



PAR TRISTAN GASTON-BRETON

Jean-Paul Getty, le nabab du pétrole

Mais que se passe-t-il donc à la Villa Getty de Malibu, en Californie ? Récemment rouverte après des années de travaux, cette annexe du célèbre Musée Getty qui abrite de somptueuses collections d'art antique est, depuis quelques mois, dans le collimateur de la justice italienne. La villa abriterait en effet des pièces volées - dont quelques statues grecques d'une valeur inestimable - acquises en toute connaissance de cause par son ancienne directrice, aujourd'hui accusée d'association de malfaiteurs et de recel d'œuvres archéologiques ! Une mauvaise publicité qui eût assurément fait bondir le père de la Villa et du Musée Getty : Jean-Paul Getty.

Le pétrole, l'argent, l'art et les femmes : telles furent les passions de ce capitaliste atypique fondateur, dans les années 1950, d'un empire pétrolier aujourd'hui propriété du groupe

russe Loukoïl. Sa passion pour l'art, Jean-Paul Getty l'éprouva dès les années 1930, époque à laquelle il commença à acheter, partout en Europe, toiles de maîtres, manuscrits, objets décoratifs, photographies et œuvres antiques. Pour acquérir ces pièces, l'homme ne recula parfois devant rien. En 1938 ainsi, il se rendit en Autriche pour examiner les collections privées du baron Louis de Rothschild, arrêté par les Nazis au lendemain de l'Anschluss. Emmerveillé par ce qu'il vit, il se rendit à Berlin et négocia directement avec les SS le rachat des plus belles pièces. Ce n'est toutefois qu'en 1974, soit deux ans avant sa mort, qu'il créa, en Californie, la Villa et le Musée Getty ainsi qu'un centre réputé de recherches sur l'histoire de l'art. Collectionneur d'œuvres d'art, Jean-Paul Getty fut aussi un grand consommateur de femmes devant l'Éternel. Dans les années 1910 déjà,



alors qu'il vivait fastueusement de ses rentes, il passait chaque nuit avec une femme différente. Plus tard, il multiplia les aventures, entretenant jusqu'à trois ou quatre maîtresses en même temps. A Paris où il se rendait très souvent et où les grooms du Ritz le connaissaient bien, il se faisait appeler « monsieur Paul » pour pouvoir satisfaire en toute tranquillité ses appétits sexuels. Il craignait en effet qu'aux Etats-Unis, ses frasques ne finissent par faire jaser... Il faut dire que ses cinq mariages successifs, tous suivis d'un divorce, alimentaient régulièrement les pages mondaines des journaux américains. Ses maîtresses, Jean-Paul Getty alla les chercher jusqu'à Istanbul, où il entretenait une liaison passionnée avec la femme du consul d'Union Soviétique en Turquie. Quant à l'argent, Jean-Paul Getty fit preuve d'un talent unique pour en amasser. « Dans une ville, il y a toujours le meilleur hôtel, la meilleure chambre et quelqu'un pour l'occuper. Et ce quelqu'un, c'est moi », avait-il coutume de dire. L'industriel se fendit même d'un ouvrage - *Comment devenir riche* - pour expliquer au public comment faire fortune. L'opus fut publié par les éditions du magazine *Playboy*, un bon condensé de son existence ! A sa mort, sa

fortune approchait les quatre milliards de dollars. Doué pour gagner de l'argent, Jean-Paul Getty répugnait en revanche à en dépenser ! Sa propriété de Los Angeles était ainsi pourvue de téléphones à pièces dont ses invités étaient priés de se servir en cas de besoin. Il ne paya jamais sa note au Claridge Hôtel de Londres, où il disposait d'une suite à l'année, et mit un point d'honneur à laver lui-même ses vêtements, trouvant trop élevés les tarifs des teinturiers. Pire encore ! Lorsque son petit-fils Jean-Paul Getty III fut kidnappé en 1973, il ne se résolut à payer la rançon de deux millions de dollars que quand les ravisseurs lui envoyèrent un morceau de l'oreille droite du jeune garçon. L'affaire entacha sérieusement sa réputation déjà mise à mal par quelques excentricités. Dans les années 1930 ainsi, le FBI l'avait fortement soupçonné de sympathies pro-nazies. Il se disait alors que le Pierre Hôtel de New-York, qu'il avait acheté et où il descendait lors de ses séjours en ville, était un nid d'espions allemands et italiens. Plus tard, il travailla et vécut dans un bunker par crainte des bombardements japonais avant de s'offrir un magnifique yacht pour prendre la fuite en cas d'invasion soviétique ! Sa fascination pour les dictatures, sa radinerie légendaire, sa vie privée totalement



dissolue, ses bizarreries - comme cette manie qu'il a de mâcher 33 fois une bouchée avant de l'avaler - les frasques de l'un de ses fils - drogué notoire - lui valurent des commentaires peu amènes des médias américains. Ce qui ne l'empêcha de léguer en tout et pour tout à son aîné la somme de...500 dollars. Plutôt que de favoriser sa descendance, Jean-Paul Getty avait préféré verrouiller le capital de son groupe pétrolier, Getty Oil, détenu majoritairement par ses différentes fondations. On sait ce qu'il advint : une promesse de vente au pétrolier texan Pennzoil signée par Gordon Getty en 1983, une offensive éclair de Texaco menée l'année suivante pour prendre le contrôle de Getty Oil, le tout suivi d'une retentissante bataille juridique à l'issue de laquelle Texaco dut verser à Pennzoil, à titre de dédommagement, la bagatelle de 3 milliards de dollars. Avec cet argent, Pennzoil devait un peu plus tard racheter son concurrent Chevron. Ainsi vont et viennent les empires pétroliers.

Au cœur de cette surprenante existence, il y a donc le pétrole, sans doute la grande affaire de Jean-Paul Getty. « Pour gagner de l'argent, il faut se lever tôt, travailler dur et trouver du pétrole », disait-il à qui voulait l'entendre. L'or noir : c'est sur lui,

déjà, que son père, George Franklin Getty, avait bâti sa fortune. Juriste pour une compagnie d'assurances du Minnesota, celui-ci avait vu sa vie basculer le jour où, à la fin du XIXème siècle, il s'était rendu dans l'Oklahoma pour récupérer une dette impayée. Le boom pétrolier que connaissait alors la région l'avait poussé à investir toutes ses économies dans le secteur et à créer sa propre compagnie, la Minnehoma Oil. Lorsque Jean-Paul Getty naît en 1892, son père est déjà un homme riche. Le futur magnat du pétrole attrape très tôt le virus du pétrole. Dès l'âge de 15 ans, il passe toutes ses vacances et tous ses temps libres à travailler aux côtés de son père, acquérant une expérience pratique du secteur qui lui sera très utile. Après des études techniques à L'Université de Berkeley et un diplôme d'économie de l'Université d'Oxford, en Grande-Bretagne, Jean-Paul Getty décide de voler de ses propres ailes. En 1914, à l'âge de 22 ans, il monte avec l'aide de son père sa propre société de prospection et de négoce de pétrole à Tulsa, dans l'Oklahoma. Dans un monde qui fonctionne encore beaucoup à l'instinct, le jeune entrepreneur innove radicalement en ayant systématiquement recours aux données géologiques. Avec succès ! Dès 1916, Jean-Paul Getty a



amassé son premier million de dollars. Tant et si bien qu'il décide de quitter les affaires et de mener, à Los Angeles, la vie d'une playboy. Cet intermède durera quatre ans. Quatre années au cours desquelles il enchaîne littéralement les conquêtes féminines et dépense fastueusement l'argent qu'il a gagné.

En 1919, las de ne rien faire et sans doute à cours d'argent, Jean-Paul Getty retourne aux affaires. A nouveau avec l'aide de son père, il se lance dans l'achat et la revente de droits d'exploitation des gisements pétroliers de l'Oklahoma, se constituant très vite une nouvelle fortune. A la mort de son père, en 1930, il hérite de la George Getty Oil Company - l'ancienne Minnehoma Oil - et prend le contrôle de plusieurs sociétés pétrolières, dont la Pacific Western Oil Company. L'ensemble de ces sociétés seront plus tard regroupées dans la Getty Oil Company.

A la fin des années 1930, Jean-Paul Getty est un homme riche. A l'image d'un Frank Phillips ou d'un Harry Sinclair, il appartient à ce milieu très particulier des grands indépendants du pétrole qui ont pu prospérer après le démantèlement de la Standard Oil. A l'opposé des dirigeants des grands groupes pétroliers qui ont

tissé des liens avec l'industrie, la banque et le monde politique, ces hommes mènent leurs affaires seuls et en investissant dans des secteurs parfois très éloignés du pétrole, au gré de leurs passions ou des opportunités qui se présentent. Sa fortune, Jean-Paul Getty l'investit ainsi, outre dans les œuvres d'art et la pierre - le Pierre Hôtel de New-York est acheté pour 2,5 millions de dollars en 1938 - dans l'industrie aéronautique. Plus tard, après la guerre, il lancera une activité de fabrication de mobil homes qu'il recèdera très vite pour se consacrer au développement de ses affaires pétrolières au Moyen-Orient.

Le Moyen-Orient justement... A la fin des années 1940, la Getty Oil est une affaire très prospère mais dont les activités se limitent aux Etats-Unis. Depuis quelque temps, Jean-Paul Getty cherche à donner à son groupe un nouveau souffle et à obtenir une part du gâteau sur les gisements pétroliers du Moyen-Orient. Une zone plus particulièrement attire son attention : la péninsule arabe. A ce moment, les opportunités ne sont plus très nombreuses : depuis la fin des années 1930, l'Aramco a en effet pris une option sur les gisements d'Arabie Saoudite ; non loin de là, la Gulf américaine et l'Anglo



Persian anglaise se sont associées pour exploiter les gisements du Koweït. Reste un endroit : la « Zone Neutre », cette région située entre l'Arabie et le Koweït et dont les deux pays se partagent la souveraineté. Depuis la fin de la guerre, l'Administration américaine pousse les pétroliers indépendants à s'y installer, à la fois pour diversifier les sources d'approvisionnement du pays en pétrole et pour éviter que les grandes majors ne contrôlent totalement les prix de l'or noir. En 1947, la Petroleum Administration for war a ainsi œuvré à la création de l'American Oil Company - Aminoil -. Ce consortium de sociétés indépendantes a obtenu la concession des droits du Koweït dans la zone neutre. Reste désormais à attribuer les droits de l'Arabie Saoudite. Des droits qui font littéralement flamber l'imagination de Jean-Paul Getty...

Décidé à remporter le morceau, l'industriel s'entoure d'une équipe de qualité dont le dispositif essentiel est Paul Walton, un géologue de grand talent venu de la Pacific Western Oil. C'est lui que Jean-Paul Getty envoie, en 1948, négocier avec Abdullah Suleiman, le ministre des finances du roi Saoud, celui-là même qui a piloté, avec l'aide efficace du très anglophobe Harry Jack Philby, l'attribution

des droits à la future Aramco. Paniqué à l'idée d'être doublé par un concurrent, Jean-Paul Getty a donné à Walton des consignes très strictes, lui interdisant de révéler les raisons de sa présence en Arabie et de communiquer par télégramme. Il l'a également autorisé à négocier jusqu'à concurrence de 10 millions de dollars, une somme très importante pour un traité de concession. Fort habilement, Suleiman tentera de faire monter les enchères, poussant les autres indépendants intéressés à surenchérir sur l'offre de Walton. Tous déclareront forfait, effrayés par le prix astronomique demandé. A la fin de l'année 1949, Walton emporte finalement le contrat pour 9,5 millions de dollars. Jean-Paul Getty l'a également autorisé à « lâcher » une royauté de 55 cents sur chaque baril, contre 35 cents en moyenne dans les autres pays producteurs.

Voilà donc Getty Oil propriétaire de droits sur une zone immense acquise à prix d'or bien qu'elle n'ait jamais été véritablement explorée et que personne ne sache si elle contient véritablement du pétrole. Pendant quatre ans, associée à l'Aminoil, la Getty Oil engloutira des sommes astronomiques dans la prospection, plongeant Jean-Paul Getty dans



des affres d'angoisse. Pour calmer ces dernières, l'industriel se livrera à de véritables débauches de dépenses, arpentant l'Europe pour acheter des œuvres d'art et des tableaux de maîtres. Jusqu'à ce jour de 1953 où, à l'issue d'un sixième forage, un très important gisement de pétrole est mis à jour dans la Zone Neutre. Un véritable pactole pour Jean-Paul Getty, qui lui permet de prendre un peu plus tard le contrôle de la Tidewater Oil Company, créée en 1875 et qui exploite un important réseau de stations-services aux Etats-Unis.

En ce milieu des années 1950, Jean-Paul Getty vient de réussir un coup de maître et de prendre pied dans l'une des zones pétrolières les plus productrices du monde. En 1959, fort désormais d'un patrimoine de l'ordre de 4 milliards de dollars, il quitte les Etats-Unis et s'installe en Angleterre, dans un somptueux manoir du XVIème siècle. C'est de là qu'il suivra, jusqu'à sa mort en 1976, ses nombreuses affaires, continuant à diriger la Getty Oil tout en travaillant à l'enrichissement de ses collections. Son exemple fera rapidement école : de l'Italien Enrico Mattei au Japonais Yamashita - qui obtient dans les années 1950 une concession off-shore dans la Zone Neutre -, de nombreux indépen-

dants font leur entrée sur les gisements pétroliers du Moyen-Orient, n'hésitant pas à chaque fois à négocier des traités très avantageux pour les pays producteurs. Lentement et sûrement, pour le plus grand de ces derniers, bien décidés eux aussi à profiter de la manne pétrolière, le pouvoir absolu des grandes majors se fissure...

Tristan GASTON-BRETON,

Historien d'entreprises

tgastonbreton@elzear.com