallier son agence.

C'est à cette période qu'un certain Bruce Dollar entre au service du cabinet. Son profil diffère radicalement des autres. C'est un fonctionnaire de l'Éducation. Plus tard, sur ses faits et gestes s'exercera à maintes reprises la sagacité des inspecteurs de la DST et des officiers de la DGSE. Notamment parce que, dans les années 1990, il supervisera les principales opérations conduites par Kroll sur le territoire français.

Ma première rencontre avec Bruce date de l'hiver 1997, au Café de la Mairie, place Saint-Sulpice à Paris, quelques mois après son départ de Kroll Associates, après onze années de service. Au premier étage, entre trois tables cernées par des étudiantes, devant deux grogs, il me raconte la fin de ses activités en France. À sa manière. Plusieurs contacts officieux au ministère de l'Intérieur s'expriment, eux, à voix basse à son sujet. Dans leurs dossiers, Bruce Dollar reste un personnage de l'ombre, puissant, à l'origine de missions hostiles aux inté-

rêts français. L'homme m'intéresse pour cette raison, et pour d'autres : il connaît Jules Kroll depuis longtemps – il a collaboré avec lui dès 1984, période clé pour la compagnie. Grâce à ce contact, j'espère mieux comprendre comment s'est bâtie la multinationale du renseignement. Avantage de taille : comme il ne travaille plus pour Kroll Associates, ses propos seront plus libres.

Été 1998, je décide de le revoir, chez lui cette fois, à New York. Dans les rues de Manhattan, même après 21 heures, la température peine à descendre au-dessous de 30°. Bruce Dollar habite à l'extérieur de la ville, à soixante kilomètres au nord-est, dans une gracieuse bourgade. Vendredi 24 juillet, 16 heures, exercice de suffocation synchronisé avec des millions de New-Yorkais ; j'espère humer un air plus frais dans cette lointaine banlieue. Je file à Grand Central Station, la monumentale gare new-yorkaise. Dans l'immense salle des pas perdus, des centaines de personnes pressées transitent. Au plafond, les représentations célestes captivent le regard des touristes, arrêtés au milieu du flot des New-Yorkais, tels des récifs. Les verrières hautes de vingt-cinq mètres éclairent le hall et le grand escalier qui mène aux guichets, en contrebas... *La Mort aux trousses* d'Alfred Hitchcock, c'est ici.

Le train traverse Manhattan, plonge dans une forêt profonde, passe plusieurs villages. Après une heure : arrêt. Je quitte la gare, prêt à un long entretien avec l'un des agents de renseignement privés les plus épiés par les services français, soupçonné des pires manœuvres contre notre patrimoine économique. Je m'apprête à coudoyer un mystère.

Sorti d'une grosse voiture sombre japonaise, Bruce me lance un salut amical. Grand, cheveux gris clairsemés, des yeux clairs, le visage plutôt jovial, il est vêtu d'un polo bleu au col déformé, d'un short vaguement marron, d'une paire de tennis manifestement ancienne. Nous partons. Sur la banquette arrière, un chien déborde d'affection. Direction, le supermarché. Point d'interview-confiance sur les actions de Kroll. Bruce m'avise d'un programme chargé : sa femme revient du travail vers 19 heures, les courses doivent être fai-

tes ; auparavant, nous devons récupérer sa fille à la sortie de son camp de vacances, la conduire chez le médecin, puis rentrer préparer le barbecue. Nous passons une soirée charmante, sans jamais évoquer Kroll. La maison recouverte de bois blanc, plantée sur le versant d'un vallon au-dessus d'un ruisseau, fait oublier la tension de Manhattan. La piscine creusée au milieu de la végétation dissout les moiteurs de la ville. Sur le gril, l'espadon, pêché un peu plus à l'est, embaume tout le jardin. Pour l'accompagner, Bruce sort de l'obscurité de sa cave un merveilleux chablis. Avec sa femme et leur fille, nous parlons des charmes de Paris, de l'ivresse de New York, d'Albert Camus. Des sons et des odeurs lui manquent : les olives à la provençale, la programmation musicale de FIP...

Ce soir-là, de retour dans mon hôtel sur la 52<sup>e</sup> rue, je me couche de bonne humeur, à côté de mon bloc-notes demeuré fermé toute la journée. Belle soirée, excellente compagnie, bon vin ; tant pis pour le reste.

Je revois Bruce la semaine suivante. Nous nous retrouvons dans le patio d'un petit restaurant à la mode, dans Greenwich Village. Cette fois, nous nous entretenons exclusivement de l'épopée de la J. Kroll Associates et de son propre parcours.

Bruce Dollar termine ses études en 1967, à l'université de Columbia, avec un titre de docteur en science de l'éducation. Après plusieurs années astreignantes, vécues au rythme des petits boulots et des longues heures d'études, il adopte momentanément une vie plus voluptueuse. Le jeune homme s'envole pour la vieille Europe, avec l'idée de vivre à Paris une année de découverte et d'expériences. Il s'inscrit en licence de philo, plus pour posséder un statut que pour comprendre les finesses de l'existentialisme. En 1968 il participe à l'allégresse des journées de mai... Il en conserve un brin de nostalgie : « Pendant les barricades, c'était fabuleux. »

Au début des années 1970, de retour aux États-Unis, il intègre le New York Board of Education. Haut fonctionnaire de l'administration de la cité, il dépend du bureau qui dirige le système scolaire. La ville compte plus de mille écoles, et les services de l'Éducation représentent le plus important

employeur de New York. En 1983, les aléas de la moralité et ses ambitions modifient le cours de son existence. Un scandale financier implique le directeur du service éducatif de New York. L'équipe démissionne.

« J'ai perdu mon travail du jour au lendemain. Mais c'était une chance pour moi. Ces années passées au service de l'Éducation m'avaient épuisé, vidé. Je cherchais depuis longtemps à changer, sans trop savoir que faire<sup>1</sup>... » À la lettre K de son carnet d'adresses paraît alors le numéro de téléphone de Jules Kroll. Des liens de parenté éloignés unissent les deux hommes. Ils s'apprécient et se voient régulièrement. Bruce est sans travail, Jules lui propose une place de consultant, pour le dépanner, en attendant de trouver un emploi plus conforme à ses aspirations.

Nous sommes en 1984. Dans les murs de J. Kroll Associates, une trentaine de personnes se retrouvent tous les matins. La taille de la société demeure modeste ; pour peu de temps. La prolifération des OPA apporte des dizaines de contrats. Les clients ne manquent plus ; la direction traque sans relâche les individus multidisciplinaires, ouverts d'esprit, capables de mener des enquêtes dans les milieux financiers. Dans ce genre d'activité, les curriculum vitæ varient considérablement. Le monde du renseignement tient de l'auberge espagnole : délicieuse zone de confusion, incompréhensible aux chasseurs de têtes. Un facteur unit pourtant cette troupe disparate. Ce dénominateur commun, une formule devenue célèbre du responsable de l'agence de Los Angeles le résume : « *Kroll is full of corporate misfits.* » Traduisons : Kroll rassemble des gens possédant une bonne formation, des compétences, mais à la personnalité atypique, incapables de rentrer dans le moule, d'assumer des responsabilités classiques. L'auteur de cette définition s'appelle Charley, il est diplômé de Harvard et de Yale, fils d'ambassadeur et définitivement aventurier dans l'âme.

Bruce Dollar me semble partager pareille tournure d'esprit. Je songe à une anecdote datant des années 1970. Las de ses

---

1. Rencontre avec l'auteur, été 1998.

échecs sentimentaux, aspirant à un grand amour avec une créature obligatoirement belle et savante, et animé de sens pratique, il décide de passer les tests du Mensa, puissante association qui regroupe les personnes possédant les plus forts QI de la planète. Il veut être coopté, mais uniquement pour y rencontrer une fille belle et forcément intelligente.

Déception : « Dans mon esprit, il y avait au Mensa des beaux culs intelligents. Après avoir été admis, je suis allé deux ou trois fois à leurs réunions. En réalité, les gens y sont assez ennuyeux. C'est triste de penser que l'on peut trouver des amis parmi des gens qui n'ont rien en commun sauf leur intelligence. Les personnes à la fois intelligentes et intéressantes n'ont pas besoin de cela. Il y avait cependant près de l'association un club, le Playboy Bunnies, qui n'avait rien à voir, mais qui était plein de jolies filles... »

« Esprit nomade », disent les professionnels des ressources humaines.

Cette capacité à changer facilement de sujet, à analyser les problèmes de façon transversale, multidisciplinaire, séduit Jules Kroll. Ce profil, original, convient parfaitement. Les activités de renseignement requièrent des dispositions spécifiques. Prenons pour illustration une mission dont la cible serait une maison d'édition française. Pour produire des analyses pertinentes, le responsable des opérations gardera en permanence à l'esprit la législation en matière d'édition, la situation comptable de la société, les statuts juridiques et fiscaux, y compris de ses filiales, tous les résultats comptables, son réseau de fournisseurs et de distributeurs, leurs liens commerciaux, le parcours des cadres de la société, leur culture, tous leurs antécédents juridiques et commerciaux, enfin leurs relations avec les médias et le pouvoir politique... Les besoins en spécimens aptes à ces gymnastiques neuronales conduisent donc des dirigeants – comme ceux de Kroll Associates – à s'intéresser à des individus tels que Bruce Dollar.

En 1984, ce dernier s'avance sur la pointe des pieds. Là où marche Jules Kroll planent parfois dans l'atmosphère des vapeurs de soufre. Ces effluves attisent sa curiosité mais aler-

tent sa prudence. Il débute avec l'idée de vivre une expérience originale mais ponctuelle, avant de retrouver une place dans l'enseignement. Il a trente-neuf ans. Avec son doctorat en science de l'éducation, et quelques années passées dans la fonction publique de la ville de New York, Bruce Dollar se distrait maintenant comme apprenti au renseignement.

C'est le temps où le petit peuple de Wall Street découvre l'importance des OPA. Chaque semaine, un groupe, une société, une banque d'affaires, engloutit une entreprise et fait disparaître une cote. Sur les tableaux des agents de change, des noms s'évanouissent.

Les collaborateurs de Jules Kroll consacrent peu à peu tout leur emploi du temps à des missions liées à des OPA. Bruce Dollar débute par le poste le plus bas dans l'organigramme de l'agence : délégué aux archives. Il court les palais de justice pour collecter des informations sur des personnalités liées à tel ou tel raid financier. Ainsi, chargé d'inspecter le passé judiciaire d'un homme né à Brooklyn, il doit aller au tribunal de ce quartier qui, seul, possède tous ses antécédents. Le néophyte se déplace et inspecte méthodiquement la liste des décisions rendues ; fastidieux. L'ancien fonctionnaire de la ville prend pourtant goût à ce travail. Bill Kish, transfuge du FBI, le convainc de persévérer dans cette voie, l'encourage, le guide.

La période des premiers pas de Bruce Dollar coïncide avec la genèse de la croissance de Kroll. Sans que son fondateur le réalise immédiatement, travailler sur les OPA dans les années 1980 oblige à acquérir le savoir-faire d'une société de renseignement moderne.

Jules Kroll reçoit alors les appels de P-DG souvent désespérés, toujours angoissés. Scénario habituel : le président d'un conseil d'administration part un matin à son bureau, tranquillement, feuillette avec détachement le *Wall Street Journal* à l'arrière de sa Lincoln noire avec chauffeur, quand, par téléphone, son directeur général lui rappelle l'ordre du jour de sa première réunion. Dans les rues de Manhattan, les livreurs ralentissent la circulation, la climatisation ronronne,

belle mécanique, bien huilée. Dix heures, ouverture de la Bourse, premières cotations. Dans la Lincoln insonorisée, comme chaque jour à la même heure, le chauffeur, prévenant et familier des moindres habitudes de son patron, augmente le volume de la radio, pas trop, juste pour les infos. Soudain, le chaos. Plus rien ne ronronne. Le speaker vient d'annoncer que le principal concurrent du P-DG l'attaque, le rachète, là, tout de suite... OPA ! La voiture s'immobilise, le patron descend et file en métro – plus rapide – vers son bureau. Onze heures, le téléphone de Jules Kroll sonne : « Je suis victime d'une opération d'achat inamicale, j'ai besoin de lancer une contre-attaque, immédiatement. »

L'urgence et le statut de l'interlocuteur fixent le cadre de la mission : investigations financières et moyens quasi illimités. Dans ces moments, le P-DG agressé ne mégote pas sur le montant des honoraires. Une fois le contrat signé, le cabinet réunit une cellule pour lancer les opérations. La tâche englobe une kyrielle de missions, chacune confiée à un spécialiste : recueillir toutes les informations sur le conseil d'administration du groupe « ennemi », connaître la personnalité des membres, leur vie, leurs faiblesses, constituer des biographies des cadres de la direction, connaître leurs richesses, apprendre toutes les erreurs de gestion imputables à la direction, etc.

L'ensemble de ces investigations forme une mission de renseignement à part entière. Grâce à ces résultats, la victime mènera une contre-attaque sur la base d'une stratégie immuable : affirmer partout que le postulant à l'acquisition est un incapable accompli, voire un manipulateur auteur d'un ignoble complot. On dévoile opportunément les preuves qui étayaient ces accusations. Pour y parvenir, Kroll commande à ses limiers de fouiller tous azimuts.

Anne H. Tiedemann dirige aujourd'hui les affaires européennes de l'agence. Après dix années passées sur des enquêtes aux États-Unis, elle travaille depuis un an au bureau de Londres. Cette dame brune aux cheveux courts, aux traits durs, le regard autoritaire, assumait autrefois diverses responsabilités dans des institutions de Wall Street ; chez Smith Bar-

ney, puis à la succursale de l'UBS (Union des Banques suisses). Elle entre dans l'entreprise de renseignement à la fin des années 1980, pleine période des OPA. « J'ai été embauchée quand Kroll travaillait beaucoup sur les OPA hostiles. Nous nous portions à la défense de clients subissant des offres d'achat inamicales. Mon expérience à Wall Street a alors beaucoup compté. Je m'étais déjà fait les dents dans des enquêtes sur les entreprises, sur ces recherches dont Kroll est devenu le spécialiste<sup>1</sup>. »

Les véritables raisons du lancement d'une OPA appartiennent souvent au domaine du secret. Christopher T. Market évolue chez Kroll depuis sa sortie de l'université, en 1983. Aujourd'hui directeur général adjoint au siège mondial de la compagnie, à New York, il évoque parfois des souvenirs d'OPA machiavéliques...

« Par exemple, une société britannique prétend acheter une société française. Celle-ci ne le souhaite pas et se défend. Elle nous contacte pour comprendre les raisons de cette OPA. Après nos enquêtes, nous découvrons que la société britannique agit en réalité pour le compte d'une autre société française<sup>2</sup>... »

Entre 1985 et 1990, peu à peu, grâce à ces OPA répétées, l'agence invente un genre nouveau : la traque financière. Chaque mission l'oblige en effet à ne rien ignorer des ressources des uns et des autres, des montages juridiques discrets dans des paradis fiscaux et des comptes en banque en Suisse ou au Liechtenstein. Cette volonté de trouver tous les éléments obscurs liés à une OPA amène la J. Kroll Associates à devenir, à la fin des années 1980, la structure la plus puissante en matière de renseignement financier. Le développement de ces compétences fondera sa réussite.

Plus tard, à compter de la période 1992-1993, quand le nombre d'OPA diminuera substantiellement, Kroll emploiera ses talents dans tous les secteurs du renseignement propres à intéresser les multinationales. Ainsi, alors que dans les

---

1. Rencontre avec l'auteur, mai 1998.

2. Rencontre avec l'auteur, New York, été 1998.

années 1980 Kroll Associates réalisait la moitié de son chiffre d'affaires sur les OPA, aujourd'hui ces dernières en représentent moins de 10 %.

Les succès de Jules Kroll dans ces grandes opérations à Wall Street, largement médiatisées, attirent à lui l'intérêt de responsables étrangers au monde de la Bourse, au-delà même des frontières américaines. Des gouvernements, des institutions publiques figurent rapidement parmi ses clients. Même si le nombre de ces dossiers demeure limité, ils contribuent à bâtir une réputation internationale. Entre 1987 et 1990, « l'affaire Baby Doc », l'un de ses premiers hauts faits de guerre, fait alors de Kroll une agence de renseignement privé planétaire. Au septième étage du 900 Third Avenue, à Manhattan, Elisabeth Hunter, directrice des affaires publiques, me le rappelle en levant le menton, la pupille brillante de fierté<sup>1</sup>.

Jean-Claude Duvalier, *alias* Baby Doc, « président à vie » d'Haïti, chef des sanguinaires « tontons macoutes » et responsable de la décadence de son régime, trébuche un matin de février 1986 pour le plus grand bonheur de son peuple. Une violente insurrection, soutenue par les États-Unis pour des raisons essentiellement stratégiques et un tantinet humanitaires, le renverse et le pousse à fuir.

Baby Doc, effrayé par les agitations, trouve asile en France, sur la Côte d'Azur. Pour être à l'abri du besoin, le dictateur déchu a emporté avec lui une part importante des fonds de son pays, richesses extraites par son peuple, que l'on retrouve, çà et là, sur des comptes à numéro dont il est l'heureux titulaire. Sa fortune atteint, dit-on, 120 millions de dollars.

Au même moment, en Haïti, une période instable commence, qui cessera en 1990 avec l'élection à la présidence de la République de Jean-Bertrand Aristide. Le gouvernement américain assiste les bonnes volontés politiques dans cette phase de transition.

Toutes les initiatives pour redresser la situation se heurtent

---

1. Rencontre avec l'auteur, New York, été 1998.

à des problèmes budgétaires contraignants. Le pays est lourdement endetté. Le moindre denier est le bienvenu. Au début de 1987, les autorités haïtiennes embauchent le cabinet d'avocats américains Stroock & Lavan : objectif, contacter Kroll pour identifier tous les avoirs de Jean-Claude Duvalier afin d'attaquer l'usurpateur en justice et récupérer les fonds.

L'enquête s'étale sur trois ans. Kroll mobilise cinquante enquêteurs et analystes. La mission de renseignement se déroule sur tous les continents ; outre l'Amérique du Nord, la traque des avoirs du dictateur passe par le Mexique, Panama, la France, la Grande-Bretagne, la Suisse, le Luxembourg, la Belgique, le Liechtenstein, et naturellement les Caraïbes. En trente mois de recherches, les agents retrouvent des copies de chèques, de factures, identifient les comptes en banque et les titres de propriété. Comment ? Ils inventent des prétextes, se fabriquent des identités. Tantôt riches collectionneurs, parfois banquiers d'affaires, un moment fonctionnaires européens, ces hommes choisissent le pedigree le mieux adapté aux circonstances, celui qui permet légitimement de poser des questions, de pénétrer des groupes d'hommes d'affaires, des cercles d'amis. Le résultat stupéfie les spécialistes du renseignement. J. Kroll Associates est en mesure de présenter aux autorités haïtiennes plus qu'une liste, un trésor de guerre : Baby Doc est à la tête de cinq appartements dans Manhattan, dont un dans la Trump Tower (estimation : 2,5 millions de dollars), d'un bateau de course à Miami, d'un yacht de vingt-cinq mètres (valeur : 6 millions de francs), de comptes en Suisse et dans plusieurs paradis fiscaux. L'agence retrouve également la collection de toiles de maîtres personnelle de Baby Doc, cachée dans les entrepôts d'une banlieue peu fréquentable de Washington.

En 1989, grâce aux ennuis suscités au clan Duvalier, tous les initiés connaissent J. Kroll Associates. Cette année-là, le bilan de la société affiche 50 millions de dollars de chiffre d'affaires. Au cours des années 1987, 1988, 1989, les bénéfices ont grimpé de 50 % à chaque exercice. Jules Kroll n'a pas encore cinquante ans et, pour la première fois, il tient une réussite.

Forte de ses performances, l'agence commence à lancer ses activités en Europe. Notamment en 1989, à Paris, dans le cadre d'une opération financière lancée contre la maison Louis Vuitton.

À la même période, à la City de Londres, l'OPA la plus ambitieuse de la décennie surgit un calme matin de juillet. Elle devient le feuilleton de l'été. En Grande-Bretagne, un large public se passionne pour ce thriller financier : sir James Goldsmith part en croisade pour conquérir BAT (British American Tobacco).

Pour ce coup, James Goldsmith s'assure de puissants alliés, Jacob Rothschild et Kerry Packer. Les trois mauvais garçons des finances se fédèrent dans une holding : Hoylake. Les sommes en jeu représentent 135 milliards de francs. Pour se défendre, BAT engage Kroll Associates. L'agence possède un dossier sur James Goldsmith depuis 1979. Le pilier de la finance britannique, endurci par plusieurs années à la City – où toute notion de fair-play se volatilise devant le tableau des valeurs –, prévient tous les coups, évite les pièges. Probablement épaulée par d'anciens des services anglais, la holding Hoylake identifie les activités et méthodes nouvelles de Kroll et les dénonce publiquement. L'affaire fait grand bruit. Le *Sunday Times* explique comment les agents de Kroll fouillent les poubelles. À la Chambre des communes, le député Gerald Howarth, ami du financier, prononce un bref discours alarmiste : il soupçonne les agents de Kroll de pratiquer des écoutes téléphoniques sauvages. L'agence, victime de son succès, semble à son tour étroitement surveillée. Elle ne réussit pas à trouver d'éléments compromettants contre les membres de Hoylake. Pour la deuxième fois, sir Goldsmith lui tient tête.

Nous sommes au début des années 1990. Jules Kroll signe des contrats avec les puissants de la planète. Ses profits enregistrent encore des hausses régulières. Il investit massivement dans l'implantation géographique. Des bureaux ouvrent dans toutes les capitales des pays industrialisés. Pas de franchises, les filiales à l'étranger agissent toutes sous l'autorité du siège new-yorkais.

En France, certains observateurs avertis assistent à l'installation de l'antenne parisienne. Dans les premiers temps, les responsables du renseignement ne semblent pas y prêter attention. Si la DST s'y intéresse, c'est pour conduire de simples observations de routine. Et pourtant...

A la même époque, dans les bureaux de la Direction des renseignements généraux, on assiste à la mise en place d'une antenne de l'antenne parisienne. Elle devient le lieu de travail de l'antenne parisienne. Elle est dirigée par un officier de l'antenne parisienne. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

Il faut se rappeler que l'antenne parisienne a été créée en 1939. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

Il faut se rappeler que l'antenne parisienne a été créée en 1939. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

Il faut se rappeler que l'antenne parisienne a été créée en 1939. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

Il faut se rappeler que l'antenne parisienne a été créée en 1939. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

Il faut se rappeler que l'antenne parisienne a été créée en 1939. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

Il faut se rappeler que l'antenne parisienne a été créée en 1939. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages. Elle est chargée de la réception et de la transmission des messages.

## CHAPITRE II

# DST contre Kroll : une guerre secrète

*« Je trouve plutôt flatteur que, chez vous en France, l'on nous imagine liés à la CIA<sup>1</sup>. »*

Alden R. TAYLOR,  
Business Intelligence Service,  
Managing Director & Practise Head,  
Kroll-O'Gara Headquater, New York.

Juillet 1990. Kroll Associates s'établit en France. Depuis Londres, le cabinet vient d'intervenir dans l'opération Louis Vuitton. La perspective de gagner d'autres clients dans l'Hexagone l'incite à installer une filiale.

David Rosenthal, soixante ans environ, traverse l'Atlantique pour séduire la France. Engagé par Jules Kroll quelques années plus tôt, il bénéficie d'une confiance totale. Point fort : son expérience de plus de trente ans dans la finance, chez

---

1. Rencontre avec l'auteur, été 1998, New York.

Merril Lynch, une banque d'affaires mondialement connue et respectée. Il s'agit de ne pas effrayer les Français. De cette vénérable institution, David Rosenthal conserve pourtant une pratique dans des domaines très voisins des préoccupations quotidiennes de Kroll. Jusqu'au milieu des années 1980, au poste de directeur, il exerce une surveillance attentive des fraudes boursières et des flux d'argent sale susceptibles d'impliquer la banque à son corps défendant (ce passé pourrait expliquer les relations étroites apparues avec le temps entre Kroll et Merrill Lynch).

À la rentrée 1990, Rosenthal cherche à rencontrer des patrons. Il expédie des plaquettes à des dirigeants sélectionnés, présente les capacités de l'agence lors de petits déjeuners d'affaires dans des palaces parisiens. Une démarche commerciale classique qui vante des prestations très spéciales. Peu importe, nul n'est dupe. En petit comité, les responsables des grands groupes évoquent, sans détour, les multiples besoins en activités de renseignement.

Avec Kroll, ils ne voient pas se présenter à eux des hommes en imperméable mastic, proposant de forcer des coffres-forts, manières surannées. On leur offre les services de véritables professionnels du renseignement, exercés aux manipulations psychologiques et à l'entrisme, parfaitement intégrés au tissu économique. Des services de renseignement économique modernes et privés.

Noël approche, et la jeune filiale reçoit déjà la confiance de quelques entreprises. Les autorités ne montrent aucune hostilité particulière. Kroll Associates France se prépare un avenir radieux, semblable à celui de ses entités sœurs à l'étranger. Mais, trois mois plus tard, en mars 1991, ce développement prometteur subit un ralentissement inattendu et brutal.

L'installation, presque anodine, de la filiale française masque en réalité, selon les autorités hexagonales, d'intenses activités d'espionnage économique. En 1990 et 1991, trois affaires majeures compromettent Kroll et déclenchent une

guerre de position entre l'agence et la DST qui durera six ans.

Tout d'abord, l'arrivée de Kroll en France coïncide avec le début de la guerre du Golfe. Apparemment sans relation de cause à effet, ces deux événements se télescopent pourtant, et violemment. Un matin, des officiels constatent, hébétés, l'existence d'une enquête de Kroll sur les accointances entre la France et l'Irak. Les finances irakiennes, la guerre du Golfe et la mitoyenneté des politiques de Paris et de Bagdad de 1980 à 1990 forment le cadre de cette affaire d'État.

À la fin des années 1980, l'Irak peine à assurer son autosuffisance. Le régime dictatorial importe chaque année pour 2 milliards de dollars de produits de première nécessité. Son conflit avec l'Iran occasionne des pénuries. Bien que largement voulue et soutenue par l'Europe et l'URSS, la guerre hypothèque sa prospérité économique. En 1985, la chute du prix du baril de pétrole – son unique richesse – aggrave la situation. Les expéditions guerrières saignent les générations actives des deux nations : un million de morts et deux millions de blessés recensés lors de l'armistice en juillet 1988. Les huit années de combats frontaliers grèvent les finances irakiennes : 150 milliards de dollars d'effort de guerre, auxquels s'ajoutent 60 milliards de dollars nécessaires à la reconstruction. En 1990, la dette de Bagdad s'élève à 80 milliards de dollars, et ses revenus trop faibles l'empêchent d'honorer ses créances. L'économie exsangue mène le pays à la faillite.

La dictature militaire du régime Baas lorgne alors naturellement le Koweït. L'émirat, indépendant en 1961, profite d'une richesse arrogante depuis le début du siècle, grâce à sa situation sur la route des Indes et à la protection des Britanniques d'abord, grâce à ses exceptionnelles réserves pétrolières ensuite. Saddam Hussein, tyran de culture laïque et martiale, agit en chef de guerre, selon les besoins impérieux du moment. Pauvre mais surarmé, l'Irak, renouvelant des actions conduites en 1961 et en 1973, part une nouvelle fois emplir ses caisses chez son voisin privilégié. Août 1990, les

soldats irakiens font leur marché dans Koweït City, fraîchement envahi.

La suite tient en haleine les téléspectateurs des pays riches. L'audience de CNN (Cable News Network), et la menace des États coalisés croissent en harmonie. Les reflets verts fluorescents des frappes aériennes dans la nuit de Bagdad composent un curieux spectacle télévisuel. Le 15 janvier 1991, l'ONU autorise une offensive contre l'Irak. À la fin du mois de février, les troupes coalisées triomphent sans trop de péril, le Koweït est libéré, et Saddam Hussein vaincu.

Durant leurs sept mois d'exil forcés, les dirigeants koweïtiens de la dynastie Sabbah versent des subsides pour payer les frais engagés par leurs libérateurs. À l'invitation des États-Unis, ils subventionnent même des actions indirectement liées au conflit. Pour preuve : à l'automne 1990, l'ONU décrète le gel de tous les avoirs irakiens ; le Koweït paie alors une enquête privée pour inventorier de façon exhaustive lesdits avoirs. J. Kroll Associates en est chargé. Jules Kroll gagne ce jour-là le contrat le plus célèbre jamais confié à une société de renseignement privée : retrouver l'argent de Saddam Hussein.

En décembre 1997, à Londres, dans l'un des luxueux clubs de Sa Majesté réservés aux hommes, je discute de cet épisode avec l'une des éminences grises de Kroll, laquelle, sept ans plus tôt, avait supervisé personnellement une partie des investigations. Ancien membre opérationnel du MI6<sup>1</sup>, intelligent, fin, volontiers mystérieux, soucieux de son anonymat, il me livre avec un détachement amusé ses souvenirs de l'enquête.

Le gouvernement irakien se compose alors de militaires et de membres de la famille de Saddam Hussein. Tous les cadres dirigeants exercent leurs fonctions à l'appui de compétences acquises au sein du parti Baas. Difficile de s'émanciper de sa culture. Dans cette assemblée, un rien martiale, point

---

1. Services de renseignement extérieurs britanniques, officiellement appelés Secret Intelligence Service. QG situé au 100 Westminster Bridge Road, Londres.

de responsables rompus aux subtilités de la finance internationale. Les exercices comptables, les jeux d'écritures au-delà des frontières ne concernent pas ce monde. Dans cette pratique du pouvoir, les comptes à numéro et les arborescences de sociétés offshore éveillent la méfiance. Les militaires irakiens ne jurent que par l'argent palpable, les billets de banque, l'or et toutes les matières qui sonnent et trébuchent : grands guerriers, piètres financiers.

Donc, pour glorieuse que soit la mission confiée à Jules Kroll, elle se révèle d'une simplicité déconcertante.

Certes, des intermédiaires irakiens gardent des fonds pour Saddam Hussein dans des paradis fiscaux, mais il n'est guère compliqué de trouver leurs noms. Les montages juridiques sont rudimentaires. Comme ils n'accordent aucune confiance aux dispositifs des sociétés fiduciaires, les avoirs du dictateur se repèrent le plus simplement du monde : en cherchant dans des registres commerciaux les patronymes de ses proches. Pour les limiers de Kroll, l'affaire se révèle autrement plus facile que de pister les fonds de tel ou tel raider. Nul besoin, ici, d'infiltrer l'entourage d'un banquier helvétique, histoire de découvrir l'individu qui se dissimule derrière un compte à numéro.

Au début du mois de mars 1991, après seulement quatre mois d'enquête – un record –, l'agence Kroll communique ses résultats au gouvernement koweïtien. Une fois n'est pas coutume, les commanditaires de la mission engagent la société de renseignement à en rendre publiques les conclusions. La bataille contre Saddam Hussein et ses soutiens se déroule également dans le champ médiatique. Dans la semaine du 20 mars 1991, des journalistes de CBS<sup>1</sup>, opportunément informés de cet épisode, contactent Jules Kroll. Ils conviennent d'une interview. Le réalisateur du reportage aspire à animer ces entretiens et à restituer l'expertise financière dans un style attrayant.

---

1. Columbia Broadcasting System : l'une des principales chaînes de télévision généralistes américaines.

Le jour de l'enregistrement, Jules Kroll occupe l'écran. Sa silhouette s'ancre dans le viseur des cadres. Il est grand, massif, le cheveu gris et rare, les yeux clairs. Son apparence ne varie pas des autres jours : chemise italienne de belle facture, épaisses bretelles colorées, cravate à motif. Un uniforme immuable, en toutes circonstances : Jules Kroll semble être venu au monde ainsi habillé.

À l'arrière-plan, une mappemonde où figurent des drapeaux indique les lieux où siègent des avoires irakiens, illustre les propos. Le réalisateur demeure dubitatif, le spectacle se résume à une litanie de noms de sociétés et de banques, énumération rébarbative, même si l'odieux Saddam Hussein passionne les foules. Les journalistes cherchent un élément visuel attractif. Compulsant les notes de l'agence, ils remarquent la présence d'un groupe de presse international parmi les sociétés qui abritent des fonds irakiens : bingo ! Un assistant file vers un kiosque pour acheter tous les titres diffusés par l'éditeur visé.

Le dimanche 24 mars au soir, dans son émission « Sixty Minutes », en « prime time », CBS dévoile les avoires de Saddam Hussein, détaillés dans une interview exclusive de Jules Kroll, patron de la célèbre agence de renseignement. Les bandes-annonces alléchantes attirent une audience nombreuse. En ouverture, à l'écran apparaissent des dizaines de couvertures de magazines, la majorité des titres sont français. Derrière ces images, un commentaire annonce : « Saddam Hussein, c'est ça ! Le dictateur irakien dispose d'une partie du groupe Hachette, l'un des magnats de la presse française et européenne. » À l'antenne, Jules Kroll désigne Montana Management Inc., société de droit panaméen tenue par des Irakiens. Montana possède 8,4 % de Hachette S.A. Une société suisse, Midco Financial, héberge Montana à son siège genevois. Pour découvrir les grands secrets de ce montage financier, il suffit de fouiller dans les archives du registre suisse des sociétés, ouvertes au public. Les noms des représentants de Saddam Hussein apparaissent : Alladin Hussein Alwan pour Midco Financial et, pour Montana, Barzan al-Tikriti, chef des services secrets irakiens et demi-frère de Sad-

dam<sup>1</sup>. Jules Kroll énumère ensuite d'autres placements réalisés au profit de l'Irak, cette fois sans prononcer de noms. Les placements répertoriés représentent 10 milliards de dollars.

Le lendemain, la presse internationale diffuse l'information. Le cas Montana déclenche de longues réflexions, dans le *Wall Street Journal*, le *Financial Times*, *Libération*. Les éditorialistes s'effarouchent quant à la probité des grands patrons. L'union entre Hachette et Montana s'avère cependant être le seul exemple précis, avec des entités nominativement désignées. Pour les autres, Jules Kroll évite de s'avancer trop loin. Seul le *Wall Street Journal* évoque prudemment l'Allemand Daimler Benz.

Lundi 25 mars, Paris : au siège du groupe Hachette, le service communication s'agite. La présidence rédige un communiqué en toute hâte : « Montana Management est une société d'investisseurs institutionnels, dont nous ne connaissons pas les actionnaires. Elle est assimilable à un fonds commun de placement. De plus, elle ne peut jouer aucun rôle dans la gestion de l'entreprise<sup>2</sup>. » Jean-Luc Lagardère, P-DG du groupe, intervient personnellement pour rassurer ses partenaires. Ce qui n'empêche pas, à la Bourse, le titre Hachette de chuter de 3,8 % dans la journée.

Ce 25 mars 1991, le ministère de l'Intérieur découvre, abasourdi, l'existence de Kroll. Et la nature de ses activités. Pour l'opinion publique, l'affaire résulte des enchevêtrements qui caractérisent la finance internationale. Au pire traduit-elle un manque de vigilance des dirigeants de Hachette dans le choix de ses actionnaires minoritaires ! Le service de presse de Jean-Luc Lagardère calme, lentement, le public par des bulletins rassurants.

Au cabinet du ministre de l'Intérieur, au ministère de la Défense, à la Délégation générale à l'Armement (DGA), on oppose un autre ton. Personne ne songe à se montrer rassu-

---

1. Barzan al-Tikriti dirigea le Mukhabarat al-Ama, les services de renseignement irakiens, de 1980 à 1985. Résident en Suisse, devenu ambassadeur de l'Irak auprès de l'ONU à Genève, y aurait coordonné jusqu'en 1998, selon des sources arabes, les réseaux financiers clandestins du régime.

2. Communiqué du groupe Hachette, 25 mars 1991.

rant, divers soupçons agitent les initiés, plusieurs spécialistes parlent d'affaire d'État. Dès les premières heures du jour, ce même lundi, les observateurs se concentrent sur l'autre pôle du groupe Hachette : Matra. Lequel regroupe toutes les activités de l'armement du géant : ventes de missiles, moyens de communication militaire...

Pour les Français, la dénonciation de Jules Kroll vise avant tout Matra. Les accusations contre Hachette et ses publications ne sont qu'un leurre pour attirer l'attention du grand public, plus familier des titres de presse que des armes.

À cette époque, et depuis près de dix ans, les dirigeants de Matra chérissent particulièrement les représentants irakiens. Le régime Baas fait partie des clients fidèles, et ses besoins en armement demeurent constants. Pour de si bons consommateurs, supportant une guerre contre l'Iran qui sert la France, l'Élysée et Matignon se montrent compréhensifs. Le gouvernement français offre plusieurs avantages. Parfois, il classe des contrats « secret défense », afin d'accorder dans des clauses discrètes de menus privilèges aux amis irakiens<sup>1</sup>. Ces liens ténus commencent dès le début des années 1980, le nouveau président François Mitterrand, élu le 10 mai 1981, les approuve. Cette stratégie ne résulte pas seulement de considérations mercantiles, elle découle des événements de l'année 1979 quand l'Iran a basculé. Voici pourquoi, ce 25 mars 1991, Jules Kroll ranime des faits jusque-là enfouis dans des dossiers classifiés.

En 1979, la France de Valéry Giscard d'Estaing et les États-Unis de Jimmy Carter soutiennent un pari audacieux : favoriser la création d'une république islamique au sud de l'URSS, afin de déstabiliser les républiques soviétiques peuplées d'une majorité de musulmans. Leur choix les porte vers l'Iran et l'Afghanistan<sup>2</sup>. Au sud-est, le peuple perse devient le bras armé de l'Occident dans la guerre froide.

La CIA encourage le développement d'un foyer chiite en

---

1. *Libération* du 26 mars 1991.

2. La CIA reconnaît aujourd'hui avoir favorisé dès 1979 les mouvements moudjahidins afghans et avoir ainsi obligé l'URSS à s'engager en 1980 dans un long conflit.

Iran, les opérations d'influence partent de sa station de Chypre. La France, elle, a accueilli l'ayatollah Khomeyni et lui a offert l'hospitalité jusqu'en avril 1979, date de sa prise de pouvoir à Téhéran.

Ingratitude ou talentueuse roublardise : l'une des premières décisions politiques de Khomeyni consiste à s'affranchir de ses tuteurs et à imposer sa vision de l'islam. Pour affirmer son indépendance, les Pasdarans<sup>1</sup> retiennent en otage le personnel de l'ambassade des États-Unis. Rapidement, en Occident, on change de tactique et de partenaire. L'islam chiite orthodoxe prôné par Khomeyni suppose un recours aux armes, et la haine de l'Occident qu'il véhicule inquiète. En réaction, une ligne politique surgit alors entre Londres, Paris et Washington, et se fonde sur les rivalités religieuses. Elle consiste à s'appuyer sur le voisin, l'Irak, dirigé par un parti unique laïque : le Baas, historiquement hostile aux chiïtes.

En septembre 1980, avec la bénédiction de la France, les divisions irakiennes attaquent l'Iran. Dans ce contexte, les liens commerciaux entre les industriels français de l'armement et l'Irak obéissent à des intérêts stratégiques supérieurs. Dassault, Matra, Thomson et Aérospatiale apportent à Bagdad le concours de la technologie tricolore.

Dès le début des combats, l'aviation irakienne utilise des Mirages F1, équipés de missiles air-air super 530 vendus par Matra<sup>2</sup>. Les contrats de vente d'armes se multiplient avec la France. Le 9 février 1982, les industriels fournissent pour 4 milliards de francs de canons de 155 mm destinés à équiper des chars AMX-30. Le 9 juillet 1983, le ministère de la Défense autorise Dassault Aviation à vendre cinq Super-Étendard à l'Irak.

Matra sollicite son vivier d'ingénieurs pour répondre aux exigences du généreux client. Ainsi en témoigne le cas du missile Martel, une arme sophistiquée qui appartient à la

---

1. Les gardiens de la révolution iranienne, unité militaire fidèle au guide religieux.

2. Hassan Bani Sadr, premier président de la République islamique d'Iran, annonce le 19 juillet 1987 que des soldats iraniens détiennent des missiles Matra, saisis sur des appareils irakiens abattus.

catégorie des engins air-sol antiradar. Martel détruit les radars ennemis, permettant de la sorte aux appareils en formation de s'approcher des cibles sans être localisés. Sa force tient dans son système « fire & forget » – selon le jargon imagé de la chose guerrière. L'électronique embarquée dirige le missile vers le radar grâce aux signaux émis par celui-ci ; ce sont les propres ondes du radar qui tracent la trajectoire du projectile. Son autonomie autorisant des offensives contre des installations éloignées, on largue Martel à trente kilomètres de sa cible, et la technologie s'occupe du reste. Les militaires n'ergotent pas sur les qualités de cet engin aérodestructeur. Martel est une merveille. L'armée française l'emploie pour la première fois sur un théâtre d'opérations le 7 janvier 1987, quand des Jaguars de l'armée de l'air tirent plusieurs missiles durant l'attaque d'une piste d'atterrissage libyenne, à Ouadi-Doum<sup>1</sup>. Martel frappe les radars avec précision et efficacité.

Eu égard à son rendement contre les défenses aériennes, les autorités françaises, prévoyantes, décrètent l'interdiction de l'exporter. Il serait inconvenant de voir les meilleures technologies se retourner contre nous. Le gouvernement admet une seule exception... Bagdad ! Matra conçoit donc une version de Martel spécialement destinée à l'armée irakienne, baptisée Armat<sup>2</sup>.

Durant tout le conflit avec l'Iran, Matra gonfle donc son chiffre d'affaires, et ce, essentiellement grâce à trois produits de sa gamme : le air-air Super 530, l'Armat et le Magic – une autre catégorie de missiles. Les ventes ainsi réalisées rapportent plusieurs centaines de millions de francs.

Dans les relations entre marchands et gouvernants, principalement avec les pays du Moyen-Orient, la coutume impose d'offrir des commissions aux intermédiaires, et certains avantages financiers aux acheteurs eux-mêmes. Ces cadeaux prennent plusieurs formes : on propose à l'acheteur des facilités lors de ses déplacements, des biens pour son usage personnel,

---

1. Opération menée dans le cadre des accords de défense entre le Tchad et la France. À cette période, le Tchad et la Libye se disputent des zones frontalières.

2. *Le Monde* du 23 août 1990.

voire des placements financiers. Cette dernière option prévaut dans le cas de Montana Management. Des dignitaires du régime Baas détiennent de menues parts d'un groupe, Matra-Hachette, que leurs généreux choix au fil des ans participent à enrichir. L'opération traduit aussi une volonté d'engagement des deux parties : la fidélité perdue d'autant plus que le destin de l'un dépend un peu de l'autre<sup>1</sup>.

Ainsi, la position de Montana dans le capital de Hachette progresse significativement au gré du conflit et des dépenses en armement. En 1981, un an après le début de la guerre Iran-Irak, Montana Management possède 1 % de Hachette ; en mars 1989, après le traité de paix, la participation est passée à 8,4 %... Une participation minoritaire qui témoigne de liens nés d'affaires que Matra n'a jamais niés, mais qui ne traduit pas, évidemment, une mainmise et une influence de l'Irak sur le groupe français.

Le dimanche 24 mars 1991 sur CBS, contrairement aux apparences, Jules Kroll n'outrage donc pas un paisible groupe de presse. Il pointe le lieu où se confondent les tabous d'un pays démocratique : une zone sombre où les intérêts d'une nation justifient bien des moyens. Des hommes politiques, des vendeurs d'armes, des financiers y échangent des rôles, concluent des pactes particuliers. L'agence américaine bouscule un univers discret, habitué à évoluer à l'abri du secret défense.

L'affaire survient à un moment catastrophique ; nous voilà à la fin de la guerre du Golfe, à l'heure de la reconstruction. Les pays membres de la coalition espèrent tous signer des contrats avec les monarchies pétrolières sauvées par leurs soins. La France, en récompense des efforts fournis par sa division Daguet, croit pouvoir vendre des infrastructures industrielles et des systèmes de défense aux pays du Golfe. Les États-Unis, principal contributeur à l'épopée belliqueuse, bénéficient quasiment d'un droit de préséance ; mais le marché semble suffisant pour tout le monde. Une fois les offi-

---

1. Dans un communiqué en date du 25 mars 1991, la direction de Hachette admit que la société Montana possédait des parts de son groupe.

ciers décorés, les VRP partent en tournée. Bien vite pourtant, une rivalité féroce apparaît entre alliés dans certains domaines. Comme peu de pays au monde possèdent des industries performantes dans les hautes technologies de l'armement (missiles longue portée, systèmes radars performants, engins furtifs, moyens de communication développés pour les théâtres d'opérations, etc.), la France et les États-Unis entrent en concurrence.

La France possède des sociétés aptes à rivaliser avec les grands groupes américains sur ces marchés. Les rivaux se connaissent. Depuis les années 1970, ils se côtoient régulièrement sur les grands contrats. L'annonce faite par Jules Kroll revient donc à disqualifier l'industrie française dans cette course. Le message adressé aux pays du Golfe ne souffre pas la discussion : l'ogre irakien, ce monstre ivre de guerre, profite des bonnes grâces des marchands d'armes français. Dans ces conditions, naturellement, les émirats accueillent avec moins d'enthousiasme les représentants de Matra, de Dassault ou d'Aérospatiale.

Les responsables du renseignement français analysent cette péripétie comme un coup bas et concluent à une vilaine escarmouche au nom d'intérêts commerciaux. Dès cet instant, ils voient en Kroll Associates une entité ennemie, bras armé des Américains. C'est ainsi que la DST s'engage lentement dans une longue guérilla contre la société de renseignement.

Les très rares spectateurs de cette bataille souterraine vont assister aux coups les plus incroyables et aux revirements les plus inattendus. Pour reconstituer les moments les plus dramatiques de ce duel, je décide de m'adresser aux principaux intéressés. Premier d'entre eux : Jacques Fournet, directeur de la DST de mai 1990 à octobre 1993.

Préfet hors cadre, en disponibilité pour convenances personnelles, il me reçoit dans les hauteurs d'un immeuble cossu du XVI<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Depuis 1996, il exerce dans le privé, au poste de directeur général de Boehringer Ingelheim France, un groupe pharmaceutique d'origine alle-

mande. Jacques Fournet, né en 1946 à Chamalières, demeure un enfant du Massif central. De corpulence généreuse, le regard direct, méfiant par nature, il laisse parler ses interlocuteurs et ne prend position que prudemment. Aujourd'hui, à Paris, il arbore non sans fierté le titre de sénateur suppléant du Puy-de-Dôme.

Clermont-Ferrand couvre le décor de son adolescence. Après son bac, il intègre la faculté de droit et d'économie de la ville. Il la quitte en 1967, labellisé d'un troisième cycle en économie ; à vingt et un ans, l'administration des Impôts l'embauche. Sans songer à se laisser porter par le plan d'avancement de la fonction publique, six ans plus tard il s'attaque avec succès au concours de l'ENA, puis, en 1976, devenu haut-fonctionnaire intègre le secrétariat d'État aux Dom-Tom. Pendant neuf ans, il demeure lié à l'administration de l'outre-mer, affecté à divers postes, jusqu'à celui de directeur de cabinet du secrétaire d'État. Cette partie de sa carrière explique ses futures responsabilités. Dans les Dom-Tom, la France entretient des bases sensibles : centre d'essais nucléaires en Polynésie, stations d'interception des écoutes à Saint-Barthélemy, Ariane-Espace en Guyane, sans compter des dizaines de postes d'observation stratégiques... Cette diversité comme ces lieux ultrasensibles conduisent les cadres des Dom-Tom à s'intéresser peu ou prou aux questions de sécurité. Ainsi en est-il du secrétaire général à la Polynésie française, poste qu'occupe Jacques Fournet pendant trois ans, durant lesquels il supervise toutes les activités sur les îles de Tuamotu<sup>1</sup>, là où, entre 1966 et 1996, l'armée française teste ses bombes nucléaires.

Il fait un passage à la préfecture de la Nièvre, puis le Premier ministre Michel Rocard approuve en août 1988 sa nomination au poste de directeur central des Renseignements généraux. Jacques Fournet devient donc un patron du renseignement. Deux ans plus tard, en mai 1990, le gouvernement lui confie le poste de directeur de la DST.

---

1. L'atoll de Mururoa appartient à cet archipel. Trois mille personnes peuplent Tuamotu, dont mille cinq cents militaires.

Au mois de mars 1991, lorsque Jules Kroll accuse Hachette d'abriter les intérêts de Saddam Hussein, Jacques Fournet possède l'expérience suffisante des questions de sécurité et de renseignement pour apprécier la situation. Depuis plusieurs mois déjà, la DST a mis en place un dispositif de surveillance des bureaux de Kroll à Paris, et collecte des informations sur les responsables du siège à New York ainsi que sur les liens de Jules Kroll avec les administrations américaines. La section du Patrimoine, chargée des affaires économiques au sein de la DST, coordonne les opérations de recherche<sup>1</sup>. Une initiative qui entre dans le cadre habituel des missions puisque l'organe mène des observations sur le territoire en vue de déstabiliser d'éventuels adversaires de la France. L'essence même de sa tâche le conduit à entretenir une suspicion de tous les instants, voire à cultiver dans certains cas des sentiments paranoïaques : le dysfonctionnement est inhérent au système.

Sur ce point, une anecdote savoureuse illustre l'état d'esprit particulier de ces services. L'action se déroule à la DGSE. Durant la guerre froide, nos espions redoutent naturellement d'être infiltrés par des agents soviétiques. Un officier dirige avec une vigilance permanente un bureau du contre-espionnage chargé de prévenir ce type de méfait. L'officier, pour son malheur, reste à ce poste des années durant. Avec le temps, il voit des taupes à tous les échelons, se met à soupçonner supérieurs et subordonnés. Les vraies taupes se confondent à celles produites par son imagination. Ses collègues décident un jour de se moquer de sa phobie et lui offrent une véritable taupe, empaillée. La légende veut que l'officier ait inspecté la carcasse de l'animal à la recherche d'un hypothétique micro.

Donc, à l'issue de l'épisode « Montana », les hommes et les femmes de la DST épient les allées et venues des hommes de J. Kroll Associates, certains de détecter quelques complots. De son côté, sans se douter de ce nouveau penchant des ser-

---

1. Ces faits sont confirmés par Jacques Fournet, alors patron de la DST, et par les responsables de Kroll.

vices français, l'agence privée poursuit son développement à Paris.

David Rosenthal, lui, sert au mieux les intérêts de Jules Kroll. La filiale française conquiert ses premiers clients, des industriels prennent contact, posent des questions de faisabilité. Au printemps 1991, après une année d'installation, David Rosenthal part en quête d'un directeur de filiale français pour le remplacer. Il choisit Jean-Claude Chalumeau, lequel, jusqu'en 1997, supportera seul une grande part des attaques dirigées contre la firme de renseignement.

Il est né en 1946, comme Jacques Fournet, mais le parcours des deux hommes les oppose radicalement. Jean-Claude Chalumeau vient au monde en Angleterre, puis s'installe avec ses parents en France. Après de brillantes études dirigées vers le commerce et la finance, il quitte l'Hexagone pourvu d'un titre de HEC, direction l'Amérique. Aux États-Unis, le jeune homme se prépare un avenir de manager et obtient un MBA à Harvard. Les grands cabinets de conseil courtisent déjà ces individus à la culture internationale, enrichis de prestigieux diplômes. Jean-Claude Chalumeau se plaît outre-Atlantique. Le cabinet McKinsey de New York le recrute, et il goûte l'ivresse de la vie dans les bureaux de Manhattan. Au bout de deux ans, sa direction le transfère à Paris. Il reste six ans dans la société, avant de devenir tour à tour analyste financier, courtier en assurances et fondateur d'une société d'assurances. En 1991, ce secteur l'ennuie. Il rencontre par l'intermédiaire d'amis communs David Rosenthal, les deux hommes s'entendent, Chalumeau entre chez Kroll.

Dans la même période, deux événements cabrent le contre-espionnage contre Kroll. Le premier : l'implication de la firme pour empêcher l'OPA du Français Schneider sur l'Américain Square D. Une fois encore, la société privée contrarie des intérêts hautement sensibles, Schneider comptant parmi les entreprises particulièrement choyées en France, pour des raisons aussi bien politiques qu'économiques. La seconde de ces provocations est à peine imaginable par les responsables d'alors : Kroll recrute un ancien

de la DST, le commissaire Yves Baumelin. Aux opérations de simple observation succèdent bientôt des missions de déstabilisation. Kroll est dans la ligne de mire.

Nous sommes en mai 1991, Didier Pineau-Valencienne, président du groupe Schneider né de la fusion Empain-Schneider, achève d'acquérir l'industriel américain Square D.

Depuis le début du siècle, le groupe Empain profite d'une position majeure en Europe. Ses origines et sa fortune remontent à l'histoire d'Édouard Empain, citoyen belge né en 1852, qui comprend avant tous ses contemporains les effets de la révolution industrielle. Cet homme aux origines modestes voit grand. Il fonde en 1881 une petite entreprise, la première société de chemin de fer en Europe. Il élabore les tramways, fournit des chemins de fer à la Russie, au Congo, à la France, puis préside à la création du métro parisien et investit avec succès dans la métallurgie. En 1907, Édouard Empain s'étant imposé comme le meilleur des sujets de Léopold II, le roi des Belges le hisse au-dessus de sa condition de roturier. Monsieur Empain mute en monsieur le baron Empain. Sa lignée gardera le titre et portera à travers les générations les prénoms de l'illustre aïeul ; la plupart des descendants de sexe mâle s'appelleront Édouard, ou Jean.

Dans l'entre-deux-guerres, la famille apprécie la vie à Paris ; sa puissance et sa présence dans tous les secteurs de l'économie, à travers des centaines de sociétés, forcent la sollicitude du gouvernement français. Sur ce point, hélas, des deux côtés des Ardennes on noue des alliances pour des causes pas toujours honorables. À la Libération, le gouvernement nationalise le métro parisien des Empain, qui devient la RATP ; mais on prend soin d'indemniser très correctement les anciens propriétaires. Dans les années de reconstruction, la famille s'investit beaucoup, participant avec énergie à la renaissance économique du pays. Cependant, elle pêche par ses origines : les barons Empain demeurant des étrangers, on craint de voir placer en leurs mains une part du parc industriel français. En outre, la puissance internationale de la famille l'affranchit des obligations propres aux mœurs politiques parisiennes. En 1963, une première crise éclate quand

l'Élysée et Matignon s'opposent au rachat du groupe métallurgiste Schneider par la famille Empain, groupe qui incarne la puissance, bien que vieillissante, de l'industrie française. L'édification date du début du siècle et repose sur les dévouements d'Eugène et Adolphe Schneider, autour des forges du Creusot, en Saône-et-Loire. En 1970, l'opiniâtreté des financiers belges abat enfin les résistances ; l'héritier d'alors, Édouard-Jean, trente-cinq ans, acquiert l'étendard industriel et baptise le groupe Empain-Schneider. Les administrateurs français en conservent de l'amertume ; dans les conseils d'administration, ils contrecarrent les stratégies du baron avec plus ou moins de réussite<sup>1</sup>. Creusot-Loire cause ainsi maints problèmes juridiques et accuse des pertes.

Après des dizaines de péripéties, dont un enlèvement pénible en 1978, le baron Empain abandonne la finance pour une vie plus sereine. Il négocie avec le gouvernement. Désireux de se montrer agréable, il s'adjoint un directeur général français qui dispose d'entregent à l'Élysée et à Matignon : Didier Pineau-Valencienne. Venu de Rhône-Poulenc, DPV s'installe en 1981 au siège d'Empain-Schneider. De l'aveu des observateurs avertis de la vie des entreprises, à compter de cet instant, DPV relaie les volontés de l'État français, lequel aimerait voir s'effacer le trublion belge. Laconique, le baron Empain se rend à l'évidence : « Je constate rapidement que DPV voudrait être à la fois Premier ministre – ce qu'il est – et reine d'Angleterre, ce que je suis. Dans ce contexte, je me sens de moins en moins concerné par le groupe. [...] Disons-le : DPV m'a mis dans la merde. Et pas par hasard, mais bien volontairement<sup>2</sup>. » En 1981, la famille Empain finit par céder ses parts à la banque Paribas ; Didier Pineau-Valencienne monte sur le trône.

Évoquer tout ce passé, c'est montrer l'importance du pôle industriel que Schneider représente en France. Les tracas causés au baron procèdent avant tout de choix liés à la volonté d'assurer, coûte que coûte, l'indépendance indus-

---

1. Voir le livre *Des capitaines dans la tourmente*, par Philippe Brewaeys et Jean-Frédéric Delière, éd Luc Pies, Bruxelles, 1998.

2. Baron Empain, *La Vie en jeu*, J.-C. Lattès, 1985.

truelle chère à la politique gaullienne. Schneider est aux produits sidérurgiques ce que Matra est à l'armement. Ce poids autorise des manœuvres, suppose des bienveillances, encourage les protections.

Dans les années 1980, Didier Pineau-Valencienne, patron moderne, incarne l'élan, la modernité, l'adaptation aux évolutions de la société. Il se montre visionnaire et installe son groupe partout où frémissent des marchés d'avenir. Le pan industriel classique – les forges de Creusot-Loire, la métallurgie – doit quitter cet empire tourné vers le futur. La faillite de Creusot-Loire symbolise la fin d'une ère. Changeant d'époque sans sourciller, DPV se positionne avec entrain dans le secteur des biens d'équipements électriques : l'avenir. Pour de longues années, ce marché est promis à une croissance érectile. Le groupe Schneider se hisse en dix ans aux premières places mondiales, dans le secteur de l'électroménager, de l'électronique et des produits électriques. Au fil de cette épopée, il conquiert tous les pivots indispensables à son hégémonie : la Télémécanique en 1988, le Canadian Federal Pionner en 1989... En 1990, une firme américaine de matériel électrique séduit DPV : Square D.

Les conseils d'administration des deux sociétés se fréquentent de temps à autre. Depuis 1976, Square D et Merlin-Gerin – filiale grenobloise de Schneider – produisent conjointement les mêmes produits dans le cadre d'un accord de licence. Constat : les matériels conçus par Square D complètent particulièrement bien la gamme de Schneider. Dans ces années où la concurrence promet d'être mondiale, toujours plus large, les patrons avisés songent à pactiser par-delà les océans. Cette tendance s'impose à Didier Pineau-Valencienne. Pour les biens d'équipements électriques, les États-Unis restent le marché le plus important de la planète. La réussite du groupe passe donc nécessairement par ces territoires. Se lier avec un partenaire du cru assurera la pérennité du groupe.

Septembre 1990, réunion au sommet au siège de Square D. Dans le luxueux immeuble de la compagnie, à Palentine, dans l'Illinois, Didier Pineau-Valencienne rencontre Jerre

L. Stead, son alter ego. Les dirigeants de Schneider présentent alors de multiples propositions de coopération et emploient toute leur énergie pour inventer les meilleures modalités de rapprochement. Didier Pineau-Valencienne soumet les offres. Jerre L. Stead écoute, réfléchit, puis décline les propositions en bloc. M. Stead est soucieux de son autonomie, rien ne saurait l'en détourner.

De retour à Paris, les hommes du président élaborent de nouveaux plans et ajustent d'énormes stratégies. La détermination du patron de l'Illinois hypothèque tous leurs desseins. En novembre, ils renoncent aux tentatives de séduction et fomentent un plan plus radical : l'acquisition, amicale dans un premier temps, puis avec une OPA si une résistance se présente.

Dans le même temps, dans son bureau de Palentine, le patron de Square D, tel un joueur d'échecs, prévoit les coups du courtisan parisien. Cet homme rompu aux intrigues financières, éduqué par des actionnaires majoritaires qui se moquent tous des diplômes et des titres de gloire, mais exigent sans cesse des résultats en hausse, devine avec clairvoyance les manœuvres de Schneider.

Entre octobre et novembre 1990, Jerre L. Stead contacte Kroll Associates. Mission : prévenir une OPA contre Square D et collecter toutes les informations de nature à déstabiliser Didier Pineau-Valencienne au cas où Jules Kroll s'apprêterait à donner le feu vert de la première mission de renseignement économique d'envergure de son cabinet en France. Toutefois, sur place, la structure parisienne de Kroll que supervise David Rosenthal manque encore de moyens. Des renforts sont nécessaires. Jules Kroll désigne alors un homme de confiance, Bruce Dollar. Sur ce dossier, Kroll agit en synergie avec Wechtell and Lipton, les avocats de Square D, et leur financier, la banque Goldman and Sachs<sup>1</sup>.

Sur place, le travail se partage naturellement. David Rosenthal et Jean-Claude Chalumeau maintiennent le développe-

---

1. *Paris-Match* du 8 mars 1995. L'hebdomadaire cite des notes de la DST en date du 23 juin et du 7 juillet 1991.

ment commercial de l'agence en France tandis qu'un homme de confiance envoyé par Jules Kroll supervise une équipe chargée de tout connaître sur Didier Pineau-Valencienne.

Ce genre de mission se déroule d'après un schéma classique. Dans la première phase, on assemble toutes les informations disponibles sur la cible – les professionnels parlent de « sources ouvertes ». Un agent dépouille la presse économique européenne et américaine sur les dix dernières années, un autre examine la jurisprudence sur la même période pour répertorier les affaires dans lesquelles il serait impliqué, un troisième rassemble dans les tribunaux de commerce les comptes et les statuts de ses sociétés. À ce stade, le responsable dresse un premier portrait de la personne cible.

La deuxième phase suppose l'utilisation d'identités falsifiées. Un agent prétend recruter pour un important cabinet de chasseurs de têtes, rencontre d'anciens collaborateurs de la cible, ou d'anciens camarades de promotion. Son job consiste à « faire parler » habilement l'interlocuteur de son ancien responsable, au détour d'une repartie anodine, sans éveiller de soupçon<sup>1</sup>. Un autre enquêteur se consacre, lui, au volet financier : ici, il utilise comme couverture une banque d'affaires, notamment grâce à un complice rétribué. La banque d'affaires s'adresse aux institutions financières, puis à la banque de Didier Pineau-Valencienne, pour obtenir des informations relatives à sa trésorerie, prétextant négocier un contrat avec un client. Dans la vie des affaires, les banques s'échangent fréquemment ce type d'information, pourtant couvert, en théorie, par le secret bancaire. Chacune se plie à cet usage lorsqu'un confrère la questionne de façon argumentée, sachant qu'un jour elle aura à son tour besoin de s'informer de la situation d'un individu. Pour les recherches financières, la valeur d'un agent de renseignement ne repose pas sur sa capacité à pénétrer le système informatique d'une banque – trop risqué et aléatoire –, plus efficace est son réseau

---

1. Dans leurs entretiens avec l'auteur (1998), les membres de Kroll et d'autres cabinets spécialisés en intelligence économique ont admis avoir recours à de tels subterfuges.

composé de cadres installés dans des banques d'affaires. Ceux-ci mènent une double vie professionnelle, à l'insu de leur hiérarchie, et bénéficient de la meilleure position pour accéder aux informations les plus intéressantes.

Lentement, l'équipe reconstitue la vie de Didier Pineau-Valencienne, les détails de sa carrière, comme de ses biens. Nous sommes aux environs de décembre 1990. À ce stade, la DST ne se doute de rien.

Rue de Longchamp, au siège du groupe Schneider, la direction s'attend à un Noël lucratif. Les préparatifs de l'OPA s'achèvent. La Société Générale, actionnaire de Schneider, accepte de lever les fonds servant à mener l'attaque : 12 milliards de francs environ. On enrôle Paribas dans l'aventure. La banque Lazard, dirigée par Jean-Marie Messier<sup>1</sup>, est promue conseillère stratégique de l'opération<sup>2</sup>.

Soudainement, tel un général ayant scruté le ciel pour discerner quand lancer ses troupes, Didier Pineau-Valencienne, sensible à toutes les variations financières, suspend l'ordre de charger. En cette période, la guerre du Golfe rend les boursiers anxieux. Comme sur le sable saoudien l'offensive terrestre s'organise pour la fin du mois de janvier, l'instant n'est pas propice à la conduite d'une OPA. Report *sine die*.

Le 20 février, la défaite de l'Irak apaise le climat international. Didier Pineau-Valencienne attaque à son tour. Première offensive : le groupe Schneider adresse aux actionnaires de Square D une proposition amicale d'achat. Jerre L. Stead reçoit une lettre d'explication... La direction, à Palentine, qui fourbit ses armes depuis plusieurs mois, retourne un refus cinglant et ourdit sa contre-attaque.

4 mars, seconde offensive : Schneider décrète une offre publique d'achat sur la totalité du capital de Square D. Aussitôt la firme de l'Illinois porte plainte sur différents points de procédure, et invite les sénateurs de l'État à défendre la cause du groupe à Washington... Dans une première phase, il s'agit de gagner du temps pour que Stead ait l'opportunité de dis-

1. Actuellement P-DG du groupe Vivendi.

2. Cf. *Le Monde* du 17 mai 1991.

créditer le prétendant, DPV, aux yeux des actionnaires sollicités. Cette dernière étape, essentielle, repose sur une somme de renseignements très sensibles. À Paris, le groupe Kroll engage de son côté des démarches plus agressives. Sur la base des éléments déjà obtenus, il constitue un « dossier noir » sur DPV, dossier pouvant aller jusqu'à évoquer la vie privée de la cible, certaines aventures amoureuses étant toujours susceptibles, *vraies ou fausses*, d'intéresser des actionnaires aussi riches que puritains.

C'est alors que la DST, sans doute courant mars, commence à s'intéresser aux activités de l'agence de renseignement.

Car l'agence choisit bien mal son moment pour faire montre de tant de zèle. Aujourd'hui encore, on s'interroge sur la finesse des manœuvres de Jules Kroll à cette période. De toute évidence, le gourou du renseignement privé souffre d'un manque de discernement. De la chronologie des événements surgissent en effet des télescopages stupéfiants.

Juillet 1990, David Rosenthal fonde la filiale française de Kroll Associates, laquelle démarche discrètement mais ouvertement les décideurs, puis cherche à embaucher un directeur français. Octobre-novembre 1990, une équipe d'agents atterrit en France et enquête sur DPV, patron de Schneider, groupe bénéficiant de multiples protections. Janvier-février 1991, une équipe de Kroll rattachée à New York découvre la présence de fonds irakiens, *via* Montana, dans Matra-Hachette. Février-mars 1991, DPV lance une OPA sur Square D, client de Kroll, ce qui pousse le cabinet à intensifier ses actions en France. 25 mars 1991, Jules Kroll divulgue les résultats de son enquête sur les avoirs irakiens, évoque plusieurs cas, mais le seul dont il cite publiquement le nom est celui de Montana dans le capital de Hachette... À l'heure où pour la première fois son entreprise mène une vaste mission dans l'Hexagone, il agresse un groupe de l'armement lié au gouvernement français.

Arrogance ou ignorance, stratégie ou négligence ? Jules Kroll aurait eu pour intention d'attirer sur lui le contre-

espionnage français qu'il aurait respecté le même déroulement.

Fin mars 1991, au siège de la DST, rue Nélaton, tout connaître des activités de l'agence Kroll devient rapidement une mission prioritaire. Stimulés par le scandale Hachette-Montana, les agents de la Surveillance du territoire organisent un repérage plus étroit. Ils découvrent ainsi l'enquête qu'instruit l'agence sur Didier Pineau-Valencienne. Dès lors, pour certains, l'affaire est entendue : Kroll serait une agence de renseignement privée ayant vocation à déstabiliser les intérêts des concurrents des États-Unis.

Les hommes et les femmes placés alors sous l'autorité du préfet Jacques Fournet décident de couper court aux agissements de l'agence<sup>1</sup>. Connaissant l'objectif de la mission de Kroll, ils en anticipent les démarches. Ils mettent au jour un dossier de nature à mettre en cause, aux yeux des actionnaires américains, la gestion de DPV : le dossier Creusot-Loire du Ciri.

Le Comité interministériel pour les restructurations industrielles (Ciri) existe depuis 1973. Intégré à la direction du Trésor, il concerte les actions de l'État dans les principaux remaniements industriels. Il se compose de techniciens du Trésor public et de magistrats. À l'époque qui nous intéresse, le juge Éva Joly assume les fonctions de secrétaire général adjoint du Ciri. Le Ciri demeure l'organe officiel le plus engagé dans la faillite de Creusot-Loire, la filiale de Schneider abandonnée par Didier Pineau-Valencienne au nom de la modernité. Selon des proches, le dossier contient des avis, certes subjectifs, mais néanmoins suffisants pour ternir l'image de DPV. Le dossier ébranlerait aisément la confiance des actionnaires de Square D. Kroll Associates fonce sur cet objectif et tente d'établir des contacts avec le personnel du Ciri. Mais, déjà, la DST a prévu la machination et extrait le dossier des archives. Le document est mis à l'abri. De fait, il est impossible de juger aujourd'hui de la teneur de ces critiques.

---

1. Confirmé par Jacques Fournet. Rencontre avec l'auteur, 1998.

Le dossier noir censé salir DPV n'a donc rien de brûlant. Durant ses investigations, Kroll France ne parvient pas à lui imputer des actes compromettants, de ces actes qui discréditent un homme aux yeux des actionnaires américains. Sans le rapport du Ciri, les chances de convaincre diminuent. Dans la nuit du 11 au 12 mai 1991, Charles Hite, vice-président de Square D, déclare, non sans panache, son groupe vaincu<sup>1</sup>. Les actionnaires accueillent le nouveau patron français. Schneider acquiert la société pour 13 milliards de francs.

Moins d'un an plus tard, en 1992, le contre-espionnage français a de nouvelles raisons d'être agacé par cette agence de renseignement. Cette fois-ci, Jules Kroll défie directement le service. On parle de trahison. L'inspecteur principal Yves Baumelin, anciennement directeur de cabinet à la DST<sup>2</sup>, entre au 153, rue de Courcelles. Jean-Claude Chalumeau prend alors les rênes de l'agence tandis que cette recrue donne du poids aux missions de Kroll. « Lorsque la DST a pris connaissance de l'arrivée d'Yves Baumelin chez Kroll, raconte Jean-Claude Chalumeau, ils ont considéré qu'il s'agissait d'une véritable trahison. Il y a eu une très forte réaction de rejet<sup>3</sup>. » Les sergents recruteurs de l'agence ne baissent pas les bras pour autant. Ils cherchent à regrouper des éminences du renseignement, peu importe s'ils titillent la susceptibilité des Français. La démarche ne souffre pas de limite. À cette période, ils osent un coup particulièrement culotté : rien moins que la tentative d'attirer dans leur rang un ancien directeur de la DST, le préfet Bernard Gérard en personne.

Bernard Gérard<sup>4</sup> est un homme massif, le menton haut, le sourcil relevé, le phrasé fort et clair. Ses origines gasconnes transpirent dans chacune de ses phrases. Prédécesseur de Jacques Fournet, il siége au sommet de la DST d'avril 1986 à mai 1990. Dans cet intervalle, il assiste à l'émergence de

1. Cf. *Le Monde*, 14 mai 1991.

2. Jusqu'en 1990 *a priori*. Numéro 2 de la DST, en charge notamment des relations avec les services secrets étrangers.

3. Rencontre avec l'auteur, Paris, 1998.

4. *Idem*.

l'intelligence économique, et repère la part croissante du renseignement pour la finance et l'industrie<sup>1</sup>. À l'issue des quatre années si particulières que le haut fonctionnaire vit au 7, rue Nélaton, il synthétise des compétences et un indéniable savoir-faire. Ensuite, le gouvernement le dépêche à Montpellier, où il retrouve la vie préfectorale, certes moins trépidante, mais les serviteurs de l'État sont résignés à ces changements. C'est à cette époque que Kroll le contacte, espérant profiter des envies qui l'animent quant à ses anciennes charges. Jules Kroll se rend en personne en France pour l'inviter à un déjeuner d'affaires et lui présenter son offre. « Nous avons passé un moment ensemble. Le français de monsieur Kroll et mon anglais ne nous ont pas forcément aidés pour échanger des confidences. Cependant, j'ai regardé le bougre avec intérêt. Il personnifie assez bien, je crois, la force de ces patrons américains. Malgré leur poids, ils cultivent une simplicité de tous les instants. Nous sommes loin de la suffisance française, de la trop grande distinction britannique, de l'outrecuidance italienne. Je suis toujours un peu admiratif face à des gens de ce calibre. Voilà en quoi je conserve un agréable souvenir. Toutefois, j'ai décliné son offre pour des raisons déontologiques évidentes<sup>2</sup>. »

Bernard Gérard ne feint pas de méconnaître les soupçons qui pèsent sur cet interlocuteur de qualité. La quantité d'informations que centralise Kroll sur des centaines d'entreprises à travers le monde le perturbe. Selon lui, la puissance des données ainsi réunies autorise toutes sortes de malveillances, même si leur matérialité s'avère difficile à établir. Quoi qu'il en soit, la tentative d'embauche du préfet n'aide pas à calmer l'agressivité des responsables français.

À compter de 1992-1993, conforté dans ses convictions, le service de contre-espionnage mène une campagne de dénigrement systématique. À ce stade, un dispositif interne lui facilite particulièrement la tâche. La DST dispose d'un groupement affecté aux affaires économiques : la section du patrimoine.

1. Cf. *infra*, chap. v.

2. Rencontre avec l'auteur, Paris, 1998.

Le commissaire Jean-Jacques Martini<sup>1</sup>, sous-directeur, la dirige. Ce bureau remplit deux tâches : conduire des missions de contre-espionnage classiques, dès lors que des éléments du patrimoine économique sont menacés (*cf.* Schneider), et sensibiliser à l'espionnage les acteurs économiques les plus vulnérables. À ce titre, fréquemment, un petit groupe d'officiers de police de la section se déplace dans une société exposée, pour une réunion d'information au cours de laquelle les cadres, les ingénieurs et toutes les personnes susceptibles de générer des convoitises reçoivent des explications claires. Leur sont exposés les failles du système informatique de leur société, les différents moyens qui pourraient être mis en œuvre pour les espionner, la manière dont de simples visiteurs parviennent à voler des secrets de fabrication, comment un concurrent introduit une taupe dans un laboratoire de recherches, etc. Renvoyant à des affaires d'espionnage bien réelles, ces séminaires laissent en général des souvenirs tenaces et gonflent les carnets d'adresses. La DST cultive, par ces discussions de salon, un réseau utile dans le monde économique. Les membres de la section du patrimoine rencontrent des P-DG, des responsables financiers, des directeurs de la Sûreté, toute personne potentiellement intéressée par les services de Kroll. Ces contacts participent à la campagne de dénigrement. Inlassablement, dès 1993, les hommes de la DST affirment que l'agence Kroll entretient des rapports d'un genre coupable avec la CIA<sup>2</sup>. Ils mettent en garde les chefs d'entreprise contre l'utilisation occulte, que ferait Kroll, des éléments mis à sa disposition. Progressivement la démarche paie.

Jean-Claude Chalumeau, aujourd'hui à la tête d'une autre société, Intelynx, se souvient d'une ambiance particulièrement tendue. À compter de 1994-1995, la déstabilisation contrarie réellement les affaires françaises du cabinet. Partout on présente Kroll comme un masque de la CIA, comme son

---

1. Répertoire de l'administration française, La Documentation française, 1998.

2. Éléments confirmés par les ex-directeurs de la DST et Jean-Claude Chalumeau, ex-directeur de Kroll à Paris.

« sous-marin ». Des clients potentiels déclinent les offres de l'agence. Les rumeurs se propagent, qui gênent les actions menées sur le territoire français, voire, parfois, les neutralisent. « J'en avais marre d'être traité d'agent de la CIA sous prétexte que je travaillais pour une société américaine, raconte Jean-Claude Chalumeau. Il semble que la DST et le ministère de l'Intérieur aient largement contribué à faire circuler ce genre d'information. » Cependant, de quoi parle-t-on ici ? Lui et les autres connaissent-ils réellement la vérité ? De quelles preuves tangibles disposent-ils ? Mieux, Kroll Associates collabore-t-il oui ou non avec la CIA, ou une autre agence de renseignement américaine ?

Ayant écouté les affirmations des uns, les dénégations des autres, de New York à Paris, pendant des mois, je demeure longtemps incapable de me forger une intime conviction. Puis, lentement, après un an d'enquête, des éléments objectifs m'apparaissent. Comme toujours la vérité se montre plus subtile, moins nette, plus étonnante aussi qu'une réponse brutale.

Non, Kroll Associates n'abrite pas une poignée d'hommes travaillant dans l'ombre et depuis le début pour la CIA. Non, Kroll Associates n'exerce pas ses talents sur ordre de la Maison Blanche. Le décideur le plus important de la firme demeure son conseil d'administration. Que l'on en frémissse ou que l'on s'en réjouisse, Kroll Associates est une entreprise de renseignement capitaliste, qui obéit d'abord à ses actionnaires. Ces derniers veillent avant tout aux courbes du titre Kroll-O'Gara coté au Nasdaq, bien plus qu'aux vellétés du Département d'État américain. Cependant, oui, Kroll Associates entretient des liens avec des membres de la CIA. Oui Kroll Associates serait susceptible d'accueillir, ponctuellement, en son sein des agents de la CIA sous couverture. Non, depuis l'affaire Schneider, le bureau de Kroll à Paris ne dirige pas de missions de renseignement particulièrement hostiles aux intérêts français.

La juxtaposition de trois indices incline à croire à l'exis-

tence de collaborations ponctuelles entre Kroll et la CIA. Le premier m'est livré par Jacques Fournet, un mardi du mois d'août, dans son bureau de la rue Boissière à Paris. Je garde présents à l'esprit les termes exacts de notre discussion. Après une demi-heure de bavardage sur les enjeux de l'intelligence économique, nous discutons des sociétés privées de renseignement. Je lui demande son avis sur la moralité de ces structures. Question : « Pensez-vous que les structures de renseignement économique privées telles que Kroll jouent un rôle sain ? » Réponse : Des sociétés comme Kroll « se sont développées. Je ne suis pas certain que quelques-unes ne soient pas des sous-marins de services étrangers... » Une onomatopée exclamative sort de ma bouche. Il s'interrompt. Je le regarde, interloqué. Dans ma question, j'ai bien mentionné le nom de Kroll, et d'aucune autre société. Pense-t-il vraiment ce qu'il vient de me dire ? Il parle bien de sous-marins de services étrangers... Je bascule en arrière, contre le dossier de ma chaise, mon regard se brouille. Il pose ses coudes sur la table, penche légèrement le buste vers l'avant. À cet instant, pour la première fois depuis le début de nos entretiens, je le vois rire de bon cœur. Ma confusion l'amuse. Pour la dissiper, il lâche : « C'est une litote si je vous dis cela. » Litote : nom féminin qui diminue nos interrogations.

Les confidences tout en finesse d'un ancien responsable du renseignement français ne suffisent évidemment pas. Principalement à cause de la persistante volonté de nuisance de la DST contre Kroll. Je soupçonne le contre-espionnage de voir l'ombre du cabinet privé partout, nonobstant les preuves qu'il détiendrait à propos de certains cas. Puisque la DST identifie l'agence comme une entité ennemie, elle propage des informations la discréditant, en y ajoutant parfois des inventions de son cru afin de grossir le trait. Désireux de me libérer de cette partie de « poker menteur », je retourne aux États-Unis chercher des éléments concrets, tangibles, à la source.

Au siège de Kroll à New York, rien de probant n'est dit. Naturellement, Jules Kroll réfute toute collaboration avec la

communauté du renseignement américain, mais pourquoi le croire sur parole ? Dans ces bureaux répartis sur trois niveaux, entre le quatrième et le septième étage, tous mes interlocuteurs me rapportent les mêmes anecdotes, les mêmes exemples, les mêmes allusions. Les déclarations se calquent les unes sur les autres. On attire l'attention sur des détails dont les journalistes *a priori* se régalaient : une paire de menottes trouvée dans une panoplie de Dick Tracy orne le bureau du patron ; le couplet de Jules Kroll qui se compare à un poisson-chat dans un aquarium, qui y élimine les déchets produits par les autres poissons, etc.

En quête de données brutes, concrètes, fiables, je me penche sur le financement de la compagnie. Depuis son introduction en Bourse, le culte du secret, cher à Jules, pâtit de contraintes légales. Comme toutes les sociétés américaines cotées, la loi oblige Kroll-O'Gara à fournir un certain nombre d'informations à la SEC, la puissante Securities Exchange Commission<sup>1</sup>, qui veille à la régularité des opérations boursières. Les rapports de la SEC instruisent sur les relations entre la firme et le gouvernement américain, autrement que des rumeurs ou des réponses trop prudentes.

Comme nous le savons, Kroll-O'Gara réalise un chiffre d'affaires de 190 millions de dollars<sup>2</sup>. Cependant, la fusion des deux sociétés, intervenue à l'automne 1996, est trop récente pour analyser les lignes budgétaires en ignorant les deux structures originelles. Globalement, les affaires engendrées par la sécurité des biens et des personnes, le blindage, la protection, découlent du fonds de commerce apporté par Thomas et Wilfred O'Gara. Les activités de renseignement, dénommées par la SEC « intelligence et investigations », dérivent de l'apport de Jules Kroll. Un troisième pôle, plus récent, rassemble les deux entités à part égale : les moyens d'information électroniques et les surveillances satellites.

---

1. Commission pour la sécurité des transactions. Son équivalent en France est la COB (Commission des opérations de Bourse).

2. Tous les éléments financiers qui suivent proviennent de données de la SEC collectées par l'auteur ; commission file number : 000-21629.

Dans les grandes lignes, les activités de sécurité rapportent 105 millions de dollars, l'intelligence et l'investigation génèrent 67 millions de dollars, les nouvelles prestations en informatique et documentation par satellites, 17 millions de dollars.

Lors du dernier exercice connu, 55 % du chiffre réalisé proviennent donc du secteur sécurité et blindage. La lecture détaillée des documents de la SEC montre que cette division vit substantiellement de contrats avec l'armée américaine. La compagnie est en effet le fournisseur officiel du Département d'État pour les « HMMWVs<sup>1</sup> », des véhicules blindés légers, à grande vitesse, capables d'opérer des déplacements rapides sur un théâtre d'opérations militaires. L'assemblage final des engins s'effectue sur le site de Fairfield, en Ohio. Entre le 1<sup>er</sup> janvier 1993 et le 31 décembre 1997, la société a livré près de deux mille de ces engins au gouvernement des États-Unis. En février et mars 1998, la signature d'une série de contrats a intensifié ces liens. La firme s'est engagée à fournir 738 HMMWVs à l'US Army et à l'US Air Force, avant juin 2000. En janvier 1997, les dirigeants de Kroll-O'Gara ont paraphé une convention avec le Département d'État, appelée STS, pour Systems Technical Supports. L'accord concerne les activités de recherche et de développement supportées par la société pour améliorer les véhicules blindés ; l'armée américaine a promis de les financer en partie. Les autorités militaires versent 2 millions de dollars par an sur quatre ans et, en contrepartie, une clause stipule que les bureaux d'études de la compagnie travailleront vingt-cinq mille heures par an sur ces questions.

D'autres contrats de défense existent, avec des sociétés privées cette fois, mais elles aussi apparaissent liées aux autorités militaires. Ainsi en est-il de Lockheed Martin, l'un des principaux fournisseurs de l'US Air Force. Le constructeur soustrait à Kroll-O'Gara le blindage de certains de ses missiles.

---

1. High mobility multi-purpose wheeled vehicles.

Au total, les activités militaires de Kroll-O'Gara génèrent 47 millions de dollars de chiffre d'affaires, soit 25 % de l'ensemble.

Ces liens autorisent-ils Jules Kroll à refuser toute forme de collaboration avec les services de renseignement américains dans le domaine « intelligence et investigations » ? Même si l'intéressé le nie, les relations commerciales existantes invitent plutôt à composer avec les exigences de l'administration américaine. La distribution des activités de renseignement nous éclaire sur ce point. Entre 1994 et 1997, Jules Kroll a vendu ses talents à trois mille trois cents consommateurs avertis, sociétés ou structures publiques qui lui ont confié diverses missions, de façon régulière ou ponctuelle. Sur ce total, deux mille cent clients de nationalité américaine, soit 63 % des acheteurs. Dans cette part s'agrègent des acteurs privés, mais aussi et surtout des agences du gouvernement américain au niveau fédéral et des administrations installées dans les États. Sur l'existence de ces missions de renseignement, conduites pour des structures du gouvernement américain, les rapports de la SEC ne laissent pas de doute : « Les clients de la compagnie sont des multinationales, des cabinets juridiques, des institutions financières et des établissements publics. Ces établissements publics incluent des agences du gouvernement fédéral US et des agences des différents États des États-Unis<sup>1</sup>... »

Pareilles relations ne freinent-elles pas de louables ardeurs d'indépendance ? Quel que soit le secteur, la liberté d'agissement découle de la multiplicité des dépendances. Plus la qualité et les origines des acheteurs varient, plus une société conserve son libre arbitre. Et inversement. En somme, Jules Kroll a assis largement ses activités sur les États-Unis, en relation avec des émanations du pouvoir public, et apparaît moins international qu'il ne le prétend. Un autre facteur renforce ce doute. Kroll-O'Gara offre des services d'entraînement à la sécurité et de formation au contre-espionnage. Ainsi, à San Antonio, au Texas, le Force Protection Institute

---

1. Rapport « Form 10-K », Secretary Exchange Commission, p. 12.

dispense des cours de garde du corps et de chauffeur. À Washington DC, la compagnie met à la disposition des clients soucieux de leur sécurité un stand de tir de six cents mètres carrés. Plus loin, elle prodigue des cours de contre-espionnage. Selon les documents de la SEC, différentes agences du gouvernement américain envoient régulièrement leurs fonctionnaires en stage dans ces écoles d'un genre particulier : « La société dispense également des formations dans le domaine de la sécurité et du contre-espionnage, à l'attention des agences du gouvernement américain et des acteurs privés<sup>1</sup> », précisent les rapporteurs de la commission. Une nouvelle fois, les éléments mis au jour démentent les affirmations des responsables. Les liens entre la firme et les autorités américaines engagent chacun à accepter entraides et collaborations.

L'examen du passé des dirigeants confirme ce sentiment. Sur les différents continents, les chefs opérationnels proviennent majoritairement des services américains, CIA, NSA, FBI, de la justice américaine et des services britanniques, MI5 et MI6. Ces choix obéissent à une logique élémentaire : pour mener à bien des activités de renseignement, autant les confier à des spécialistes. Certes, mais comment garantir que ces individus ne communiquent plus avec leurs anciens services ? Des curriculumms impressionnants invitent à la prudence. Earl Norbett Garrett coiffe toutes les opérations de la zone Europe<sup>2</sup> et Afrique pour Kroll. Son passé ? Chef de station de la CIA en poste au Pakistan, en Jordanie, en Égypte, en Inde, au Koweït et aux Philippines. Refuse-t-il réellement de communiquer avec son ancienne maison, lorsque celle-ci requiert des informations sur des entreprises connues par Kroll ? *Idem* pour Charles Englehart qui, depuis mai 1997, supervise les investigations de la compagnie au niveau mon-

---

1. « The company also offers security and counterintelligence training courses for both U.S. Government agencies and clients in the private sector », page 8, document : « Form 10-K ». Secretary Exchange Commission.

2. À ce titre, il est le supérieur hiérarchique de Anne H. Tiedemann, rencontrée antérieurement.

dial<sup>1</sup>. Âgé de cinquante-six ans, il profite d'une expérience de trente années passées à la CIA, à des postes de chef de station au Moyen-Orient, dans les Balkans<sup>2</sup> et en URSS, mais aussi un poste de chef des opérations arabes à Langley, au siège de l'agence, en Virginie. À une période où la concurrence des deux côtés de l'Atlantique induit le recours à des activités de renseignement, le contrôle par Charles Englehart des missions d'investigation de la firme est de nature, de par son passé, à créer un doute quant à la destination finale des informations collectées.

Si de telles filiations s'établissent au niveau opérationnel, elles prévalent également à la direction générale du groupe. Au sommet cohabitent Jules Kroll, Thomas et Wilfred O'Gara. Le quatrième personnage du groupe se nomme Nicholas P. Carpinello, directeur financier et ancien cadre d'Andersen Consulting. Le cinquième est directeur du secteur Intelligence : Michael G. Cherkasky, quarante-huit ans, membre du bureau du procureur du district de New York de 1978 à 1993, ancien chef des investigations. Ensuite, au poste de directeur de Kroll-O'Gara évoluent différents personnages : Raymond E. Mabus, quarante-neuf ans, gouverneur de l'État du Mississippi de 1988 à 1992, ancien ambassadeur des États-Unis en Arabie Saoudite de 1994 à 1996 ; Hugh E. Price, soixante et un ans, employé de la CIA de 1964 à 1995, notamment aux postes de responsable du contre-espionnage et de directeur adjoint des opérations ; William S. Sessions, soixante-sept ans, directeur du FBI de 1987 à 1993. Pourquoi la firme accueille-t-elle autant de préretraités du renseignement américain ? Par humanisme, opportunisme ou intérêt ?

Fort de cette conjonction d'éléments, je pars confronter mes doutes avec Alden Taylor, qui administre la totalité des missions en intelligence économique. Retour au 900 Third

---

1. Cf. *Washington Post* du 15 septembre 1997.

2. Charles Englehart est connu pour avoir installé, en 1995, le bureau de la CIA en Bosnie.

Avenue, New York, où je suis attendu au septième étage par Elisabeth Hunter, chargée des relations publiques de Kroll. Elle suit tous mes contacts avec des membres de la société. Nous nous asseyons tous deux autour d'une grande table en bois dans une spacieuse salle de réunions. Des tentures de velours vert foncé recouvrent les murs, absorbent la lumière, écrasent l'espace, renforcent l'impression produite par l'éclairage indirect, tamisé. Elisabeth Hunter me prie une nouvelle fois de lui décrire le contenu de mon futur livre ; je m'exécute. Interrogatoire courtois. Malgré la puissante climatisation, je sens la température s'élever doucement.

Alden R. Taylor entre dans la salle, large sourire, poignée de main chaleureuse. Tête ronde, grands yeux marron, tempes dégarnies, le bonhomme provoque la sympathie, il semble bien connaître son effet. Nous discutons des méthodes de Kroll, de ses limites, des rapports entretenus avec les clients. À sa droite, Elisabeth Hunter veille, nous interrompant sitôt que la discussion porte sur certains points précis. Bien entendu, il n'ignore rien des assauts répétés de la DST en France. Des aspects généraux dominent notre causerie, notamment sur la question des liens entre la communauté du renseignement américain et Kroll-O'Gara. Encore une fois, mes hôtes justifient la présence des anciens des services spéciaux, à plusieurs stades, par le besoin de recourir à des individus compétents, rien de plus. *Quid* des contrats avec le Département d'État ? des stages de formation vendus aux fonctionnaires des agences fédérales ? Motus. Je n'espérais rien de cette rencontre, sachant que je me heurte à un tabou. Même si la litote de Jacques Fournet corrobore les rapports de la Secretary Exchange Commission et réciproquement, même si elle affermit mes doutes, un élément me manque. Je ne dispose pas d'une confirmation, même implicite, de la part d'un individu fiable qui puisse se prévaloir d'une bonne connaissance interne du groupe.

Direction : rue La Boétie, au siège d'Intelynx, où je revois Jean-Claude Chalumeau. Sa pratique des gens de Kroll, durant six ans, lui permet sûrement de se prononcer sans trop se tromper. Acceptera-t-il ? L'homme est intègre. À supposer

qu'il connaisse des agissements troublants, en parlera-t-il ? Peu sûr. Nous évoquons encore les assauts répétés de la DST au moment où il dirigeait le bureau de Paris. Il en reste indigné, surtout par les méthodes employées, semble-t-il. Puis, nous en arrivons au fond de la question. Il s'engage alors dans un long développement consacré à la paranoïa quasi intrinsèque des services français et en analyse en ces termes les causes : « Il est apparu évident pour certains que Kroll ne pouvait être qu'un bras de la CIA. Des éléments alimentent cette paranoïa. Les plus grandes sociétés de conseil, d'audit, de courtage en assurances sont américaines. Dans de nombreux domaines sensibles, où l'on gère des flots d'informations, les Américains dominent. Aussi, certains pensent qu'ils peuvent utiliser ces ressources à des fins malveillantes, pour favoriser les entreprises nationales. Je ne crois pas que cela soit vrai. J'ai travaillé pour ces sociétés et je n'ai jamais vu à l'œuvre ces pratiques d'espionnage. Toutefois, nous ne pouvons pas exclure qu'un certain nombre de ces sociétés américaines abritent parfois des agents sous couverture. On ne peut pas exclure que de façon ponctuelle, pour des missions, des sociétés soient infiltrées. Mais une paranoïa systématique à leur sujet est injustifiée. Pour avoir été une victime de cette paranoïa lorsque j'étais chez Kroll, je peux vous affirmer qu'elle était grandement exagérée<sup>1</sup>. » Exagérée, dit-il...

Depuis le début de nos rencontres, ses propos me paraissent pétris de prudence, témoins d'une grande circonspection. Il parle avec distance et respect de ses anciens employeurs. À aucun moment ne transpire le désir de confesser de fracassantes révélations à leur endroit, encore moins en des termes malintentionnés. De fait, nous parlons régulièrement bien davantage de ses fonctions actuelles à la tête d'Intelynx<sup>2</sup>. Dès lors, sa précision quant à des liens ponctuels n'en apparaît que plus importante. Jean-Claude Chalumeau ne nie pas la réalité des contacts – jusque-là supposés – entre

---

1. Rencontre avec l'auteur, printemps été 1998.

2. Cf. chap. v.

Kroll et la CIA ; il envisage des missions éphémères. À propos du harcèlement de la DST, il ne repousse pas les motifs fondant les tactiques arrêtées par les responsables du contre-espionnage. Il estime que la DST agit sous l'emprise d'une paranoïa, une méfiance névrotique, exagérée selon lui. Exagérée, mais pas injustifiée ou indue. Je n'entends pas de démenti, mais plutôt des termes de pondération et des précisions.

Les soupçons grandissent, ma perception évolue. Avec un labyrinthe pour enseigne, la société de renseignement dispose finalement du plus adapté des blasons. Je songe au mythique labyrinthe de Dédale. La douce Ariane prête à Thésée son fil, afin que le héros se repère dans les méandres et s'en échappe après avoir terrassé le Minotaure. La fiancée du futur roi d'Athènes porte en son prénom le véritable sens de l'épisode. Ariane, ou Aranea, du grec *arakhnê*, qui signifie aussi bien l'araignée que sa toile. Le labyrinthe est la toile d'araignée tissée par Ariane, il s'agit d'une seule et même chose, elle incarne la même quête, le même défi. La femme, détentrice du secret de ce labyrinthe, pour elle familier, offre à Thésée de s'en échapper, à charge pour lui d'éradiquer en son centre le monstre mi-homme mi-taureau, et donc de faire triompher l'homme évolué. Par essence, depuis l'Antiquité, la présence même du labyrinthe implique une double lecture. Lorsqu'il existe, ceux qui prétendent aider à en sortir sont ceux qui l'ont bâti de leurs mains. Dans les années 1970, Jules Kroll perçoit-il ces subtilités au moment d'apposer le dessin d'un labyrinthe à côté de son nom ? Les entremises de Kroll-O'Gara avec les sphères du renseignement américain tracent les frontières du royaume des doubles jeux ; mais avec le temps, les symboles se déprécient.

À cet instant, je me remémore un bavardage avec Christopher Marquet<sup>1</sup>, responsable du développement basé au siège, sur la Troisième Avenue. En pénétrant dans son bureau, il dirige mon regard vers une grande affiche suspendue sur le

---

1. Christopher T. Marquet, senior managing director, global business development ; New York. Rencontre avec l'auteur, 1998.

pan de mur qui lui fait face. C'est une publicité pour une exposition du peintre Albert Marquet<sup>1</sup>, au Museum of Modern Art. Après un commentaire sur la toile reproduite, il expose les détails de sa généalogie, déclare françaises les origines de sa famille, en arguë une probable filiation avec l'artiste dont les œuvres triomphent au Moma. Aux États-Unis, il est coutumier d'exposer ses origines lors d'une première causerie, un rite pour se connaître mieux. Christopher Marquet est le plus jeune des responsables entrevus dans ces couloirs. Moins de quarante ans. Fidèlement, depuis sa sortie de l'université à la fin des années 1970, il a accompagné l'épopée de Jules Kroll. Il connaît parfaitement les péripéties de la société en France, ses relations houleuses avec la DST. Il se montre compréhensif, diplomate, puis rejette d'un bloc toutes les accusations colportées par le contre-espionnage. Il argumente en citant les gouvernements étrangers qui sollicitent les services de Kroll ; selon lui, si la firme était suspecte de collusions avec le renseignement américain, ces pays ne lui commanderaient aucune enquête. Pour la première fois, sur ces questions, un manager de la société de renseignement mentionne un événement précis afin de valider son point de vue.

Hélas, la prétendue preuve conforte la thèse qu'elle est réputée dénigrer. Car, à la réflexion, la plupart des interventions de Kroll pour le compte d'un gouvernement étranger s'effectuent en osmose avec les stratégies de la Maison Blanche. En 1987, Jules Kroll réalise sa première enquête internationale sur les avoirs de Baby Doc, quand, un an plus tôt, les réseaux de l'administration américaine ont largement favorisé la destitution du dictateur. Et que dire de la mission exécutée en 1991 pour le compte du gouvernement koweïtien, largement soutenu par la Maison Blanche, avant, pendant et après la guerre du Golfe ? *Idem* en 1992, quand la diplomatie américaine entretient depuis peu les meilleures relations avec le gouvernement brésilien, promis à devenir un important partenaire commercial. Cette année-là, on man-

---

1. Peintre français (Bordeaux, 1875-Paris, 1947), essentiellement paysagiste.

date Kroll pour traquer les fonds détournés par l'ex-président Fernando Collor, au nom du Congrès brésilien. À la même période, la Russie délègue à Kroll une mission de renseignement et d'actions. En décembre 1991, l'URSS est officiellement dissoute ; Boris Eltsine accède à la présidence de Russie, pays membre de la nouvelle CEI, Communauté des États indépendants. Immédiatement, le chef de l'État russe engage ses concitoyens vers l'économie de marché. À Washington, la Maison Blanche soutient ce nouveau gouvernement, dont l'heureuse politique efface trente années de luttes Est-Ouest. Mais des éléments internes affaiblissent Boris Eltsine, notamment les anciens dignitaires de la nomenclatura qui fuient vers les tropiques, non sans écorner les finances publiques. En 1992, Jules Kroll s'engage, auprès du gouvernement russe, à tout mettre en œuvre pour trouver les 6 à 8 milliards de dollars dérobés par des directeurs d'entreprises d'État<sup>1</sup>. Il s'acquittera très partiellement de sa mission. Plus près de nous, en 1998, en Afrique, s'expriment de similaires connivences. Juin 1991, après quarante-trois années d'apartheid, l'Afrique du Sud abandonne au temps passé les politiques de discrimination raciale. Le président Frederik De Klerk propulse son pays vers des changements radicaux. Rapidement, les États-Unis perçoivent le poids économique et politique que prendra le futur pays démocratique sur le reste du continent africain. Le scrutin universel est appelé à s'imposer. Du fait de la majorité noire, un mouvement noir gagnera forcément les élections. À ce stade, l'analyse faite par Washington privilégie l'efficacité. Le poste de la CIA à Pretoria reçoit pour consigne de soutenir l'ANC<sup>2</sup>, choisi pour ses capacités à diriger prochainement le pays – contrairement à l'Inkatha, jugé extrémiste. Le 9 mai, Nelson Mandela, chef historique de l'ANC, devient le premier président noir de l'Afrique du Sud, par les vœux du suffrage universel et avec les encouragements discrets des États-Unis. En 1998, Kroll-O'Gara signe un important contrat avec les autorités sud-afri-

---

1. *New York Times Magazine*, 30 août 1992.

2. African National Congress, mouvement de Nelson Mandela.

caines pour les aider à combattre le crime organisé, à former des policiers et à restructurer les services de renseignement étatiques<sup>1</sup>, principalement la National Intelligence Agency. Cette mission d'un an mobilise les plus hauts responsables de Kroll. Sur place, Norbet Garrett<sup>2</sup>, ex-CIA, responsable des actions de Kroll sur l'Europe et l'Afrique, supervise personnellement les interventions. Steve Vickers, spécialiste du renseignement basé à Hongkong, l'assiste. Tom Cash, directeur de Kroll pour l'Amérique latine et ancien chef des opérations de la DEA<sup>3</sup>, renforce l'équipe. Selon la police locale, le nombre impressionnant de syndicats du crime découle de manœuvres initiées par des minorités blanches, avant qu'elles ne quittent le pouvoir, pour déstabiliser l'ANC. Ainsi, loin de froisser les plans de la politique étrangère des États-Unis, beaucoup des interventions de la firme pour un gouvernement étranger secondent-elles les objectifs de la Maison Blanche...

Cette analyse rend plus lisibles les campagnes organisées par le contre-espionnage contre Kroll. Finalement, cette guerre nous renvoie aux affrontements commerciaux entre Européens et Américains, dans lesquels interviennent les structures de renseignement des deux blocs. Les hostilités entre la DST et la firme s'étalent sur environ six ans, de 1991 à 1997, avec probablement des agressions plus intenses à partir de 1994. Peu à peu, elles réduisent la force de frappe de l'agence sur le territoire français. Aujourd'hui, rue de Courcelles, seuls trois permanents animent ce qui reste du réseau ; ils étaient sept en 1996.

Ces luttes obscures traduisent l'âpreté grandissante des relations économiques ; désormais, les interventions de sociétés privées de renseignement se multiplient. Dans les secteurs de l'industrie, de la finance, des hautes technologies ou de la communication, le renseignement s'intègre à la vie

---

1. *Financial Times*, 27 mai 1998.

2. Cf. chapitre I.

3. Drug Enforcement Administration, structure de lutte contre le trafic des stupéfiants créée en 1973, dépendante du ministère de la Justice américain. Organe membre de l'Intelligence Community, qui fédère l'ensemble des services de renseignement des États-Unis.

des affaires. Suivant le modèle anglo-saxon, des sociétés françaises de renseignement se développent. Les services de l'État eux aussi s'adaptent, les hiérarchies de la DGSE ou de la DST dirigent maintenant des unités au pouvoir étendu, qui opèrent dans le champ économique.