

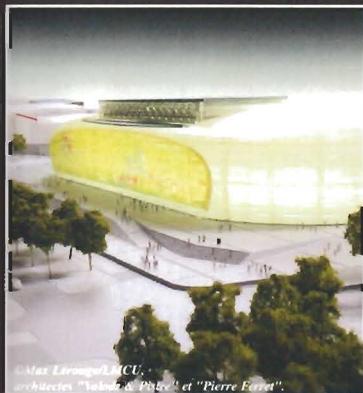
Entreprises & Management

N° 7

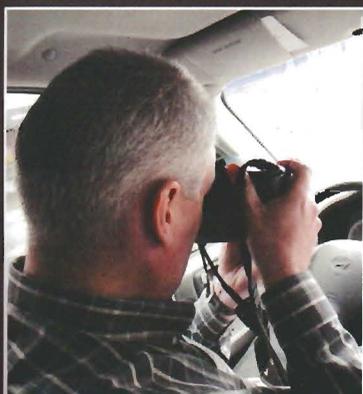
Mars 2008

**PREMIER MENSUEL
RÉGIONAL GRATUIT
100% ÉCONOMIE**

Tendance
**Quel sponsor pour
financer le grand stade ?**



**Une journée avec
Un détective privé**



**TRAVAILLER
DANS LE NORD :
ENFER OU PARADIS ?**

Un magazine Visite Éditions

Une journée avec...

Un détective privé



Basé à Arras, ce Nestor Burma du business est chargé de confondre un commercial, soupçonné de bidonner ses tournées.

Michael Hecquet



Le fonds de commerce de ce détective arrageois, ce sont les PME.

Rendez-vous à 7 h 30 au rond-point du Mac Do à Seclin. Couvrez-vous bien, on risque d'avoir froid. Et venez avec votre casse-croûte, je ne sais pas quand on pourra manger. » En acceptant notre demande de reportage, Michaël Hecquet avait annoncé la couleur : le froid, la faim et une tonne d'imprévus rythment ses journées de détective

privé. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, son job n'a pas grand-chose à voir avec celui de Monsieur Henri, ce privé qui passait son temps à établir des constats d'adultères dans *Baisers volés*. « Ce genre d'affaire n'occupe pas plus de 10 % de mon temps ! », annonce le détective arrageois. Cet ex-cadre de l'industrie pharmaceutique n'a rien d'un

amateur. Diplômé en octobre de la première promotion d'enquêteurs privés de l'université d'Assas (Paris-II), il gagne sa croûte en jouant les Nestor Burma du business. Eh oui, son fonds de commerce, ce sont les entreprises. « Le métier change, explique Hecquet. Notre activité est plus encadrée. Avant, il suffisait de se déclarer en préfecture pour exercer.

Maintenant, il faut obtenir une autorisation, soumise à des qualifications... »

Mais revenons à sa mission du jour : notre privé doit vérifier qu'un visiteur médical, chargé de prospecter à plein temps un réseau de toubibs, s'acquitte bien de sa tâche. L'entreprise qui l'emploie a des soupçons, suite à plusieurs comptes rendus d'activités

“ Le commercial pris en filature entre dans une concession automobile et n'en ressort plus. Nous poussons la porte.”

incohérents. « Il a indiqué avoir visité un médecin décédé... », précise Michaël Hecquet. Plutôt louche, en effet... Nous nous retrouvons donc au lieu prévu, à l'heure indiquée.

Il est **7 h 30**. Au lieu de rendez-vous, Michaël Hecquet s'extrait d'un 4x4 métallisé aux vitres teintées, pour des présentations de courte durée. On a quelques minutes de retard et la cible - appelons-la V. - a l'habitude de quitter son domicile sur le coup de 8 h. On file. **7 h 50**. Les rues de bip (*) sont légèrement verglacées.

Lointaine banlieue lilloise, maisons de lotissement propres, haies bien taillées. « Là, la maison de droite, qui fait l'angle. C'est celle-là. » Demi-tour. On se range sur le trottoir, moteur à l'arrêt, la vue est imprenable. « Le risque, maintenant, c'est qu'un voisin nous repère, et nous demande ce qu'on fait là... » Des éboueurs sont au travail, une voisine sort le bout du nez... puis rentre chez elle. C'est bon pour cette fois.

8 h 00. Rien. La voiture du commercial reste désespérément gelée, les volets sont tirés. Un chouïa d'anxiété : « Il ne va pas nous faire la journée chez lui, quand même ! »

8 h 15 : V. quitte sa maison et met le cap sur son secteur de visites. Pendant plus de deux heures, le 4x4 colle au train du commercial. Sur l'autoroute (un peu), dans les petits villages (souvent), en rase campagne (la plupart du temps). A plusieurs reprises, le 4x4 se retrouve immédiatement derrière la voiture de V. « J'aime pas ça » grogne Michaël. Il rabat le pare-soleil, se recule le plus possible dans son siège.

- Le 4x4, c'est pas un peu trop... repérable ?

- On ne fait jamais vraiment attention, quand on conduit. Faites le test... Dès que V. entre chez un médecin, Michaël bondit

hors de la voiture, et relève les noms inscrits sur les plaques. Trois minutes par-ci, vingt par là, impossible de savoir quand il faudra se remettre en route. De temps en temps, Michaël Hecquet photographie V. à la sortie d'un cabinet. « Histoire que mon client sache que j'ai vraiment bossé... »

10 h 30. Nouvel arrêt : après avoir relevé le nom du cabinet visité, Michaël Hecquet revient avec une bonne nouvelle. « Dans la salle d'attente, il y a des toilettes, immédiatement en face de la porte d'entrée. Si vous voulez y faire un tour... » Cette fois, l'attente est longue : une heure trente, sur le parking d'une église.

« Pas de gaffe, hein ! On se fait passer pour des clients en quête d'une voiture neuve »

Un brin déprimant. **12 h 45**. V. s'arrête, nouvelle salle d'attente. Michaël Hecquet : « Les consultations reprennent à 14 heures. On a le temps d'aller casser la croûte et de boire un café. » Au retour, une demi-heure plus tard, grosse frayeur : la voiture de V. a disparu. Soulagement quasi instantané : le véhicule est simplement masqué par une autre voiture. Ouf.

13 h 45. Avec un peu d'avance sur l'horaire prévu, V. remet le contact. L'allure est soutenue, on rate un changement de direction. Cible perdue. « Gauche ou droite ? » interroge Michaël. Mettons droite. Quelques minutes plus tard, pari gagné : coincé derrière des cyclos, V. est de nouveau en vue. **14 h 30** : Après un (court) passage à un drive pour V., les pérégrinations ont mené dans la banlieue valenciennoise. V. range sa voiture sur le parking d'une concession automobile. Dix minutes passent. Puis vingt. Puis trente. De l'extérieur, on n'y voit rien.

15 h 00 : La seule façon de savoir ce qui se trame, c'est de

pousser la porte. « Pas de gaffe, hein. On est intéressés par les voitures, rien d'autre... » avertit Michaël Hecquet.

L'addition s'annonce salée pour notre commercial

15 h 03. « Bonjour, je peux vous renseigner ? » A peine à l'intérieur, le temps de jeter un œil vaguement intéressé à quelques modèles, V. nous interpelle, accort. Michaël Hecquet se découvre une passion pour les modèles exposés, et tente : « Vous pouvez nous donner un catalogue, peut-être ? » **15 h 15**. Depuis un quart d'heure, V. chante les louanges de ses différents modèles : « Ah, et n'oubliez pas, si vous achetez après le 1^{er} janvier, vous payerez l'écotaxe, alors autant ne pas tarder... » Le but de Michaël Hecquet, c'est de recueillir une trace de la présence de V. dans la concession. L'air de rien, il lance : « Il faut que je réfléchisse. Vous avez un numéro où je

peux vous joindre ? » **15 h 16**. On regagne le 4x4. Dans la main, Michaël Hecquet tient précieusement le catalogue du concessionnaire. Au dos, V. a écrit ses coordonnées, et ses horaires de travail : « Toutes les après-midi, de 14 h 30 à 18 h 00, et le samedi toute la journée. »

Fin de la partie. La suite ? Soumis à une clause d'exclusivité, V. n'a évidemment pas le droit d'exercer une seconde activité professionnelle. Mais le travail de Michaël Hecquet n'a pas valeur de preuve pour autant. « Sur la base de mon rapport, l'avocat va demander, lors d'une procédure d'ordonnance sur requête, la nomination d'un huissier par un juge... » L'huissier viendra constater sur place l'infraction. Pour V., l'addition s'annonce salée : lors de la procédure de licenciement, son employeur pourra lui réclamer des dommages et intérêts. Au fait, vous regardez souvent dans votre rétroviseur, vous ?

Antoine Bayet

Michael Hecquet en 5 dates

- 21/11/1967** : date de naissance.
- 1992** : début de carrière dans l'industrie pharmaceutique.
- 2006** : projet de reconversion et retour à la fac.
- 10/2007** : ouverture du Cabinet CERIFE (Cabinet d'enquêtes recherches et investigations privé européen), à Arras.
- 15/12/2007** : cérémonie de remise des diplômes de la première promotion de la licence professionnelle « Sécurité des biens et des personnes », de l'université Paris-II.

(*) Michaël Hecquet est contraint au secret professionnel. Pas question de laisser transparent un nom qui permettrait d'identifier ni son client, ni la personne filée. Nos excuses pour ces bips intempestifs, mais indispensables.