

Michael **CONNELLY**

**SÉQUENCES
MORTELLES**

Roman traduit de l'anglais (États-Unis)
par Robert Pépin



CALMANN
LEVY
NOIR

**CALMANN
LÉVY**

ÉDITEUR DEPUIS 1836

Titre original (États-Unis) :
FAIR WARNING

© Hieronymus, Inc., 2020

Première publication : Little, Brown and Company, Hachette Book
Group Inc., New York, 2020

Tous droits réservés

Pour la traduction française :

© Calmann-Lévy, 2021

Couverture : olo.éditions

Photographie : Ron Dale / Shutterstock

ISBN 978-2-7021-8271-0

CHAPITRE 1

J'avais intitulé mon papier « Le Roi des arnaqueurs ». En tous les cas, c'était mon titre. Je l'avais mis en manchette, mais étais assez sûr que ce serait changé, parce que j'outrepassais mes limites de journaliste en rendant des articles avec gros titre. Ces derniers, de même que les chapôts, étaient la prérogative du rédacteur en chef et j'entendais déjà Myron Levin me réprimander en ces termes: « Le rédac chef réécrit-il tes ledes ou en reprend-il les sujets pour te poser des questions supplémentaires? Non, il ne le fait pas. Il reste dans ses clous, ce qui signifie que toi aussi, tu dois rester dans les tiens. »

Vu que le rédac chef était Myron lui-même, il m'aurait été difficile de lui opposer la moindre ligne de défense. Cela étant, je lui avais quand même envoyé mon papier avec ce gros titre parce qu'il était parfait. J'y décrivais le sinistre monde souterrain du recouvrement de créances – soit six cents millions de dollars annuels siphonnés dans des arnaques –, et à Fair Warning, la règle était de mettre un visage sur toutes les fraudes, celui du prédateur ou de la proie, celui de la victime ou de celui qui la brime. Et cette fois, c'était celui du prédateur. Arthur Hathaway, le « Roi des arnaqueurs » était le meilleur des meilleurs. À soixante-deux ans, il avait pratiqué toutes les arnaques possibles et imaginables dans la ville de

Los Angeles – de la vente de faux lingots d’or au montage de faux sites d’aide aux victimes de catastrophes. Pour l’heure, il gérait un racket consistant à convaincre tel ou tel qu’il lui devait des sommes imaginaires, et le forcer à payer. Et il était si habile que de jeunes apprentis fripouilles lui payaient les leçons qu’il donnait le lundi et le mercredi dans un ex-studio de tournage de Van Nuys. Je m’y étais infiltré en me faisant passer pour un de ses étudiants et y avais appris tout ce que je pouvais. L’heure était maintenant venue de dévoiler toute l’affaire et de me servir d’Arthur pour révéler l’existence d’une véritable industrie qui piquait chaque année des millions de dollars à tout le monde, de la petite vieille au compte en banque qui décline au jeune professionnel déjà bien dans le rouge à cause des emprunts qu’il a contractés pour faire ses études supérieures. Tous tombaient sous sa coupe et lui envoyaient leur argent, parce qu’Arthur Hathaway les convainquait de le faire. Et maintenant, il enseignait à onze futurs arnaqueurs et à un journaliste sous couverture l’art et la manière de procéder, moyennant cinquante dollars par tête deux fois par semaine. Il n’était même pas impossible que cette école d’arnaqueurs soit sa plus grande arnaque. Le mec était un vrai roi qui, tel un psychopathe, n’avait pas le moindre remords. Mon article racontait aussi le calvaire des victimes dont il avait nettoyé le compte en banque et ruiné l’existence.

Myron l’avait déjà vendu au *Los Angeles Times* en tant que co-projet, ce qui garantissait qu’on le remarque et que les flics du Los Angeles Police Department y prêtent attention. Le règne d’Arthur Hathaway allait bientôt prendre fin et sa table ronde de jeunes chevaliers faire, à son tour, l’objet de rondes de police.

Je relus une dernière fois mon papier, l’envoyai à Myron et mis en copie William Marchand, l’avocat qui vérifiait

gratuitement tout ce que publiait Fair Warning. Nous ne mettions jamais rien en ligne qui ne soit pas juridiquement à toute épreuve. Le site ne comptait que cinq personnes, la journaliste freelance de Washington D.C. comprise. Un seul papier « fautif » nous valant des poursuites ou une amende nous aurait mis hors course et j'aurais été ce que j'avais déjà été par deux fois dans ma carrière : un journaliste avec nulle part où aller.

Je me levai dans mon box pour dire à Myron que mon article était enfin prêt, mais il était dans le sien à parler au téléphone, et en m'approchant, je compris qu'il essayait de lever des fonds. Myron était à la fois fondateur, rédacteur en chef, journaliste et principal collecteur de fonds du journal, et Fair Warning un site Web d'information accessible gratuitement. Il y avait bien un bouton pour les dons au bas de chaque article, et parfois même au début, mais Myron cherchait toujours la grande baleine blanche qui nous sponsoriserait et nous ferait passer de l'état de mendiants à celui de décideurs – au moins pendant un certain temps.

« Nous sommes vraiment les seuls à faire ce que nous faisons... Du journalisme de surveillance sans compromis au service du consommateur, remontrait-il à tous les donateurs potentiels. Allez sur notre site et vous trouverez dans nos archives des tas d'articles qui s'attaquent aux grandes industries qui trichent, y compris celles de l'automobile, des produits pharmaceutiques, du sans-fil et de la cigarette. Et vu la philosophie actuelle de dérégulation et de limitation des contrôles de l'État, il n'y a plus personne pour prendre la défense des petites gens. Écoutez, je comprends que vous pourriez faire des dons qui vous rapporteraient plus de visibilité. Dans les Appalaches, vingt-cinq dollars par mois permettent à un gamin de manger et de s'habiller, oui, je le comprends. Et à le faire, on éprouve de la fierté. Mais faites un don à Fair Warning et vous soutiendrez une équipe de journalistes entièrement dédiés au... »

Ce « pitch », je l'entendais plusieurs fois par jour, qu'il pleuve ou qu'il vente. J'assistais aussi aux salons du dimanche, où Myron et des membres du conseil d'administration parlaient à de gros donateurs potentiels, et après la séance me mêlais à tout le monde afin de mentionner ce sur quoi je travaillais. J'y avais même acquis un certain renom suite à deux best-sellers que j'avais écrits, tout un chacun oubliant de mentionner que je n'avais plus rien publié depuis dix ans. Je savais donc que ce pitch était important, voire vital pour ma propre paie – ce qui ne voulait pas dire que je touchais, même de loin, un salaire décent pour Los Angeles –, mais je l'avais si souvent entendu pendant mes quatre ans de service au journal que je pouvais le réciter en dormant. À l'endroit et à l'envers.

Myron s'arrêta pour écouter son investisseur potentiel, puis il coupa le micro et me regarda.

— C'est bon ? me demanda-t-il.

— Je viens juste de l'envoyer, lui répondis-je. Et j'ai mis Bill en copie.

— OK. Je lis ça ce soir et on en parle demain si j'ai à y redire.

— Non, c'est tout bon. Y a même un superbe titre. T'as plus qu'à rédiger le chapô.

— Vaudrait mieux que tu...

Il remit le micro de façon à pouvoir répondre à une question, je le saluai, me dirigeai vers la porte et m'arrêtai au box d'Emily Atwater pour lui dire au revoir. C'était le seul autre membre de l'équipe présent au bureau à cette heure.

— *Cheers*, me lança-t-elle avec son impeccable accent britannique.

Nous travaillions dans un immeuble d'un étage typique de Studio City. Le rez-de-chaussée accueillait des commerces de bouche et de vente au détail, le premier des boîtes à entrée libre du genre assurances automobiles, manucure/pédicure, yoga et

acupuncture. Nous étions l'exception : Fair Warning n'ouvrait pas ses portes à tout le monde, mais nos bureaux n'avaient pas coûté cher – ils se trouvaient au-dessus d'un dispensaire de marijuana dont la clim nous régalaient d'odeurs de produits frais vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept. Myron avait acheté les murs avec un gros rabais.

En L, l'esplanade comportait un parking sous-terrain à cinq places numérotées pour les employés du journal et les visiteurs. Le bonus était d'importance, se garer en ville présentant toujours des problèmes. Et pour moi, un parking couvert constituait un avantage encore plus appréciable dans la mesure où, dans notre Californie ensoleillée, j'abaissais rarement la capote de ma Jeep.

J'avais acheté ma Wrangler neuve avec l'avance que j'avais décrochée pour mon dernier livre, le compteur kilométrique de ma voiture me rappelant l'époque lointaine où j'achetais des véhicules neufs et caracolais en tête des listes de best-sellers. J'y jetai un coup d'œil en mettant le contact et constatai que je m'étais éloigné de quelque deux cent soixante mille kilomètres des glorieux sentiers sur lesquels je roulais jadis.

Photocomposition Belle Page

Impression réalisée en février 2021
par l'imprimerie Brodard et Taupin
72200 La Flèche
pour le compte des éditions Calmann-Lévy
21, rue du Montparnasse 75006 Paris

N° d'éditeur : 1374927/01

N° d'imprimeur :

Dépôt légal : mars 2021

Imprimé en France