



John McLaren

### **Cartel en tête**

Traduit de l'anglais par Jean Esch  
Format 14 x 21. 368 pages. 18 €  
ISBN 2-86746-328-9. avril 2003

1

Au moins, elle n'était pas rouge. La Ferrari bleue surgit quelques secondes après que Rupert eut entendu le crépitement du pot d'échappement résonner dans Fulham Road. La poisse voulut qu'il y ait une place de stationnement libre juste devant la Brasserie, si bien que tous les clients qui brunchaient en terrasse allaient profiter du spectacle. La voiture passa devant eux à toute allure, freina brusquement et effectua une marche arrière vers le trottoir, avec élégance. Les prières ferventes de Rupert pour que le conducteur rate son créneau demeurèrent vaines.

Un homme corpulent d'une trentaine d'années, à l'air sympathique, descendit de la Ferrari, cliqua sur son porte-clés pour verrouiller la portière et se dirigea vers leur table avec un large sourire.

- Salut, Rupes, désolé d'être en retard. Bonjour, Prim. (Il se pencha pour l'embrasser sur la joue.) Hé, tu as coupé tes beaux cheveux.

Elle sourit timidement.

- Je ne ressemblais pas assez à une avocate.

- Ah, c'est dommage, mais ça te va bien quand même.

Rupert passa une main dans sa crinière blonde.

- On commençait à avoir faim, Peter. Alors, on a commandé.

- OK. Accordez-moi une minute et je vous rattrape. (Il jeta un coup d'œil au menu et fit signe à un serveur, avec succès.) Je vais prendre les œufs Bénédicte avec un jus d'orange frais et un café filtre. (Le serveur reparti au pas de course.) Alors, Rupes, comment ça va ? Ce nouveau job chez Orbia ?

- Ce n'est plus tellement nouveau. Je travaille là-bas depuis dix mois.

- Dix mois ? Bon sang, le temps passe. En tout cas, tu as rudement bien fait de quitter McKinsey. Tout le monde dit que bosser là-bas, c'est comme ramer à bord d'une galère romaine. J'imagine que dans une plus petite boîte de conseil en management, on a plus de temps pour soi.

La bouche de Rupert se crispa légèrement.

- C'est pas très différent. En fait, Orbia réalise plus de bénéf par tête que McKinsey, mais ce ne serait pas le cas si on finissait tous à dix-sept heures. D'ailleurs, j'ai toujours cru que toi-même tu étais un véritable dingue du boulot. C'est ce que semblent dire les journaux, en tout cas.

- Oh, je dis toujours ça pour faire plaisir aux actionnaires. Ils adorent penser que j'ai le cul greffé sur ma chaise de bureau.

- Comment ça se passe chez Timbookedtoo ?

- Pas mal, je dois dire. (Peter s'interrompt pendant qu'on déposait les plats devant eux.) Comme tu le sais, la plupart des sociétés Internet ont connu deux années épouvantables et le prix de nos actions s'est effondré. Mais on est repassé au-dessus des quatre livres et les analystes semblent maintenant croire qu'une start-up peut réaliser des bénéfices. Les réservations en ligne pour les vacances, les restaurants et les concerts explosent un peu partout. On est installé dans vingt-six pays maintenant, et bientôt, on fêtera notre millionième client. On gagne pas mal de fric en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France, et notre équipe de Tokyo met les bouchées doubles. Alors, je ne me plains pas.

Peter coupa un gros bout d'œuf Bénédictine et le mâcha joyeusement. Primrose désigna la Ferrari avec sa fourchette.

- J'ai l'impression que tu n'as pas de raison de te plaindre. Ça fait combien de temps que tu as cet engin ?

Peter esquissa un sourire timide ; il ne voulait pas donner l'impression d'être trop excité par son nouveau jouet.

- Trois semaines. J'apprends à l'appivoiser. Il faut faire attention quand on passe sur un ralentisseur, sinon on arrache le bas de caisse. Mais c'est un vrai bolide.

Rupert jeta un regard à Primrose.

- Peter, comme je te le disais dans mon e-mail, j'aimerais te parler d'un truc. Tu te souviens du business plan que je t'ai montré, juste avant de partir de chez McKinsey.

- Oui, un truc de e-commerce, non ? Qu'est-ce que ça a donné ?

- Le marché était pourri. Je n'ai pas réussi à trouver le financement.

- Désolé. J'ai vu passer des projets vraiment sensass à cette époque-là, et aucun n'a récolté un seul centime.

- Tu crois que c'est plus facile maintenant ?

- Un peu. Il y a du fric pour les bonnes idées avec les bonnes équipes. Mais c'est pas gagné d'avance. Il y a toujours une grosse dose de scepticisme dans ce secteur. Tu envisages de ressortir ton idée des cartons, c'est ça ?

- Non. J'en ai une autre, un truc plus excitant. Une nouvelle technique pour comprimer les images vidéo sur Internet. Plus économique que tout ce qui existe actuellement. On a baptisé la société Invid. Ça peut casser la baraque.

- Super. Alors... qu'est-ce que tu attends de moi ?

- On a commencé le tour des investisseurs, mais c'est le cercle vicieux classique. Ils nous répondent tous la même chose : tant qu'on ne peut pas faire tester la technologie par un client potentiel, ils ne veulent pas investir. Alors, on a pensé que... si l'idée te plaît, évidemment, Timbookedtoo pourrait intervenir en tant qu'entreprise partenaire.

- Franchement, Rupert, on reçoit des tonnes de propositions de ce genre et généralement, on ne donne pas suite. Qu'est-ce qu'il a de spécial, ton projet ?

- On exploitera les technologies existantes, mais en les rassemblant d'une manière particulièrement astucieuse. Ça réduira les coûts et les risques, et on pourra commercialiser beaucoup plus vite.

- Quand tu dis « on », c'est qui exactement ? Tu es dans le coup, Prim ?

Rupert répondit à sa place.

- Non. Elle est là parce qu'on va directement chez mes parents ensuite. Je travaille sur ce projet depuis plus de six mois avec un pote de chez Booz Allen. On a contacté

deux techniciens qui sont prêts à se lancer dans l'aventure dès qu'on aura le fric. Ces types, c'est le top du top. Ce que j'aimerais, Peter, c'est te montrer le business plan. Je te l'ai justement apporté.

Rupert plongea la main dans un attaché-case noir d'où il sortit deux exemplaires de son projet financier. Il se pencha en avant.

- Si on commence par la page une, avec le résumé...

Peter l'écouta patiemment jusqu'à la fin.

- Autrement dit, tu cherches cinq millions de livres, c'est ça ? demanda-t-il en conclusion. Combien espères-tu de la part de l'entreprise partenaire ?

- Entre deux et trois millions.

- Tu sais bien que j'aimerais t'aider, mais j'ai peur que ce soit hors de question pour nous. Nos actionnaires seraient furieux si on investissait une pareille somme dans une start-up. Mais parfois, on accepte de cautionner un produit en échange d'une partie des actions.

Rupert secoua violemment la tête.

- Non, impossible.

- Dans ce cas, je regrette.

- Et toi, à titre personnel ?

Peter prit le temps de boire une gorgée de café.

- Quoi à titre personnel ?

- Tu pourrais investir. Un million, ou même la moitié, venant de toi, ça passerait pour un énorme gage de confiance.

Peter était acculé. Il avait deviné qu'il serait question de ça au cours du brunch. Plusieurs amis communs l'avaient averti que Rupert faisait le tour de ses connaissances en tendant sa sébile. Ils avaient été très proches à Cambridge ; c'était une raison suffisante pour écouter Rupert jusqu'au bout et montrer un certain intérêt, mais pas pour perdre un gros paquet d'argent avec ce qui ressemblait à un projet foireux. Il secoua lentement la tête.

- J'aimerais bien t'aider, Rupes, sincèrement, mais tout mon fric est placé dans Timbookedtoo.

- Je croyais que la période d'immobilisation était terminée. Tu es libre de vendre tes parts maintenant, non ? Ça représente combien, deux cents millions ?

- A peu près. Mais chaque fois qu'un membre fondateur se met à vendre des parts, tout le monde se précipite vers la sortie. Ça fait mauvais effet aux yeux du marché.

- Apparemment, tu n'as pas de mal à trouver du fric quand tu veux.

Le regard de Rupert dériva brièvement vers la Ferrari.

- J'ai emprunté à la banque pour l'acheter.

Le moment était venu pour Rupert d'abattre sa dernière carte. Il devait jouer sur la corde sensible et cela lui restait en travers de la gorge. La vérité, c'était que les deux techniciens qu'il avait contactés ne croyaient plus que Rupert pourrait rassembler les fonds, et ils se désintéressaient de plus en plus du projet. S'il ne trouvait pas l'argent rapidement, son rêve de fortune allait s'envoler. Une fois de plus.