

## **« SECURITY BUSINESS » : LES NOUVEAUX MERCENAIRES**

### **Abstract**

Mercenaries are as old as war itself. Over the centuries, mercenary troops have taken part in countless conflicts, often tipping the balance in their paymaster's favor. The emergence of national armies during the 17th century, followed by the split of the world into East and West blocs in the 20th century, saw these types of forces increasingly sidelined. However, since the break-up of the Soviet empire, mercenary troops have resumed an important role on the international stage. Today known as "Private Military Companies", mercenaries have been used to fight rebel guerrilla factions, for instance in Angola and Sierra Leone in the 1990s. They are currently deployed to back up expeditionary forces in war zones, including Afghanistan and Iraq, and others are employed to protect ships through pirate-infested waters. Nevertheless, the growing use of mercenary contractors raises numerous questions. Isn't there a certain risk involved in granting more and more responsibility to organizations whose principal aim is to make money?

### **Sinopsis**

El mercenariado es un fenómeno tan antiguo como la guerra. En el curso de los siglos, los ejércitos mercenarios han participado en innumerables conflictos y, con frecuencia, han hecho inclinar la balanza a favor de sus contratantes. La emergencia de los ejércitos nacionales a partir del siglo XVII y la división del mundo entre los bloques Oeste y Este en el siglo XX, los había marginado; pero desde el desmembramiento del imperio soviético han vuelto a cobrar importancia en la escena internacional. Llamadas ahora "empresas militares privadas" (EMP), las formaciones mercenarias se enfrentan con guerrillas rebeldes, como en Angola o en Sierra Leona en los años 90; colaboran con los cuerpos expedicionarios en zonas de guerra, como en Afganistán e Iraq actualmente; escoltan embarcaciones en mares infestados de piratas... No obstante, su implicación cada vez mayor en los conflictos plantea numerosos interrogantes. Pues, ¿no es muy arriesgado confiar cada vez mayores responsabilidades a entidades cuya primera razón de ser es mercantil?

Lorsqu'il s'agit d'imposer leur suprématie, la tentation de faire appel à des mercenaires exerce, sur les États, un attrait presque irrésistible. En effet, le recours à des forces armées qu'il est possible de lancer dans la bataille sans qu'il soit nécessaire d'obtenir, au préalable, un consensus éthique, légal ou politique permet toutes les audaces. Ces dernières années, partout où les États de droit ne remplissent plus leurs fonctions, l'organisation de la sécurité et, même, la conduite de la guerre sont redevenues des biens monnayables, avec des investisseurs, des acheteurs, des pourvoyeurs de services et des spéculateurs. Les valeurs cardinales de l'État régalien et de la démocratie sont-elles remises en cause ?

## **De l'émergence des États à la disparition des mercenaires**

Qu'il s'agisse des Grandes Compagnies formées de soldats chassés par leurs employeurs après la signature de traités de paix et qui terrorisent l'Europe à partir du milieu du XIV<sup>e</sup> siècle, ou des Gardes suisses qui offrent leurs services aux souverains, les armées mercenaires sont les actrices incontournables de tous les conflits qui déchirent l'Europe de la Guerre de Cent Ans (1337 à 1453) à la Révolution française. Certains grands chefs mercenaires — comme l'Anglais John Hawkwood (également connu sous le nom de Giovanni Acuto) au XIV<sup>e</sup> siècle ou le Tchèque Albrecht Wallenstein au XVII<sup>e</sup> — deviennent même si puissants qu'ils rivalisent avec les États qu'ils servent (1).

Mais la montée en puissance des États-nations entraîne l'avènement des armées nationales. Celles-ci — qu'elles soient professionnelles ou de

conscription — possèdent deux avantages décisifs par rapport aux armées mercenaires.

Tout d'abord, il est, pour les États, beaucoup moins cher d'entretenir des armées nationales que des armées mercenaires puisque l'État peut se contenter de n'honorer ses soldats que de la solde qu'il juge strictement nécessaire et de les équiper uniquement en fonction de la mission à remplir — alors que les armées mercenaires, elles, ont pour seul but de s'enrichir. Au prix de la prestation s'ajoute donc obligatoirement une marge de profit ; et plus le commanditaire est en position de faiblesse, plus cette marge aura tendance à être élevée.

Ensuite, les armées mercenaires se montrent parfois si menaçantes pour le commanditaire, qui est en situation de dépendance, qu'il doit accepter d'honorer leur casernement au prix fort, au risque de ne pouvoir se défendre le cas échéant ou, pis, de voir les mercenaires se retourner contre lui. Et devant le risque d'être défaites, les unités mercenaires peuvent choisir de se retirer purement et simplement des champs de bataille. Les armées de conscription et les armées nationales professionnelles, elles, limitent le risque d'un retournement d'alliance ou d'une défection, dans la mesure où elles fonctionnent sur la base d'un système d'obligation moral et légal et disposent d'une structure disciplinaire forte et légitimée. Ces principes énoncés par Machiavel au XVI<sup>e</sup> siècle sont toujours d'actualité.

Les innovations techniques militaires, comme l'apparition de l'artillerie de campagne à partir du XVII<sup>e</sup> siècle, entraînent, elles aussi, la disparition progressive des unités mercenaires. Pour une raison simple : les coûts de ces armes ne peuvent être supportés que par des États dotés d'un système moderne de collecte des impôts. Par surcroît, l'utilisation effective de l'artillerie nécessite la création d'unités régulières, entraînées et formées à l'emploi des armes ainsi qu'à l'interaction avec les autres corps d'armée.

Finalement, c'est l'émergence de règles de droit international et d'États souverains forts qui permet d'éradiquer durablement le fléau que représentent les mercenaires. Le traité de Westphalie, signé en 1648, met fin à la guerre de Trente ans et permet à l'Europe d'entrer dans une ère de stabilité où les avantages d'une paix négociée prévalent sur la guerre. En 1815, la signature du traité de Vienne garantit la stabilité politique et stratégique du continent en définissant des frontières mutuellement reconnues et en neutralisant les sources de conflits. Quant à la guerre dite « de course » — c'est-à-dire la piraterie d'État, qui connut ses lettres de noblesse à la fin du XVI<sup>e</sup> siècle avec le corsaire britannique Sir Francis Drake, puis au début du XIX<sup>e</sup> siècle avec le français Robert Surcouf —, elle est abolie en 1856 par le Traité de Paris.

Cette situation perdure en principe jusqu'à la fin de la guerre froide. La seule parenthèse historique notable concerne l'emploi de mercenaires pendant les conflits liés à la décolonisation africaine : des aventuriers comme le Français Bob Denard, l'Anglais Mike Hoare, l'ex-légionnaire d'origine allemande Rolf Steiner ainsi que le Suédois philanthrope Carl Gustav von Rosen s'illustrent notamment au Katanga (1960-1963) et au Biafra (1967-1970). Mais toutes ces opérations demeurent limitées, contrôlées et, surtout, encadrées par les réseaux politiques, officiels ou officieux, d'États souverains comme la France, la Grande-Bretagne et les États-Unis, soucieux d'en limiter la portée.

## **De la désagrégation des États à la résurgence des mercenaires**

Pendant la guerre froide, le monde est d'une stabilité exemplaire : deux grands empires contrôlent directement ou indirectement les États faibles situés à la périphérie de leurs zones d'influence respectives. Avec la chute du mur de Berlin en 1989 et la remise en cause de l'ordre mondial en vigueur jusque-là, de nombreux États entrent dans une phase de déliquescence rampante. Ils se retrouvent, souvent, dénués de structure économique viable et de système de collecte des impôts digne de ce nom. Conséquence : leurs institutions régaliennes, leur armée et leurs forces de police se révèlent incapables de remplir leur rôle. De nouvelles zones de non-droit se créent alors à la périphérie des États-nations les plus forts.

En raison des « dividendes de la paix » (c'est-à-dire de la baisse des budgets militaires suite à la fin de la guerre froide), les effectifs militaires de l'URSS/CEI, des États-Unis, de la France et de la Grande-Bretagne passent, entre 1987 et 1997, d'environ 5,25 millions à 1,25 million d'hommes. Dans les anciens pays du Pacte de Varsovie, de nombreux soldats sont confrontés au chômage et à la pauvreté : en 2001 en Ukraine, environ 50 % des habitants subsistent avec 2 dollars par jour ; et le salaire moyen, pour ceux qui ont un travail, est de seulement 40 dollars par mois. Or un pilote d'hélicoptère peut, à la même époque, vendre son savoir-faire en Afrique pour 1 500 à 5 000 dollars par mois...

Parallèlement, les surplus d'armes en provenance d'Europe de l'Est envahissent littéralement les zones de conflit : un fusil d'assaut de type AK-47 (Kalachnikov) ne coûte, en 1999 en Ouganda, pas plus de 35 dollars — le prix d'une chèvre — et des équipements lourds (hélicoptères et blindés) deviennent disponibles à bas prix.

Exemple parlant : quand le gouvernement de Papouasie-Nouvelle-Guinée a eu besoin de sécuriser la mine de cuivre de Bougainville en 1997 (2) — une ressource stratégique qui représentait, jusqu'à sa fermeture en 1989, environ

30 % de la valeur totale des exportations du pays —, il a fait appel à la société militaire privée (SMP) (3) britannique Sandline International. Celle-ci s'engage — dans le cadre d'un contrat en bonne et due forme, et dont la validité a été reconnue par un tribunal d'arbitrage international puis confirmée par un tribunal australien — à fournir au gouvernement une équipe de 40 hommes, deux hélicoptères de combat Mil-Mi 24, deux hélicoptères de transport Mil-Mi 17, ainsi qu'un avion de reconnaissance et l'armement nécessaire à la mission. Montant de ce contrat : 36 millions de dollars seulement.

Les SMP s'installent à partir du milieu des années 1990 dans les zones de non-droit du monde entier : elles sécurisent des pipelines, comme en Colombie, ou encore des mines, comme au Zaïre ravagé par la guerre civile, afin que l'exportation et le commerce des matières premières puisse continuer malgré les conflits qui se déroulent dans ces pays. Cette nouvelle donne stratégique entraîne une rupture dans la conduite des opérations de sécurisation intérieures et extérieures : les États perdent le monopole de la force militaire (et policière) au profit d'acteurs privés qui s'engouffrent dans le vide ainsi créé.

Les lois, les stratégies et les tactiques de la « guerre clausewitzienne » (4) — c'est-à-dire la guerre classique, où des armées régulières se font face sur un champ de bataille délimité — sont remises en cause (5). Elles cèdent progressivement la place aux « nouvelles guerres » (6) dans lesquelles des rebelles ou des insurgés combattent une armée régulière à l'aide de petites unités mobiles — c'est-à-dire des hommes équipés de fusils d'assaut ou de lance-roquettes anti-chars et transportés sur des pick-ups civils. Ces unités s'affrontent pour la suprématie, mais elles sont aussi parfois à même de défier l'État lorsqu'il est faible et, éventuellement, de se substituer, du moins en partie, aux unités policières ou militaires entretenues par celui-ci. C'était le cas en Colombie au plus fort de la guerre civile (entre 1999 et 2002)

où les groupes paramilitaires (notamment l'AUC) ont joué un rôle tout aussi important que les différents groupes rebelles (FARC et ELN , entre autres) et les narcotrafiquants. Une telle situation se retrouve aussi en Somalie, depuis 1991, où le gouvernement légal ne contrôle qu'une infime partie du territoire, actuellement morcelé en six grandes zones quasiment indépendantes. La guerre devient asymétrique (7) : des armées régulières sont de plus en plus souvent engagées dans des guerres irrégulières, c'est-à-dire qu'elles font face à des insurgés ou à des seigneurs de la guerre.

Ce type de conflit persiste généralement sous forme larvée pendant de nombreuses années car la guerre ne s'arrête plus forcément avec la « prise du drapeau » de l'ennemi. En effet, la proclamation de la victoire n'apporte pas forcément la paix. Elle inaugure souvent une période de stabilité toute relative accompagnée d'opérations armées de maintien de l'ordre pendant une longue période, ou même de la reprise de la guerre sous la forme d'un conflit de basse intensité.

Deux exemples. En 2003, en Irak, l'armée de Saddam Hussein est défaite en quelques jours par les forces américaines. Au cours de cette année, les troupes américaines ne comptent que 480 soldats morts au combat, alors qu'en 2007, au plus fort de l'insurrection, elles perdront plus de 900 hommes. La situation est identique en Afghanistan : en 2001, seuls 12 soldats américains tombent au cours des opérations, alors qu'en 2010, après une augmentation constante, leur nombre s'élève à 500 (8).

Ainsi, dans les nouveaux conflits, les opérations d'occupation et de sécurisation subséquentes à la victoire, c'est-à-dire la prise du territoire de l'ennemi, peuvent durer plusieurs années et se révéler plus coûteuses en vies humaines que l'invasion elle-même.

L'obligation pour les acteurs politiques et économiques de faire face à une dégradation sécuritaire chronique dans certaines régions du globe entraîne le

retour à l'initiative privée, c'est-à-dire le recours aux mercenaires. La sécurité des populations et des intérêts n'étant plus assurée par les États, la sécurité, ce besoin vital, devient monnayable et une nouvelle l'industrie émerge : celle de la sécurité privée.

## **1989 : naissance du « néo-mercenariat »**

Aucune autre SMP ne symbolise le néo-mercenariat — c'est-à-dire la résurgence des mercenaires sous la forme de sociétés de prestation de services agissant globalement, commercialement organisées et inscrites au registre du commerce des pays où la législation le permet — mieux que l'entreprise sud-africaine Executive Outcomes (EO), créée en 1989.

Profitant du départ des 35 000 soldats cubains qui soutenaient le gouvernement angolais à la suite des « accords de paix tripartites » signés en 1988 entre l'Afrique du Sud, Cuba et l'Angola, les rebelles de l'UNITA (Union nationale pour l'indépendance totale de l'Angola) réussissent en 1993 à prendre le contrôle des champs pétrolifères de Soyo et, de cette façon, à priver le gouvernement de Luanda de ses principales ressources stratégiques. Mais en occupant ces champs pétrolifères, l'UNITA met également la main sur des équipements appartenant à la société britannique Heritage Gas and Oil (9). Les rebelles opposent une fin de non-recevoir à la demande de restitution du matériel, une situation qui entraîne pour Heritage Gas and Oil un important manque à gagner.

Devant cette impasse, le fondateur d'Heritage Gas and Oil, Tony Buckingham — un businessman ayant, selon plusieurs auteurs, fait partie des Forces spéciales du Royaume-Uni —, s'adresse tout d'abord à d'anciens



soldats britanniques qui refusent de s'engager dans une opération de reconquête puis, sur recommandation de ceux-ci, à la société Executive Outcomes. EO est certes totalement inconnue du grand public à cette époque, mais elle présente l'avantage logistique de se trouver sur zone et, surtout, de pouvoir recruter parmi les vétérans des unités sud-africaines ayant participé à la « guerre des frontières » en Namibie et en Angola avant 1988.

Après une rencontre avec les responsables du gouvernement de Luanda, EO signe un contrat d'un million de dollars pour la réalisation d'une étude de faisabilité portant sur une opération de reconquête des champs pétrolifères. À l'issue de cette étude préliminaire, l'entreprise est engagée en 1992 par le gouvernement. EO lance alors une attaque dont l'élan surprend l'ennemi, ce qui lui permet de prendre Soyo et de rétablir le contrôle du gouvernement sur les champs pétrolifères. Suite logique, EO est engagée pour des activités de formation de l'armée angolaise et pour la protection des mines de diamants de Canfunfo. Au total, EO obtient entre 1992 et 1994 des contrats d'une valeur cumulée de 95 millions de dollars ; ensuite, de 1994 à 1996, date de son départ, l'entreprise perçoit une rémunération estimée à 1,8 million de dollars par mois. Quant aux employés de EO, ils reçoivent entre 2 000 dollars (soldats) et 13 000 dollars (pilotes) par mois en fonction de leurs qualifications.

L'action de EO est couronnée de succès car l'entreprise peut se targuer d'avoir à sa disposition des officiers et des hommes hautement aguerris et connaissant à merveille le terrain sur lequel ils opèrent. Le vivier humain de la société est composé uniquement d'anciens des forces spéciales sud-africaines, tout juste démobilisés à la faveur des accords de paix. Mais, surtout, ce personnel maîtrise l'utilisation de tactiques et de matériels modernes : des avions d'entraînement à hélice de type Pilatus PC-7, équipés de lance-roquettes, servent à l'appui-feu des unités au sol et deux hélicoptères Mil-Mi-8 sont utilisés pour le transport de troupes et les interventions rapides sur les

points chauds. Quant aux opérations au sol, elles sont appuyées par des transporteurs de troupes d'origine russe de type BMP-2, armés d'un canon de bord de 30mm et de lance-grenades de type AGS-17. Enfin, EO soutient l'effort purement militaire par des activités de surveillance et de recueil du renseignement électronique en utilisant un avion Beechcraft King-Air 200 équipé de caméras infrarouges et de systèmes de détection permettant d'intercepter les communications. L'avènement d'Executive Outcomes marque ainsi le passage à un mercenariat véritablement professionnel : des forces non gouvernementales peuvent, pour la première fois dans l'histoire du XX<sup>e</sup> siècle, mettre en œuvre l'équipement et le savoir-faire d'une armée moderne.

Forte de ses premiers succès et de sa nouvelle notoriété, EO est recrutée en mars 1995 par le gouvernement légitime du Sierra Leone pour contenir les troupes rebelles du RUF (Revolutionary Unified Front) et reconquérir les mines de diamant servant de source de financement à ce dernier. Comme en Angola, l'alliance d'une technologie supérieure (hélicoptères et véhicules blindés) appuyant une troupe aguerrie permet de remporter le succès et d'assurer un retour (temporaire) à la paix. Lorsque EO quitte le Sierra Leone début 1997, une nouvelle entreprise, britannique, arrive dans le pays : Sandline International (10).

Selon un article paru en 1997 dans la *Jane's Intelligence Review*, Sandline se confondrait pratiquement avec EO (11). En effet, cette dernière se serait retrouvée, au summum de son activité, au cœur d'une holding d'environ 32 sociétés (dont Sandline) où les intérêts financiers et miniers, ainsi que l'emploi de la force militaire dans le but de réaliser des opérations commerciales, seraient inextricables (12). Il est par exemple largement admis que l'intervention de EO au Sierra Leone a été financée par l'intermédiaire de concessions minières accordées par le gouvernement. Il faut pourtant noter que l'action (couronnée de succès) de EO est réputée avoir coûté seulement

35 millions de dollars alors que la mission de huit mois de l'ONU dans le pays avait coûté 47 millions de dollars et s'était soldée par un échec.

En Angola, au Sierra Leone et en Papouasie-Nouvelle-Guinée, il devient clair que la guerre mercenaire est, à la fin du XX<sup>e</sup> siècle, un investissement rentable aussi bien pour les commanditaires que pour les pourvoyeurs de services. Cette guerre peut être conduite avec des coûts limités, ce qui la met à la portée d'États déliquescents, de groupes d'intérêts commerciaux ou même d'acteurs privés. Pourtant, au début du XXI<sup>e</sup> siècle, ce sont les grands États occidentaux qui vont donner au néo-mercénariat ses lettres de noblesse.

## **Colombie et Balkans : la répétition générale**

Dans le cadre du *Plan Columbia* — c'est-à-dire de l'aide militaire et financière apportée au gouvernement colombien par les États-Unis dans « la guerre contre la drogue » qui visait à éliminer les narco-trafiquants et à éradiquer la culture de la coca —, le gouvernement américain vote entre 1996 et 2006 des budgets cumulés de plus de 4,4 milliards de dollars afin de soutenir les activités de la police et de l'armée colombiennes. Pourtant, selon de nombreuses estimations, seulement 10 % de cette somme sont versés directement aux autorités colombiennes, les 90 % restants étant affectés à des contrats passés par le gouvernement de Washington avec des sociétés américaines.

La société DynCorp, par exemple, met en œuvre une escadrille d'avions de reconnaissance de type Rockwell OV-10 Bronco ainsi que des hélicoptères, dont certains, de type Bell UH-1H Iroquois, sont armés. Il est intéressant de noter que ces deux types d'appareils formaient l'ossature des opérations anti-

guérilla américaines au Vietnam. Au plus fort de l'opération, DynCorp dispose, selon plusieurs sources concordantes, de presque 90 avions de différents types et de plus de 300 hommes en Colombie. Leur activité principale : la défoliation des surfaces où est cultivée la coca. Mais certaines des opérations de la société semblent si secrètes que les douanes américaines ont l'interdiction de contrôler les avions de transport de retour de Colombie. Une autre entreprise, AirScan, effectue des opérations de reconnaissance aérienne et donne, sur la foi des renseignements recueillis, des ordres de tir aux avions de l'armée de l'air colombienne.

Les avantages que l'emploi de ces sociétés présente pour Washington sont résumés à merveille par l'ambassadeur des États-Unis en Colombie, qui déclare qu'« il est particulièrement utile d'employer des contractuels puisque dans le cas d'une mort violente, il est toujours possible de nier l'appartenance de ces personnes aux forces armées américaines » (13). De son côté, la députée Jan Schakowsky (Démocrate), critique l'emploi des SMP et note que le recours à des entreprises privées sert avant tout à dissimuler au Congrès et au public américain les actions entreprises par les États-Unis en Colombie (14).

En Colombie, le rôle des SMP américaines est décisif puisqu'elles représentent sur le terrain une part importante de l'engagement du gouvernement de Washington. D'autres SMP jouent également un rôle important en marge du conflit colombien. C'est le cas, en particulier, de la société britannique DSL (Defense Systems Limited), aujourd'hui ArmorGroup, elle-même une filiale du groupe G4S, qui assure à cette époque la sécurisation des installations du pétrolier BP, permettant au poumon de l'économie colombienne de fonctionner malgré le conflit.

Lors de la guerre en ex-Yougoslavie, le gouvernement Clinton — qui, pour des raisons de politique intérieure, ne souhaite intervenir directement que de façon très limitée — fait également appel aux sociétés militaires privées.

L'opération militaire conduite dans les Balkans sous égide de l'Otan va voir, à partir de la fin 1995, le stationnement graduel de 60 000 hommes, dont 20 000 soldats américains, dans le cadre de la mission UNPROFOR (15).

Dans les Balkans, les États-Unis réalisent la première opération combinée reposant sur l'interaction d'une armée nationale moderne et d'entreprises privées, ce qui permet de réduire le contingent de soldats engagés. Les fonctions logistiques sont sous-traitées à des entreprises proches du gouvernement comme DynCorp ou KBR/Halliburton (16), qui construisent des centaines de casernements et des dizaines de bases pour l'armée américaine, traitent des tonnes de linge sale, préparent et servent des millions de repas, retraitent des déchets, organisent l'approvisionnement en eau et en carburant, assurent la distribution du courrier, nettoient les baraquements, etc. Entre 1995 et 2000, KBR/Halliburton aurait ainsi reçu plus de 2,5 milliards de dollars de contrats dans le cadre du programme de support logistique LOGCAP (Logistics Civil Augmentation Program).

Dans les Balkans, l'action des SMP américaines ne s'arrête cependant pas aux opérations de logistique. Washington a également recours aux spécialistes de la société MPRI (Military Professional Resources Inc.), créée par d'anciens officiers d'état-major de l'armée américaine, pour assurer la formation de l'armée croate aux tactiques les plus modernes (contournant ainsi l'embargo de l'ONU approuvé par le gouvernement américain). La portée de l'aide de MPRI ne saurait être sous-estimée : c'est en grande partie grâce à elle que la Croatie a pu reconquérir contre les Serbes les territoires perdus au début de la guerre.

À l'aube du XXI<sup>e</sup> siècle, les sociétés militaires privées sont donc devenues un instrument important qui complète l'arsenal militaire et diplomatique classique. C'est la naissance du concept de « Force totale » dans lequel des ressources privées viennent s'ajouter aux forces régulières.

## 2001 : « Guerre contre la terreur » et privatisation

Les stratèges et les services secrets américains sont pris au dépourvu par les attentats du 11 septembre 2001. Quand le gouvernement déclenche la « Guerre contre la terreur », aucune de ses grandes agences n'est préparée à faire face aux nécessités du moment. Les SMP en profitent.

DynCorp reçoit, dès 2002, un contrat de 50 millions de dollars pour la protection du président afghan Hamid Karzaï et remplace les soldats américains jusqu'alors en charge de la mission — une protection qui sera assurée par une garde prétorienne de 50 à 300 hommes, jusqu'à la fin de ce contrat en 2005.

En 2003, la NSA (National Security Agency), le service américain responsable des écoutes et du renseignement électronique, signe des contrats d'une valeur totale d'environ deux milliards de dollars avec des entreprises situées dans le Maryland, l'État où se trouve le QG de la centrale. En 2004, un audit constate que le FBI a accumulé un retard de 123 000 heures d'interceptions et d'enregistrements sonores dans des langues potentiellement utilisées par des terroristes et que 370 000 heures d'enregistrements relatifs aux opérations de contre-espionnage n'ont pu être analysées en raison du manque de ressources humaines. À la même époque, 360 000 personnes attendent aux États-Unis de recevoir une habilitation de sécurité pour pouvoir travailler sur les dossiers les plus secrets. Sur ce total, 188 000 personnes sont des employés d'entreprises privées. On le constate : la privatisation de la sécurité atteint rapidement un niveau préoccupant. Début 2005, le *Washington Post* révèle qu'environ 50 % des 40 milliards de dollars de budget dont dispose la CIA servent à rétribuer les services d'employés contractuels (souvent appelés « Contractors » outre-Atlantique), c'est-à-dire

des employés de sociétés privées. Il faut souligner que le budget des 17 services de renseignement et des services secrets américains est gigantesque : en 2010, ils ont disposé d'un budget annuel officiel de 80 milliards de dollars (50 milliards d'euros). À titre de comparaison, les dépenses totales de l'État français pour la défense n'ont été, en 2009, que d'environ 46 milliards d'euros.

Avec le déclenchement de la « Guerre contre la terreur », l'activité des sociétés militaires privées, qui étaient jusqu'alors essentiellement cantonnées aux missions de formation et de logistique, s'étend au renseignement et aux opérations menées sur le front, domaine dans lequel l'implication de ces sociétés devient en quelques années tentaculaire.

## **2003, invasion de l'Irak : le boom des SMP**

Lors du scandale de la prison d'Abou Ghraïb, en 2003, qui met en lumière les sévices et tortures infligés aux prisonniers irakiens par les gardes américains, il apparaît que l'armée américaine est largement secondée dans son activité par les SMP présentes sur place. Ainsi, 100 % des traducteurs et 50 % des responsables des interrogatoires des 7 000 prisonniers sont des employés des sociétés Titan ou CACI. Et, fait marquant, contrairement aux soldats américains qui sont lourdement condamnés, les employés de ces entreprises parviennent à échapper aux poursuites malgré plusieurs plaintes collectives déposées en 2004 devant les tribunaux américains. Il est, en effet, difficile de définir une juridiction compétente. En 2009, un tribunal américain déclare que les agissements des deux entreprises sont couverts par les privilèges d'immunité accordés aux sous-traitants de l'armée, mettant sans doute un point final à toutes poursuites judiciaires.

Plus généralement, si les budgets mis à la disposition des différents services secrets et agences gouvernementales dans le cadre de la « Guerre contre la terreur » ont permis à l'industrie de connaître une croissance extrêmement importante, c'est l'invasion de l'Irak par les forces américaines, en 2003, qui va littéralement faire exploser le marché.

Les stratèges militaires sont obligés de planifier leur opération avec un nombre de soldats extrêmement restreint puisque, pour des raisons de politique intérieure, la guerre étant très impopulaire et très contestée, le gouvernement américain ne peut en aucun cas se permettre de décréter une mobilisation générale. En conséquence, toutes les activités militaires qui peuvent ne pas être remplies par des soldats — c'est-à-dire, théoriquement, les activités qui ne nécessitent pas de prendre une part directe au combat (sur place, la définition est bien sûr très fluctuante) — sont sous-traitées à des entreprises privées. Washington peut donc se lancer dans l'aventure irakienne malgré une opinion publique plutôt défavorable. Pour les sociétés privées, il s'agit d'une manne inespérée.

En 2006, la Cour des comptes américaine (GAO) recense 48 000 employés de sociétés militaires privées ou d'entreprises qui apportent un appui à l'armée américaine en Irak. La même étude dénombre 181 sociétés officiellement enregistrées, mais il est notoire que de nombreuses entreprises travaillent sans licence officielle et il est particulièrement difficile d'obtenir des chiffres fiables. En 2007, cependant, le secrétariat d'État et le département de la Défense parviennent à une nouvelle estimation : un total d'environ 182 000 employés privés (21 000 Américains, 43 000 « internationaux » et 118 000 Irakiens) soutiendraient, directement ou indirectement, l'effort de guerre des 160 000 soldats américains alors présents en Irak. Mais quelle que soit la fluctuation des chiffres, l'omniprésence des sociétés privées — non seulement dans des opérations de soutien logistique à l'arrière mais aussi en première



ligne aux côtés des soldats réguliers qu'elles supportent et secondent — devient évidente à la lecture des pertes subies en Irak : fin mai 2009, le département de la Défense déplore la mort de près de 5 000 hommes alors que les sociétés privées totalisent environ 1 360 morts pour la même période. Les SMP constituent, ainsi, une composante essentielle de l'effort de guerre. En Afghanistan, la situation n'est pas différente, au contraire, et l'engagement des sociétés privées est proportionnellement encore plus important : le journaliste d'investigation Jeremy Scahill (17) estime qu'en 2009 les sociétés privées emploient dans ce pays environ 70 000 personnes alors que les États-Unis ont déployé seulement 48 000 soldats. Une étude de 2010 du Congrès américain estime même que 56 000 contractuels supplémentaires pourraient être nécessaires dans les prochaines années.

Le recours à ces entreprises apparaît comme une solution pragmatique, mais il est impossible de passer sous silence la répercussion de ce phénomène sur le coût de la guerre. Fin 2004, les opérations en Irak avaient déjà coûté 150 milliards de dollars aux États-Unis ; en 2010, la facture totale s'élève, selon plusieurs estimations, à trois mille milliards de dollars, dont une grande partie profite directement aux différentes sociétés qui garantissent la sécurité, la logistique et, plus largement, le fonctionnement des opérations américaines.

## **Le « monstre », ou l'émergence d'un complexe militaro-industriel surpuissant**

Lors de son message télévisé d'adieu, « *Farewell Address to the Nation* », en 1961, le président Dwight D. Eisenhower (un ex-général) invitait déjà expressément ses compatriotes à se montrer vigilants face à l'émergence graduelle d'un complexe militaro-industriel hypertrophié. Cinquante ans après

cette mise en garde, on ne peut que constater la qualité visionnaire de cette prophétie. Dès les premiers efforts de privatisation aux États-Unis à la fin des années 1990, les SMP ont été de plus en plus intégrées et impliquées à tous les niveaux du système de défense, à un tel point qu'elles sont devenues incontournables.

La société MPRI, reçoit en 1997 la responsabilité de concevoir le programme *Training and Doctrine Command*, la doctrine régissant les rapports entre l'armée américaine et les SMP. MPRI rédige les deux manuels correspondants : *Contracting support on the Battlefield* (Support contractuel sur le champ de bataille) et *Contractors on the Battlefield* (Entreprises contractuelles sur le champ de bataille). C'est-à-dire que l'État a confié à une SMP le soin de rédiger la doctrine sur la façon dont l'armée doit interagir avec les SMP ! Une doctrine que des employés de MPRI enseigneront d'ailleurs plus tard aux officiers de l'armée, dans le cadre du contrat ROTC (Reserve Officer Training Corps) et qui précise que les hommes de MPRI se doivent de porter les uniformes officiels de l'armée américaine dans les écoles militaires ! Le gouvernement permet ainsi à une SMP d'influer directement sur la doctrine dont elle dépend et, même, de générer indirectement son propre chiffre d'affaires.

Avec la montée en puissance des premières SMP et l'acquisition de juteux contrats gouvernementaux, c'est aussi un cercle économique vertueux qui se met en place car la capitalisation de ces SMP entraîne l'émergence d'une logique de développement financier et boursier. Les entreprises du complexe militaro-industriel intègrent alors les SMP (MPRI, nous l'avons dit, est achetée en 2000 par le conglomérat L-3 Communication, à qui appartient aussi Titan) et la guerre peut pratiquement s'acheter « clés en main » : matériel, hommes et services logistiques compris.

Naturellement, les États-Unis ne sont pas le seul pays à recourir aux SMP. L'entreprise Vinnell (une filiale de l'avionneur Northrop-Grumman depuis 1997) est par exemple responsable de la formation des 75 000 hommes de la garde nationale saoudienne depuis 1975, un contrat renouvelé en 2010 pour 550 millions de dollars. Vinnell est également chargée de la formation relative aux 400 transporteurs de troupes de type M2 Bradley (prix unitaire : 1,5 millions de dollars) achetés par l'Arabie saoudite à United Defense Industries (aujourd'hui intégré à BAe Systems). Cette imbrication étroite entre les équipementiers et les fournisseurs de services peut permettre à ces entreprises d'accompagner un produit et d'en tirer des bénéfices financiers tout au long de la phase de mise en œuvre de celui-ci. Mais cette implication durable et multiple au plus profond des structures de l'État peut aussi, éventuellement, servir à exercer des pressions sur les décideurs institutionnels afin d'obtenir des marchés.

## **Pour l'État, des économies improbables, une efficacité contestable**

Comme le constate le politologue allemand Herfried Münkler, « les guerres sont menées uniquement si elles constituent, pour leurs acteurs, un investissement rentable » (18). Peu après le début du boom irakien, il s'établit au sein de toutes les SMP présentes en Irak une « grille des salaires » selon laquelle les employés issus des pays occidentaux touchent entre 500 et 1 000 dollars par jour, les employés « internationaux » (Gurkhas népalais, commandos chiliens, soldats ougandais ou fidjiens, etc.) reçoivent, eux, environ 700 à 1 500 dollars par mois et les Irakiens seulement 150 dollars par

mois. Le recrutement de soldats dans des pays du « tiers-monde » ayant des liens militaires étroits avec les États-Unis ou la Grande-Bretagne vise principalement à réduire la masse salariale et donc à augmenter la marge de profit des sociétés.

Les SMP s'efforcent donc de faire des économies. Il serait erroné de croire, pour autant, que ces entreprises offrent leurs services à des tarifs forcément intéressants pour l'État. Bien au contraire : le directeur de la société britannique Handerson Risk reconnaît déjà, au début de la guerre en Irak, que « la marge de profit est incroyablement élevée, beaucoup plus élevée que le facteur de risque ». Un propos illustré par les documents d'une action en justice déclenchée contre l'entreprise américaine Custer Battles LLC, qui révèlent que, dans le cadre d'un contrat en Irak, cette entreprise achète du matériel au prix de 3,5 millions de dollars, pour le refacturer 10 millions de dollars au gouvernement américain !

La qualité des services fournis est, elle aussi, souvent sujette à caution. En 2007, le Département d'État constate, par exemple, que la sécurité de l'ambassade américaine de Kaboul n'est pas garantie, les prestations de la société ArmorGroup ne remplissant pas les critères de qualité imposés. Autre exemple : en 2009, une commission d'enquête observe de « sérieuses insuffisances dans l'entraînement et l'équipement des gardes ougandais » (salaire : 700 dollars par mois) employés par Triple Canopy pour protéger les bases américaines en Irak. Quant aux résultats du contrat de 48 millions de dollars obtenu par Vinnell en 2003 afin de créer l'embryon d'une nouvelle armée irakienne, ils sont si désastreux (la moitié de la première promotion a déserté) que les armées américaine et jordanienne sont appelées à la rescousse. Ce ne sont là que trois exemples parmi d'autres.

En théorie, la privatisation devrait permettre à l'État de faire des économies, notamment au niveau du personnel ; mais si les SMP atteignent

une masse critique, elles peuvent entrer en concurrence avec l'État qu'elles servent. Ainsi, l'armée britannique se voit contrainte d'augmenter la solde de ses soldats et officiers pour lutter contre leur départ en nombre au plus fort du conflit irakien. En effet, les militaires sont nombreux à rompre leur engagement pour servir en Irak au sein de sociétés privées qui offrent des salaires jusqu'à cinq fois plus élevés ! Conséquence : la solde des commandos britanniques, les SAS, est augmentée de 60 %. Mais l'État étant à la fois l'acheteur principal des prestations des SMP et leur source de recrutement privilégiée, il se fait concurrence à lui-même !

Dans certains cas, les SMP sont tellement présentes sur le terrain qu'elles peuvent tout simplement dicter leurs conditions aux États qui les emploient. Exemple : en 2007, Blackwater (19) dispose d'environ 1 000 hommes en Irak. La majorité d'entre eux travaillent comme gardes du corps pour le Département d'État dans le cadre du programme de protection du personnel diplomatique *Worldwide Personal Protective Services* — un contrat de 3,6 milliards de dollars sur cinq ans que Blackwater se partage avec DynCorp et TripleCanopy. Et force est de constater que les diplomates américains ne pourraient se passer du jour au lendemain des services de ces SMP, même s'ils le voulaient, parce que le Département d'État ne dispose lui-même que de 1 450 gardes du corps dans le monde entier. Une dépendance qui devient douloureusement évidente à la suite du massacre du Nisour-Square, en 2007, quand des hommes de Blackwater tuent 17 civils irakiens innocents à la suite d'une embuscade. Le gouvernement de Bagdad retire alors à la société son accréditation, ce qui a pour effet collatéral de geler l'ensemble des mouvements du personnel diplomatique américain en Irak (qui ne peut se déplacer sans gardes du corps) jusqu'à ce que les États-Unis forcent le gouvernement irakien à reconsidérer sa décision.

En plus des inconvénients liés à la dépendance dans laquelle l'État se fourvoie, la facture de l'externalisation est élevée. Une commission d'enquête du Congrès américain, conduite par Henry Waxman (Démocrate), conclut en 2007 que les tâches accomplies par un garde du corps de Blackwater pourraient l'être par un sous-officier qui coûterait à l'armée américaine entre 140 et 190 dollars par jour (solde et frais annexes inclus) alors que Blackwater établit une facture s'élevant à plus de 1 200 dollars par jour pour chacun de ses employés.

La facturation des prestations matérielles est tout aussi problématique. En 2005, une commission du Congrès américain constate que sur les 3 milliards de dollars de factures que KBR/Halliburton a présentés aux différentes agences gouvernementales, pas moins de 1,4 milliard sont contestables à des degrés divers. Un seul exemple : KBR/Halliburton facture le nettoyage du linge sale des soldats américains en Irak jusqu'à 100 dollars par sac de 7,5 kg ! Mais il apparaît aussi que des milliers de repas sont comptabilisés alors qu'ils ne sont pas consommés pas les soldats, et que la surfacturation des prestations est systématique. Les SMP essaient donc, en toute logique mercantile, de profiter de leur position prédominante en situation de crise.

Au vu des nombreux dysfonctionnements qui apparaissent dès les premiers mois de l'intervention en Irak, la nécessité de réguler et de coordonner l'activité des nombreuses sociétés présentes sur le sol irakien devient vite incontournable. Le Département de la Défense américain confie en 2004 cette mission à la société britannique Aegis Defence Services (créée en 2002 par Tim Spicer peu avant que celui-ci ne mette officiellement un terme aux activités de Sandline International). Le contrat initial, d'une durée de trois ans et d'une valeur de 293 millions de dollars, est prolongé de deux ans en 2007 au prix de 475 millions. Résumons : constatant les problèmes

engendrés par la privatisation, les autorités américaines réagissent et, étrangement, privatisent l'organisation de la privatisation !

## **Du pouvoir de l'argent au pouvoir de la guerre : la confusion des genres**

Les intérêts des États à mener une guerre (intérêts géopolitiques et commerciaux des nations) se confondent de plus en plus avec ceux des SMP qui vivent de la guerre. Aussi faut-il s'interroger sur la pratique dite de la « *revolving door* », courante aux États-Unis, c'est-à-dire le va-et-vient des hommes politiques entre les postes les plus hauts de l'État et ceux des industries liées à la défense.

Secrétaire à la Défense de 1989 à 1993, Dick Cheney (Républicain) commande à la société KBR/Halliburton une étude concernant le contrat LOGCAP — le plus important programme de soutien logistique civil de l'armée américaine — pour savoir s'il serait possible de confier le programme complet à une seule entreprise. L'audit répond par l'affirmative. Peu après, un appel d'offres est lancé. 37 sociétés y répondent, dont KBR/Halliburton, qui obtient le contrat en 1992. En 1995, Dick Cheney devient PDG de KBR/Halliburton, un poste qu'il occupe pendant cinq ans. Au cours de cette période, il réussit à doubler le volume des contrats de la société passés avec l'État. Enfin, il est nommé en janvier 2001 au poste de vice-président des États-Unis (une fonction qu'il occupe jusqu'en 2009) : en décembre 2001, la troisième tranche du contrat LOGCAP est attribuée pour dix ans à KBR/Halliburton (alors que la deuxième tranche, courant de 1997 à 2001, était revenue à DynCorp).

Il faut noter que les contrats LOGCAP sont des contrats dits « cost-plus », c'est-à-dire que le contrat garantit aux entreprises le remboursement des dépenses, plus un pourcentage de bénéfice en fonction des dépenses engagées. Par conséquent, plus le prix de la prestation fournie est élevé, plus les bénéfices réalisés sont importants. En sa qualité de vice-président, Dick Cheney joue aussi un rôle prépondérant dans la décision d'envahir l'Irak en 2003. Or, une fois l'Irak occupé, KBR/Halliburton reçoit du gouvernement américain le contrat RIO (Restore Iraqi Oil) pour la reconstruction des infrastructures pétrolières détruites pendant la guerre — un contrat sans aucun appel d'offres, alors qu'il représentait un volume initial de plus de deux milliards de dollars ! KBR/Halliburton totalise entre 2003 et 2006 un chiffre d'affaires de plus de 17 milliards de dollars pour la fourniture de services et de biens produits uniquement en corrélation avec la guerre en Irak. Parallèlement, l'entreprise déclare avoir effectué entre 1999 et 2002 des contributions électorales à hauteur de 700 000 dollars : 95 % de cette somme ont bénéficié aux candidats du parti républicain. Un hasard ?

Dans ce contexte, on ne peut pas manquer de s'interroger sur les motifs des bénéficiaires de la guerre en Irak et en Afghanistan. Quoi qu'il en soit, une chose est sûre : quels que soient les motifs profonds du déclenchement des conflits, il est impossible d'ignorer que les SMP en sont les bénéficiaires incontestés.

## **L'attrait des SMP dans les domaines où l'État se retire**

Les SMP représentent-elles un avantage à long terme pour les États de droit ? Ou bien, au contraire, contribuent-elles uniquement à la mise en place



d'une stratégie temporaire visant à contenir les effets de la pauvreté et à sécuriser les ressources dans un contexte de guerre tiède qui occulte la recherche d'une solution globale et durable des conflits ? Il n'est possible de répondre à cette question qu'en s'affranchissant tant des prises de position qui font l'éloge des SMP que de celles qui souhaitent leur disparition pure et simple.

Si, pour les États, les SMP constituent certainement le moyen d'étendre la portée et le spectre de leurs décisions politiques et diplomatiques, pour les acteurs privés le recours aux SMP est souvent une question de survie : là où l'État n'est pas en mesure d'assurer son rôle régaliens, le vide qu'il laisse impose la mise en place de solutions palliatives privées.

La piraterie moderne est l'un de ces problèmes auxquels les gouvernements n'ont pas encore trouvé de solution satisfaisante. L'IMB (International Maritime Bureau) a dénombré en 2010 le piratage de 53 grands navires de commerce et la prise en otages de près de 1 200 marins (dont huit ont perdu la vie au cours des événements). Le danger permanent et le manque de solutions offertes par les États de droit obligent donc les armateurs à trouver eux-mêmes des solutions. En 2009, Mærsk, le plus important opérateur de porte-containers au monde, décide provisoirement de ne plus passer par le canal de Suez mais de faire le détour par le Cap de Bonne Espérance, entraînant un délai de deux semaines entre les ports européens et asiatiques et une augmentation des coûts en conséquence. Constatant que la situation ne s'améliore pas, l'armateur engage en 2009 une société de gardiennage armée, Guardian Global Business Security, pour protéger certains de ses navires. Un développement logique et efficace : privé de tout système de défense, le porte-container Mærks Alabama avait été l'objet d'un abordage et d'une prise d'otage par des pirates somaliens en avril 2009 ; en novembre 2009, il est de nouveau victime d'une attaque de ces pirates mais, cette fois-ci,

elle est repoussée par les gardes armés qui ouvrent le feu avec des fusils d'assaut et utilisent un canon à son pour tenir les assaillants à distance.

Autre secteur dans lequel les SMP sont impliquées par l'entremise de leur intégration dans des grands groupes : la protection des biens et des personnes. La société britannique G4S, par exemple, est avec environ 585 000 employés le second plus grand employeur privé dans le monde. Cette société offre toutes les prestations traditionnelles classiques mais aussi, par l'intermédiaire de sa filiale ArmorGroup, les solutions spécialisées d'une SMP car le besoin en sécurité est aujourd'hui omniprésent et prend des formes multiples.

Un seul cas, à titre d'illustration : au Mexique, en 2008, on comptabilise environ 3 000 prises d'otages — une industrie de plusieurs milliards de dollars puisque la rançon exigée pour chaque otage peut atteindre jusqu'à 750 000 euros. Dans ce même pays, les années de violences liées au narcotrafic avaient déjà fait plus de 30 000 victimes entre le début de la législature du président Felipe Calderón en décembre 2006 et la fin 2010. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que le pays compte plus de 6 000 entreprises offrant des prestations liées à la sécurité et que le marché mexicain soit estimé à environ 11,5 milliards de dollars.

Mais les pays qui doivent faire face à une criminalité exacerbée ne sont pas les seuls à connaître une privatisation de la sécurité. L'Inde, un pays émergent, a connu depuis le début des années 1990 un véritable boom de l'industrie sécuritaire, pour deux raisons : tout d'abord, le développement économique est lié à de très grandes disparités dans la redistribution des richesses, ce qui incite les riches à se protéger toujours davantage ; ensuite, la crainte d'actions terroristes dans plusieurs régions du pays est très importante. Ses sociétés de sécurité privée comptaient en 2008 environ 5,5 millions d'employés, alors que le pays ne dénombrait à cette époque qu'environ 1,6 million de policiers. Un développement préoccupant puisque la

sécurité n'est plus garantie pour l'ensemble de la population, mais uniquement pour certains citoyens et dans certaines zones.

L'expérience montre pourtant que même dans les pays développés, où les droits de l'homme sont en principe garantis, ces droits ont tendance à se détériorer lorsque la sécurité intérieure est privatisée. Aux États-Unis, les prisons gérées par Wackenhut, une filiale de G4S, ont été au cœur de nombreux scandales sur les conditions de vie des prisonniers. Entre 1998 et 1999, les prisons d'État ont compté un homicide pour 22 000 détenus alors que celles gérées par Wackenhut au Nouveau-Mexique ont déploré un homicide pour 400 détenus, principalement en raison des économies réalisées au niveau du personnel de surveillance et de l'encadrement.

## **Les SMP, solution salubre ou suicidaire ?**

Dans le cas d'une utilisation des mercenaires, le puissant se doit aujourd'hui, comme au temps de Machiavel, de penser les conséquences de sa stratégie à court terme mais aussi, et surtout, à long terme, car l'utilisation des SMP n'est pas anodine.

Les décideurs doivent donc, tout d'abord, tenir compte du fait que les contrats de droit civil sont souvent inadaptés aux opérations dans les zones de conflit. En effet, dans l'urgence d'un conflit, il est souvent impossible de faire jouer les avantages d'un appel d'offres entre les différentes entreprises. L'État est alors forcé d'acheter la prestation au prix qui lui est dicté. Sur le terrain, le recours aux contrats de droit civil est également délicat puisqu'il n'existe pas de chaîne de commandement exerçant une supervision et une coercition. Concrètement, il est impossible d'obliger les employés civils à s'exposer au

danger si la situation l'exige, mais comme les SMP sont éminemment impliquées dans les opérations, une impossibilité matérielle ou un refus de remplir la mission peut entraîner une remise en cause de l'action de l'armée.

La coexistence de deux systèmes (privé et public) qui ne sont pas complètement intégrés l'un à l'autre entraîne également des inconvénients au niveau de la communication, augmentant en particulier le danger de tirs fratricides entre armée régulière et SMP, comme cela s'est produit à plusieurs reprises en Irak. L'absence d'une chaîne et d'une structure de commandement analogues à celles d'une armée, avec un niveau de décision sur le terrain et dans un centre de commandement à distance, représente aussi un inconvénient d'importance : dans le cas des SMP, qui opèrent en petit groupes autonomes, l'ensemble des décisions incombent au chef de groupe sans qu'il ne lui soit possible de recourir à la modération d'un échelon de commandement plus élevé. Il est aussi de notoriété publique que les tactiques particulièrement agressives des SMP et leur propension à ouvrir le feu de façon préventive en Irak ont provoqué de nombreuses et très vives tensions avec la population locale alors que l'armée américaine s'engageait précisément dans une stratégie d'apaisement des tensions. En bref, le comportement tactique des SMP allait totalement à l'encontre de la stratégie et des objectifs supérieurs poursuivis par l'armée américaine. À la décharge des employés des SMP, il faut souligner que comme ces entreprises ne disposaient pas de véhicules blindés au début des opérations en Irak (contrairement aux soldats de la coalition), les hommes sur le terrain étaient obligés de prendre des contre-mesures (conduite agressive, tirs de sommation, etc.).

Au niveau humain, l'emploi de personnels civils en nombre sur le théâtre d'opérations est problématique parce que les employés civils côtoient directement les soldats beaucoup plus modestement payés des forces

régulières, alors que l'exposition au danger est identique et que la même tâche doit être accomplie. Une situation qui ne peut qu'avoir un effet démoralisant sur les forces régulières. À l'opposé, les employés des SMP ne jouissent pas des privilèges offerts aux soldats. Pour les employés des SMP blessés au combat, les contrats de droit civil n'ouvrent pas nécessairement des droits à une assistance médicale à long terme, et seules les entreprises les plus réputées assurent à leur juste valeur les risques physiques des hommes qui travaillent sous leur égide.

Enfin, l'origine diverse de ces hommes représente une délocalisation de fait des risques liés à la guerre. Lorsque l'employé fidjien ou népalais d'une SMP tombe en lieu et place d'un soldat américain, alors que se sont les États-Unis qui sont entrés dans le conflit et en espèrent des bénéfices, les valeurs éthiques liées à la guerre sont remises en cause : comment un pays peut-il se prévaloir d'entrer dans une guerre noble et juste en employant des mercenaires ?

## **Que faire ?**

Faut-il rester dans la logique prônée par Kofi Annan lors du génocide rwandais de 1994, c'est-à-dire refuser, pour des raisons idéologiques (21), d'engager une SMP prête à intervenir pour mettre fin au conflit, et accepter ainsi les morts entraînés par la guerre ? Il faut, en effet, rappeler que l'inaction de l'ONU lors du génocide rwandais en 1994 a coûté la vie à environ un million de personnes et se souvenir, également, que la communauté internationale

s'est montrée terriblement passive face au conflit du Darfour (à partir de 2003) qui a fait 400 000 victimes...

Une tentative de réponse à été apportée dès 2002 par le *Foreign and Commonwealth Office*, c'est-à-dire le ministère britannique des Affaires étrangères, avec la publication de l'étude (communément appelée *Green Paper*) intitulée « Private Military Companies : Options for regulations 2001-02 » dont les conclusions sur les avantages et les inconvénients de la privatisation sont toujours actuelles. Ce rapport constate 1) qu'il existe de nombreuses raisons pour réguler l'activité des SMP car la portée de leur action dépasse largement le cadre des transactions commerciales normales (c'est-à-dire civiles) et 2) que s'il est permis aux SMP de se développer hors de tout cadre légal, ces dernières pourraient œuvrer à l'encontre des intérêts nationaux. En revanche, la définition d'un système de contrôle (plusieurs options sont envisagées) peut contribuer à établir un secteur d'activité honorable et économiquement viable profitant au pays. La publication de ce rapport n'a pourtant pas été suivie de la promulgation d'une loi ou de la mise en place d'un système de réglementation, la Grande-Bretagne se contentant d'appliquer les lois existantes dans le cadre d'une politique informelle bienveillante à l'égard des SMP.

Les SMP britanniques sont devenues les leaders incontestés en Europe. La France doit-elle, dans ce contexte, tenter la rupture et remettre officiellement en cause le consensus qui entoure la Loi de 2003 sur l'interdiction des activités mercenaires (22) ?

La tentation est grande car, comme on l'a vu, les principales lignes de rupture économiques et géopolitiques actuelles favorisent l'émergence de solutions et de concepts de sécurité privés. Il n'en demeure pas moins que le recours aux SMP pour contenir les conflits existants ne peut être qu'une solution à court terme. Or, malheureusement, cette solution occulte souvent

le règlement des problèmes de fond — partage inéquitable des ressources naturelles, élargissement du fossé entre les îlots de richesses et les zones de pauvreté, problèmes démographique et environnementaux — qui provoquent ces conflits.

Deux « leçons » pour conclure : 1) l'utilisation des SMP ne peut apporter que des réponses ponctuelles, locales et partielles à des problèmes globaux ; 2) ces avantages doivent, par surcroît, être relativisés en raison de la perte d'autorité morale de qui accompagne tout pays impliqué dans des guerres mercenaires.

\* Docteur en sciences politiques, diplômé de l'Université Humboldt de Berlin. Auteur, entre autres publications, de : *Der Einsatz von Private Military Companies im modernen Konflikt, ein neues Werkzeug für « neue Kriege » ?* (Le déploiement des sociétés militaires privées dans les conflits modernes, un nouvel instrument dans les « nouveaux conflits » ?), Éditions LIT, Berlin, 2010.

---

(1) Sauf exceptions annotées, l'ensemble des chiffres et exemples cités sont tirés du livre de l'auteur, *Der Einsatz von Private Military Companies im modernen Konflikt, ein neues Werkzeug für « neue Kriege »* ?, Éditions LIT, 2010.

(2) La mine de Panguna, exploitée par la compagnie australienne Rio Tinto, est fermée en 1989, suite à un attentat terroriste et en raison de gros problèmes de pollution de l'environnement.

(3) Les entreprises de « néo-mercenariat » sont souvent affublées de noms différents selon les auteurs et les fonctions supposées de ces sociétés (prestations apportées aux personnes privées ou à l'État). Ainsi, dans le monde anglophone, on retrouve le plus souvent les noms PMF (Private Military Firm), PMC (Private Military Company), PSC (Private Security Company) ou « Contractors » (« Contractuels ») et, dans l'espace francophone, les formules EMSP (Entreprises Militaires et de Sécurité Privée), SSP (Société de Sécurité Privée) ou SMP (Société Militaire Privée) pour ne citer que les appellations les plus courantes. Dans cet article, la désignation la plus répandue, SMP, est utilisée par convention.

(4) Carl von Clausewitz, *De la Guerre* (Vom Kriege), écrit entre 1816 et 1830 et publié en 1832.

(5) Martin Van Crefeld, *La Transformation de la Guerre*, Éditions du Rocher, 1998.

(6) Mary Kaldor, *New & Old Wars : Organized Violence in a Global Era*, Stanford University Press, 1999 (première édition) et 2007 (deuxième édition).

(7) Jacques Baud et Christine Lorin de Grandmaison, *La Guerre asymétrique ou la Défaite du vainqueur*, Éditions du Rocher, 2003.

(8) [www.icasualties.org](http://www.icasualties.org)

(9) Certaines sources évoquent également l'entreprise Ranger Oil, maintenant disparue, car celle-ci entretenait des liens étroits avec Heritage Gas and Oil, Tony Buckingham ayant des participations dans les deux entreprises. Pour plus de clarté, cet article se réfère uniquement à Heritage Gas and Oil.

(10) Sandline International a été créée par Tim Spicer, un ex-officier des SAS, maintenant à la tête de Aegis Defense Limited, et Simon Mann, lui aussi ex-officier des SAS devenu businessman. Ce dernier est également réputé avoir été l'un des co-fondateurs de EO et avoir joué un rôle particulièrement important dans le succès de cette entreprise.

(11) Il faut cependant noter que même si ces relations étroites sont *a posteriori* acquises, l'article de la revue *Jane's Intelligence Review* a fait, après publication, l'objet d'un démenti partiel de l'éditeur, preuve de la difficulté à cerner les liens qui peuvent exister entre des sociétés privées disposant d'actifs (et de ressources humaines) hautement mobiles.

(12) En 2004, certains membres de la nébuleuse EO/Sandline (dont Simon Mann, voire note 10) seront associés au « Wonga Coup », une tentative de coup d'État en Guinée Équatoriale, financée par des intérêts privés.

(13) Jeremy Bigwood, *DynCorp in Colombia : Outsourcing the Drug War*, CorpWatch, 2001.

(14) Jan Schakowsky, *Statement on Plan Colombia before Subcommittee on Criminal Justice, Drug policy and human resources*, 2001.



(15) Le mandat UNPOFOR (United Nations Protection Force) a été décidé dès 1992 par l'ONU et appliqué sur le terrain dans le cadre des missions IFOR (Implementation Force) en 1995 puis SFOR (Stabilization Force) en 1996 et complété par la mission EUFOR à partir de 2004.

(16) La société KBR (Kellogg, Brown and Root), aujourd'hui KBR Inc., est depuis 2007 indépendante de la société Halliburton. Par convention, ce document se réfère à KBR/Halliburton même après cette date.

(17) Jeremy Scahill, *Blackwater : L'ascension de l'armée privée la plus puissante du monde*, Actes Sud, 2008.

(18) Herfried Münkler, *Die neuen Kriege*, Rowohlt, 2004.

(19) Aujourd'hui, l'entreprise s'appelle Xe (prononcer « xi »). Par convention, ce document se réfère à Blackwater, même après le changement de raison sociale.

(20) Le général Charles Mahan notait, dans une interview donnée à *Business Week* en 2003, que les soldats américains ne pouvaient bénéficier ni d'installations sanitaires, ni de repas chauds dans certaines zones en Irak en raison d'une situation sécuritaire détériorée interdisant aux sociétés privées de se rendre dans ces zones. Pour les entreprises de logistique, le problème est, en effet, le suivant : elles doivent assurer la sécurité de leurs employés civils présents dans les zones de conflits, tout en répondant aux demandes de l'armée. Un mémo de KBR/Halliburton, daté de 2004 et rendu public à la suite d'un procès, indique que l'entreprise s'engage à refuser d'exposer ses employés à des « risques inacceptables », mais constate aussi qu'elle dépend de l'armée américaine pour obtenir une estimation de ces dangers, et que l'intérêt de l'armée est en premier lieu d'obtenir que la prestation soit fournie ; un vrai dilemme.

(21) Au cours d'un discours prononcé en 1998 à la Ditchley Foundation, Kofi Annan a déclaré : « Au moment où nous avons eu besoin de soldats qualifiés pour séparer les combattants des réfugiés dans un camp de réfugiés rwandais à Goma, j'ai même pensé à engager une société privée, mais le monde n'est pas encore prêt à privatiser la paix. »

(22) Les « SMP françaises » se limitent normalement à des activités de conseil, mais il existe des filières internationales dans lesquelles des entreprises françaises sont partie prenantes. Il est donc difficile d'appréhender ce secteur d'activité avec précision, la définition des services fournis étant fluctuante selon les zones géographiques. Le Groupe EHC, par exemple, est enregistré aux États-Unis mais il recrute son personnel en France et ses activités sont dirigées en grande partie vers les pays francophones. Quant à la Société Secopex créée en 2003, et qui a reçu, entre autres, un contrat du gouvernement somalien en 2008 pour assurer la protection des côtes du pays, elle offre aussi des stages de formations pour « contractors » en République tchèque, où les hommes apprennent le maniement des armes. Parmi les principales « SMP françaises » on compte aussi la société Risk&Co (émanation d'une société créée en 1993 par Philippe Legorjus, un ancien commandant du GIGN) ainsi que le Groupe Geos, fondé en 1997. Il est certes difficile de connaître avec précision les effectifs employés et les chiffres d'affaires générés par ces entreprises, mais à titre d'exemple Risk&Co comptait en 2008 environ 100 employés et

Geos 400. La même année Risk&Co déclarait un chiffre d'affaires de 14,3 millions d'euros et Geos de 34 millions d'euros. Cependant les « SMP françaises » ne peuvent concurrencer à armes égales les SMP anglo-américaines. Le président du Groupe Geos, le général Jean Heinrich, qui fut précédemment responsable du service action de la DGSE et fondateur de la Direction du renseignement militaire, l'explique dans une interview au magazine *Le Point* en 2011 : « la Loi de 2003 (...) interdit de fait de créer des sociétés militaires privées [en France]. De plus, nous sommes à moins de deux ans d'une élection présidentielle. Je ne vois pas les choses évoluer avant cette date ! »

**Article paru dans la revue Politique Internationale n°131, Été 2011**  
**[www.politiqueinternationale.com](http://www.politiqueinternationale.com)**