

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 commercial¹. »

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

153, rue de Courcelles, Paris XVII^e. 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 francs¹.

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 Kroll¹ 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 Associates¹. 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^e 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, taraudé 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 fiscale¹.

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 « bérets 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 troussees* 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^e 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 faire¹... » 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 spécialiste¹. »

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 française²... »

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 fierté¹.

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...