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[1]*. »*

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 Merril 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 Koweit. 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 Koweit 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 Koweit est libéré, et Saddam Hussein vaincu.

Durant leurs sept mois d'exil forcés, les dirigeants koweitiens 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 Koweit 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 [1], 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 koweitien. 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 [1], 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 cadreurs. 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 avoirs 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 avoirs 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[1]. 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[2]. » 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[1]. 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[2]. 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[1] 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 chiites.

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[2]. 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[1]. 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[2].

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 perdure d'autant plus que le destin de l'un dépend un peu de l'autre [1].

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 émirs 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 XVIe 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 [1], 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[1]. 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 pèche 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 [1]. 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 [2]. » 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 Deliège, éd Luc Pies, Bruxelles, 1998.
2. Baron Empain, *La Vie en jeu*, J.-C. Lattès, 1985.

trielle 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'énièmes 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 [1].

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[1]. 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[1], est promue conseillère stratégique de l'opération[2].

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[1]. 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 [1]. 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 [2], 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 [3]. » 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 [4] 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 siège 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 [1]. 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 [2]. »

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[1], 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[2]. 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 frémisse 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 velléités 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 régalent : 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[1], 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[2]. 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[1] », des véhicules blindés légers, à grande vélocité, 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 1er 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 Lookheed Martin, l'un des principaux fournisseurs de l'US Air Force. Le constructeur sous-traite 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 [1]... »

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[1] », 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 curriculums impressionnants invitent à la prudence. Earl Norbett Garrett coiffe toutes les opérations de la zone Europe[2] et Afrique pour Kroll. Son passé ? Chef de station de la CIA en poste au Pakistan, en Jordanie, en Égypte, en Inde, au Koweit 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[1]. 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[2] 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[1]. » 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[2]. 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[1], 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[1], 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 koweitien, 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 nomenklatura 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[1]. 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[2], 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 [1], principalement la National Intelligence Agency. Cette mission d'un an mobilise les plus hauts responsables de Kroll. Sur place, Norbet Garrett [2], 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 [3], 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.