

## Congrès de l'Association française de science politique 2011

**Section thématique 9 – Ni guerre, ni paix : enquêtes sur les ordres politiques disloqués****Communication (Draft)****Magnon-pujo Cyril**

Doctorant en Science politique – A.T.E.R. - Université Paris 1 Panthéon Sorbonne

Centre européen de sociologie et de science politique - Paris 1

[c.magnonpujo@gmail.com](mailto:c.magnonpujo@gmail.com)

06 33 62 33 12

**Les compagnies de sécurité privée, acteurs ambigus des ordres politiques disloqués****Résumé**

A partir d'une analyse centrée sur les actions, mais aussi les usages faits des compagnies de sécurité privée actives au-delà de leur État d'origine dans des situations « instables » et « hostiles » -pour reprendre le vocabulaire indigène-, nous nous proposons ici de revenir sur l'apparente et conséquente dislocation de l'ordre politique qu'elles entraîneraient. Par delà l'ambiguïté d'un positionnement stratégique et fondateur à la frontière de la guerre et de la paix, qui nous invite à revenir sur les catégories mêmes de guerre et de paix, d'ordre et de désordre, les compagnies de sécurité privée ont en effet des incidences tant sur la dislocation que sur la recomposition d'un ordre politique étatique, dans leurs lieux d'action comme d'emploi. Témoignant de la prégnance de logiques économiques, y compris dans ces situations d'entre-deux, l'usage de ces sociétés rappelle alors le développement d'un ordre du marché autour duquel se renégocient les frontières de l'État et le recours à la violence dans les États démocratiques.

**Communication**

La communication que nous proposons ne traite pas directement de situations politiques et sociales oscillant entre la guerre et la paix. Nous nous intéressons ici à un acteur de ces situations d'entre-deux : les compagnies de sécurité privée, et à ses effets sur la possible dislocation ou recomposition des ordres politiques. Si pour paraphraser Charles Tilly (1984), l'État fait la guerre et la guerre fait l'État, qu'en est-il effectivement lorsque ce n'est plus l'État qui conduit la guerre ou des formes approchantes ? Quelles sont les conséquences, en termes d'organisation et de répartition de l'autorité, de ce détour par la sphère privée et commerciale pour exprimer la puissance publique ? Face au développement du marché, y compris de la sécurité, observons-nous une privatisation, une dislocation des États ?

A partir du cas des compagnies de sécurité privée, nous reviendrons sur ces questions et affirmations précipitées. Structures commerciales proposant des services liés à la logistique militaire, la protection armée de personnalités, de convois ou de sites, la formation militaire ou encore le renseignement et la réflexion stratégique, ces sociétés se voient fréquemment renvoyées à une forme renouvelée de mercenariat, un mercenariat devenu entrepreneurial depuis les années 1970 et largement visible depuis la guerre d'Irak de 2003. S'il n'est pas question de discuter de cette filiation ici<sup>1</sup>, nous retiendrons de ces sociétés que, dans leurs formes actuelles, elles travaillent, hors de leur État d'origine, pour des États, des organisations

---

<sup>1</sup> Voir entre autres Bigo 2003 ou Kinsey 2006.

internationales et non gouvernementales ou des entreprises privées, et agissent dans un domaine construit comme régalien. Blackwater (aujourd'hui Xe), Dyncorp, MPRI, Triple Canopy ou encore ArmorGroup (désormais intégrée dans G4S) proposent à ce titre et légalement, sur un marché, des services mis en œuvre dans des situations conflictuelles, assurant une tâche traditionnellement du ressort des États. Confrontés aux situations de guerre, d'instabilité ou d'interventions extérieures, nombre d'États ont en effet recours, de façon croissante, à ces acteurs privés, présentés comme une solution inéluctable<sup>2</sup>. En conséquence de la constitution d'un marché de la violence privée, il a été rapidement annoncé que ces sociétés concurrençaient l'État ou empêchaient son affirmation (dans le cas d'État en formation) en vertu d'une vision de la violence légitime comme monopole étatique, suivant la définition wébérienne classique. Nous reviendrons alors sur cette apparente dislocation de l'État, à partir des questions soulevées par cette sous-traitance particulière (par des États dits développés cherchant à rationaliser leurs actions militaires -États-Unis, Royaume-Uni-, des États en développement n'ayant les moyens d'assurer avec leur force nationale la sécurité sur leur territoire -Afghanistan, Irak, Nigeria- ou des entreprises devant se tourner vers le privé afin de garantir la protection de leurs employés –comme c'est le cas des armateurs faisant face à la piraterie maritime), et en raison de cette application du dogme néo-libéral dans des situations liées aux conflits et mettant en jeu les fondements de l'État. Au-delà du positionnement de ces sociétés vis-à-vis de ces situations conflictuelles, il apparaît important de s'interroger sur les effets produits par un tel usage des compagnies de sécurité privée.

L'analyse proposée s'inscrit dans un ensemble de travaux généraux sur le rôle et les formes de l'État moderne confronté à la globalisation, au néo-libéralisme et à l'émergence de « nouveaux » acteurs, sociologie de l'État effectuée tant à partir de situations nationales (Hassenteufel 2007, Jobert 1999 et 1994 ou Le Galès 1999 par exemple) qu'internationales (Strange 1996, Hibou 1999, Sassen 2006, Sorensen 2004). Prolongeant plus spécifiquement les théories de Beatrice Hibou -notamment celle d'un « redéploiement » de l'État et sa « négociation permanente » dans le cadre de sa privatisation- ou de Saskia Sassen -discutant de nouveaux « assemblages globaux » de trois éléments fondamentaux : le territoire, l'autorité et les droits-, nous faisons ici l'hypothèse non pas d'un retrait de l'État mais de sa renégociation et respécification dans le cadre de sa sous-traitance d'une partie de la gestion des conflits. Nous ne chercherons pas ici à opposer secteur privé et public, espace national et international, en vue de montrer qui, hypothétiquement, profiterait de la perte d'autorité ou de sens de l'autre, mais à mettre au jour l'articulation de ces sphères et leurs effets sur l'échelon étatique. Alors que les « indigènes » parlent de gouvernance de la sécurité et de sa régulation, nous verrons que par delà le concept légitimateur, la sous-traitance de ce domaine construit

---

<sup>2</sup> Rappelons à titre d'exemple que près de cent cinquante mille *contractors* travaillant aujourd'hui pour le seul compte du département américain de la Défense se trouvaient en Irak en 2009, contre cent quarante mille soldats de l'armée régulière (Motsek (G.), *Contractor Support of U.S. Operations in USCentcom Aor, Iraq, And Afghanistan*, ADUSD (Program Support), United States Department of Defense, PowerPoint presentation, 2010). Une telle dépendance a été reconnue par les autorités américaines et britanniques : pour Patrick Kennedy, sous-secrétaire du département d'État américain: «*If the contractors were removed, we would have to leave Iraq*» (New York Times, « Blackwater Impunity », 16 mai 2008) alors que pour David Miliband, alors secrétaire d'État du *Foreign and Commonwealth Office* : «*The private military and security companies industry is essential, inevitable and international*» (Foreign and Commonwealth Office 2009, p. 5).

comme régalién amène à une recomposition, une redéfinition des entités concernées, bien plus qu'à une dislocation de l'ordre politique étatique derrière le marché.

Prisme pour enquêter sur l'État, notre analyse des compagnies de sécurité privée, de leurs usages, et de leurs conséquentes régulations (du fait même de cette utilisation massive et de ses effets jugés indésirables) est volontairement restreinte. Afin d'observer concrètement la place de l'État confronté à des situations violentes, notre champ d'étude est circonscrit à un cadre précis, approché dans notre travail de thèse : celui du recours par les États-Unis et le Royaume-Uni à des opérateurs privés, pour leurs interventions extérieures, dans des situations instables<sup>3</sup>. Nous utilisons dans cette communication des matériaux issus de cette thèse en cours, soit des entretiens et des observations (dont un stage de quatre mois au sein de l'association ISOA au printemps 2009) effectuées entre 2007 et 2010 auprès d'entreprises de sécurité privée, de leurs associations professionnelles, et des États employeurs et régulateurs de ces sociétés. En effet refusant d'analyser de façon abstraite la question de l'autorité de l'État, ici face au développement d'un marché privé de la violence, nous partirons des cas concrets d'emplois de ces prestataires privés afin de montrer en quoi une telle pratique de contractualisation mais aussi ses limites (notamment dans le cas de la régulation de cette violence privée) permettent de comprendre cette renégociation des frontières étatiques. Nous verrons ainsi que, par delà un apparent brouillage des frontières entre privé et public, entre politique et économique, entre guerre et paix, l'ordre du marché qui semble s'imposer ne peut se passer de l'État, notamment en raison des vertus qu'on lui prête. Le rôle de ce dernier est alors réaffirmé de manière paradoxale au sein d'un nouvel ordre politique.

### **Entre guerre et paix, l'affirmation d'une logique et d'un acteur économique**

L'émergence de logiques économiques dans le politique, la confrontation des États au marché, n'est pas un fait inédit. Cependant, l'affirmation d'un tel principe directeur dans la conduite de la guerre témoigne d'un renouvellement récent du rapport entre l'État et la guerre, rapport construit comme exclusif à partir du XVIII<sup>e</sup> siècle et de la Révolution française où les armées furent nationalisées et la violence privée délégitimée<sup>4</sup>. Les compagnies de sécurité privée symbolisent ce renouveau des pratiques et des considérations autour des conflits. Se positionnant aux marges de la guerre et revendiquant un fonctionnement économique et non politique, elles affirment alors un ordre nouveau, dépassant *a priori* celui des États.

---

<sup>3</sup> États-Unis comme Royaume-Uni sont en effet les principaux États clients des compagnies de sécurité privée. Avant tout utilisées lors d'opérations extérieures telles les interventions en Afghanistan et en Irak, ces sociétés ont pu également être employées sur le sol national comme lors de l'ouragan Katrina en 2005 aux États-Unis. Il convient de noter que cela ne correspond qu'à un segment du marché, segment que nous restreignons de plus au cas de ces deux États, pour leur côté exemplaire. L'usage de ces compagnies par des États comme l'Irak ou le Nigeria, ne change cependant pas fondamentalement la thèse soutenue ici. Ces autres cas de recours, quelque soit le client, révèlent en effet la consolidation d'un marché de la sécurité privée par l'extension de sa base commerciale et contribuent à redéfinir l'État qui peut y trouver un moyen de réaffirmer, par intermédiation, son autorité.

<sup>4</sup> Pour une présentation historique du phénomène, voir Thomson (1994).

“War dogs”, “private peacekeepers” ou “pussycat of peace”<sup>5</sup> ? *L'émergence d'opérateurs néo-libéraux de la violence privée.*

L'action dans des situations de conflits est tout à la fois le fondement des compagnies de sécurité privée, et le principal problème auquel elles se retrouvent inévitablement confrontées. Toute intervention dans un conflit de la part d'individus extérieurs à celui-ci et en contrepartie d'une contribution financière importante, est en effet considérée comme du mercenariat, aujourd'hui interdit et délégitimé<sup>6</sup>. Suivant cet état de fait, et malgré l'absence de poursuite effective d'employés des compagnies de sécurité privée pour acte de mercenariat, ceux-ci sont assimilés à ce phénomène historique. En réaction à ce qu'elles estiment être une stigmatisation injustement accolée à leurs actions<sup>7</sup>, ces sociétés affichent alors un nouveau positionnement, tout à la fois détaché du politique et de l'action directe dans les conflits, c'est-à-dire à l'opposé de la guerre.

Renvoyées au mercenariat, les compagnies de sécurité privée, quelle que soit leur proximité réelle avec le phénomène, ont progressivement construit une légitimité pour leurs actions, en vue de pérenniser leur niche commerciale. Ce travail de légitimation mis en œuvre depuis les années 1990 passe tout à la fois par une nouvelle offre de services (diversification, distanciation d'avec les tâches de combat direct : la « sécurité offensive »), une rénovation de la présentation et des façades mises en avant par cette industrie, et l'accent porté sur la régulation des actions de violence privée (à la différence donc des mercenaires)<sup>8</sup>. C'est dans ce cadre que ces sociétés vont proposer une nouvelle identité d'acteur à cheval entre la guerre et la paix, et en accord avec les doctrines économiques néo-libérales jugées légitimatrices. Ainsi, la principale association professionnelle représentant ces sociétés : *the ISOA* porte dans son nom même cet objectif de légitimation. En effet, *ISOA : the International Stability Operations Association*, anciennement *IPOA : the International Peace Operations Association*, a été fondée en 2001 par un universitaire, Doug Brooks, convaincu des bienfaits que le secteur privé pouvait apporter au maintien de la paix alors durement critiqué<sup>9</sup>. De même, ces sociétés ne se disent ni mercenaires, ni militaires, mais renvoient à des catégorisations plus consensuelles : « *When people ask who we are, we say we are a risk*

---

<sup>5</sup> Les références à ces notions sont légions. Cf. Zarate (J.), "The Emergence of a New Dog of War: Private International Security Companies, International Law and the New World Disorders", *Stanford Journal of International Law*, 34 (1), 1998; Spearin, (C.), "Private Security Companies and Humanitarians: A Corporate Solution to Securing Humanitarian Spaces?", *International Peacekeeping*, 8 (1), 2001; ou Andy Bearpark, directeur d'une association professionnelle du secteur, BAPSC : «People always ask me about mercenaries and the dogs of war. I tell them we are actually the pussycats of peace», *The Economist*, 19 novembre 2006.

<sup>6</sup> Ces interdictions, au titre de diverses lois nationales (en 2003 pour la France) et de conventions internationales (dont le Protocole additionnel 1 aux Conventions de Genève (1977) et la Convention internationale de l'ONU de 1989) sont toutefois limitées par des définitions légales très restrictives du statut de mercenaire. Sarah Percy (2007) a par ailleurs étudié le processus de délégitimation du mercenariat entre le XII<sup>e</sup> et le XX<sup>e</sup> siècle, suivant des perspectives morales puis légales.

<sup>7</sup> « *Nous en avons assez d'être considérés comme des mercenaires et assimilés à ces vieux types qui combattaient en Afrique pour de l'argent* » proclamait ainsi Eben Barlow, fondateur de la société sud-africaine Executive Outcomes, aujourd'hui défunte (Citation extraite de Goulet Y., « Executive Outcomes, *Mixing Business with Bullets*», *Jane's Intelligence Review*, septembre 1997).

<sup>8</sup> Pour une analyse plus détaillée de ce travail de légitimation, voir Magnon-pujo 2010.

<sup>9</sup> Les écrits de Doug Brooks à l'époque en témoignent ; par exemple : "The Business of World Peace: Military Service Providers (MSPs) Revolutionize International Peace Operations", *Canopy Magazine*, 1, 2003.

*consultancy and security support company. That's the type of word I use* »<sup>10</sup>. Usant d'une rhétorique de maintien de la paix, de stabilisation et de reconstruction, les compagnies de sécurité privée mettent donc à distance le vocable de guerre, de combat ou de mercenariat. Elles se présentent ainsi avant tout comme des « *risk management company* », des « *security contractors* » voire de « *peace and stability contractors* ». Une analyse du langage utilisé par l'industrie prouve ce déplacement des mercenaires -dont Bob Denard revendiquait avec fierté le caractère de « soldats libres » (Denard 1998)- aux *contractors* agissant dans des *contingency* et *stability operations*, selon les termes employés aujourd'hui par le gouvernement américain. Si l'on s'attarde sur les chroniques bimestrielles du président et du directeur d'ISOA dans le journal de l'association : *the JIPO (Journal of International Peace Operations)*, nous pouvons ainsi voir que sur un total de 61 papiers publiés entre 2005 et 2010 (59000 mots), les termes 'mercenaire' et 'guerre' ne reviennent respectivement que 26 et 25 fois, à l'inverse de ceux de 'contractors' ou de 'stabilité' que l'on retrouve à 169 et 151 reprises<sup>11</sup>. Avec les compagnies de sécurité privée, il n'est ainsi question de « guerre », mais bien de « sécurité » face à des « menaces » dans des « environnements hostiles et instables ». Dénoncés comme une novlangue cache-misère, mais progressivement repris, ces nouveaux termes participent à la construction sociale d'une nouvelle identité d'où le mot guerre, jugé illégitime et renvoyant trop au mercenariat, est banni. C'est à ce titre que les compagnies de sécurité privée peuvent apparaître comme des acteurs entre guerre et paix, notamment dans la mesure où l'évolution linguistique -de la guerre vers la paix- se double d'une évolution des pratiques, ces compagnies opérant aussi pour l'ONU ou pour des ONG, en offrant des services de protection et non de combat. Il convient toutefois de rappeler que ces sociétés agissent avant tout en Irak et en Afghanistan, principalement pour assurer la sécurité des installations et des personnels militaires.

Plus largement, une analyse du positionnement proposé par les compagnies de sécurité privée permet de constater que, plus qu'une simple distanciation du phénomène guerrier - construit comme un préalable nécessaire-, est affirmé un acteur économique, adapté à la mondialisation et permettant aux États d'appliquer les termes d'un *New Public Management* à la sécurité et la défense (Ortiz 2010). Ce serait en effet en réponse à cette promotion du marché et à un impératif de réduction du poids de la puissance publique que se seraient développées ces compagnies. C'est également de cette manière qu'elles se valorisent et affirment leur plus-value. La légitimation des compagnies de sécurité privée par la mise à distance de la guerre, de la violence, et du mercenariat, est alors renforcée par la mise en avant de caractère économique et rationnel de leur emploi. Dès 1967 la société Watchguard International explique que loin d'être une entreprise mercenaire, son but est au contraire d'offrir une alternative à l'usage informel fait par le gouvernement britannique de réseaux mercenaires en installant la délégation marchande d'activités liées à la guerre dans un cadre

---

<sup>10</sup> Entretien personnel avec un haut responsable d'une des principales compagnies de sécurité privée britannique, le 25 juin 2009 à Londres. J.J. Messner (Messner 2007, p.24), directeur d'ISOA (jusqu'à décembre 2010) rappelle également que: "*This small vignette illustrates an important issue facing the peace and stability operations industry – the "m" word. The term mercenary is commonly used to describe the private peace and stability operations industry by opponents and those who lack a fundamental understanding of exactly what it is that the industry does. Regardless, it's a popular pejorative term*".

<sup>11</sup> Ces données personnelles ont été tirées d'une analyse de ce corpus de textes au moyen d'un logiciel d'analyse linguistique : TXM.

légal. On trouve une argumentation similaire lors de la création de Control Risks en 1975 ou encore Defence Systems en 1981. Plus récemment, et alors que les principes du consensus de Washington ont, depuis, gagné en influence, Doug Brooks rappelle que le principal avantage des compagnies de sécurité est qu'elles sont « *faster, better, cheaper* » comme il ne cesse de le répéter lors de ces nombreuses présentations du secteur. L'argument économique est aussi celui évoqué par les fonctionnaires du ministère de la Défense américain qui reconnaissent tout à la fois devoir sous-traiter pour des raisons financières, mais également devoir arrêter leur choix du contractant uniquement sur le critère du prix de la prestation<sup>12</sup>. Si les mercenaires étaient pensés comme des individus isolés et désorganisés, les acteurs d'aujourd'hui différencieraient donc en étant constitués en industrie, appliquant au domaine de la sécurité les principes classiques du marché et de l'organisation commerciale : des « entreprises », fonctionnant avec des « clients », offrant pour un coût « compétitif » une panoplie de « services » visibles dans des brochures et autres sites internet professionnels et esthétisés. Le modèle émergent des compagnies de sécurité privée s'impose ainsi progressivement en revendiquant son inscription – supposée légitimatrice – dans la modernité libérale. C'est ainsi que se dessine une nouvelle profession, une nouvelle industrie articulée autour de services légaux et présentée comme légitime *parce que* répondant aux mécanismes d'un marché concurrentiel valorisé par ailleurs. Accentuant leur caractère de structure commerciale et mettant en avant une offre de services de sécurité défensive, de logistique ou de formation avec les moyens du marketing, les compagnies de sécurité privée s'activent à mettre à distance le soupçon qui les affecte, elles et leurs clients. Elles contribuent alors à un brouillage des catégories d'entendement classique, que ce soit celles de guerre et de paix, mais aussi de privé et de public, dans la mesure où l'État a recours, suivant les préceptes du néo-libéralisme, à des opérateurs privés y compris dans un domaine régalien.

### *L'ordre du marché*

Autoproclamées acteurs de paix, mais opérant de fait dans des situations conflictuelles, les compagnies de sécurité privée témoignent de l'affirmation d'une logique économique dans la conduite de la guerre. Distançant le caractère politique de leurs actions, ces sociétés participent alors à la promotion d'un ordre du marché, au détriment de celui des États. Nous assistons ainsi à une transformation des acteurs des conflits mais surtout des modes d'intervention de l'État dans ces conflits, sur la base du marché jugé comme le mode le plus opportun d'allocation des ressources.

La contractualisation de la violence par l'État, ou par l'autorité locale en place, n'est pas nouvelle. Les mercenaires italiens du Moyen-âge et de la Renaissance, les *condottiere*, tiennent d'ailleurs leur nom de la *condotta*, le contrat qui les liait à l'époque à leurs employeurs. Toutefois, si la pratique n'est pas inédite, son volume et son institutionnalisation le sont. En effet, les discours sur la nécessaire réduction de l'État qui, selon Ronald Reagan

---

<sup>12</sup> Il s'agit donc de respecter un processus strictement concurrentiel. Entretien avec le Colonel Christopher Mayer et Victor Rostow, Global Security Affairs, OSD (Office of the Secretary of Defense) - US DoD (Department of Defense), le 27/02/09, à Arlington, Virginia.

« est le problème »<sup>13</sup>, se sont non seulement retrouvés appliqués au secteur militaire, mais codifiés comme nouvelle pratique des armées. C'est le cas aux États-Unis depuis la *Commission on the Roles and Missions of the Armed Forces* en 1995, ainsi qu'au Royaume-Uni, suite à la publication de la *Strategic Defence Review* en 1998 qui énonce que « *where appropriate, [the Ministry of Defence] will consider the use of contractors to assist with logistical support*<sup>14</sup> ». L'on passe ainsi dans les années 1990 d'un recours encore circonstanciel et limité à des entreprises de services armés à une stratégie de contractualisation planifiée, économiquement légitimée en termes de « *Private Finance Initiatives* » et autres « *Public-Private Partnerships* ».

Nouvelles pratiques institutionnelles, la sous-traitance de l'État vers ces sociétés privées n'est pas qu'un effet d'annonce, et est confirmée lorsque l'on regarde son ampleur. De fait, comme nous l'avons dit précédemment, il y a aujourd'hui autant de *contractors* en Irak, que de soldats américains (environ 150000 de part et d'autre). La dynamique est encore accentuée en Afghanistan avec, en 2009, 40000 soldats du département de la Défense américain, pour 72000 de leurs sous-traitants<sup>15</sup>. L'évolution dans le temps du rapport soldat public/soldat privé est d'ailleurs révélatrice puisque de 50 pour un lors de la première guerre du Golfe, nous sommes passés à un pour un lors du dernier conflit irakien. Si l'on s'intéresse aux contrats, par delà les hommes, il convient de s'arrêter tant sur leur montant, très important, que sur leur augmentation, en nombre et en volume, dans la durée. Ainsi, la société Aegis a remporté en Irak le plus important contrat passé avec l'autorité provisoire, en 2004: 293 millions de dollars. De même, le contrat annuel de protection des diplomates et ambassades américaines à l'étranger, passé entre le département d'État et trois sociétés nationales (contrat WPPS II - 2008), s'élève à 402 millions de dollars. Le contrat de fourniture de logistique militaire LOGCAP est passé quant à lui, pour la période 1992-1997 de 811 millions de dollars (LOGCAP I) à plus de 2,4 milliards de dollars pour le nouveau contrat débuté en 2007 (LOGCAP IV 2007-2017)<sup>16</sup>. De manière plus globale, en 2008, 82 % du budget du département de la Défense américain (contre 43 % en 2000) était dépensé en contrats passés avec des entreprises privées. En 2010, ces contrats ont représenté un volume de dépense de 372 milliards de dollars (sur un total de 537 milliards de dollars contractualisés par le gouvernement fédéral cette même année)<sup>17</sup>. Il devient alors évident que cette contractualisation de la violence, loin d'être un épiphénomène, est bien une nouvelle pratique, transformant la sécurité, détachée de la 'guerre' ou de tout autre qualificatif jugé délégitimant, en bien économique et marchand, avant d'être politique.

Au croisement des impératifs de légitimation d'une activité polémique et de valorisation d'une nouvelle niche commerciale, le positionnement des compagnies de sécurité privée entre la guerre et la paix, et suivant des logiques économiques néo-libérales, n'est pas sans conséquence. Devenues davantage légitimes, en partie par cette mise en avant d'une

---

<sup>13</sup> « In this present crisis, government is not the solution to our problem; government is the problem », Ronald Reagan, discours d'investiture à la présidence des États-Unis, 20 janvier 1981. Les politiques néo-libérales alors amorcées, et synthétisées par John Williamson en 1989 dans les termes du Consensus de Washington, s'alimentent progressivement des idées du New Public Management (voir Ferlie 1996, Lane 2000).

<sup>14</sup> Ministry Of Defence, *Strategic Defence Review*, London, HSMO, juillet 1998, p. 34.

<sup>15</sup> Motsek (G.), *op. cit.*, 2010.

<sup>16</sup> Cette dernière somme représente les dépenses réalisées *pour l'instant* dans le cadre de ce contrat soit sur l'exercice 2007-2010

<sup>17</sup> Stranger (A.), « Addicted to Contractors », *Foreign Policy*, 1<sup>er</sup> décembre 2009, et [www.usaspending.gov](http://www.usaspending.gov).

rhétorique économique de l'efficacité, rhétorique reprise par les États clients, ces sociétés sont en effet aujourd'hui massivement utilisées. Suivant les motivations politiques et stratégiques de certains États (réduction du poids de l'État, doctrine « zéro mort » dans les conflits, démobilisation des grandes armées de guerre froide, etc.), la guerre a été promue comme une activité potentiellement externalisable à des opérateurs privés. Le cadrage institutionnel, le caractère légal ainsi que le volume de cette sous-traitance nous poussent alors à constater l'affirmation, dans cette conduite de la guerre, d'un ordre du marché en lieu et place d'un ordre démocratique. Ce brouillage de l'ordre étatique alors que l'on s'attaque ici à l'un de ces fondements : le monopole de la contrainte physique légitime, découle cependant des États eux-mêmes et de leur volonté de contractualiser la violence.

### **La renégociation des frontières étatiques**

Suivant l'affirmation d'un ordre du marché dans la conduite des conflits, il a été rapidement proclamé la perte d'autorité des États face à ces firmes multinationales d'un genre nouveau<sup>18</sup>. Cela dans un contexte d'affirmation de déclin général de l'État face aux entreprises privées, aux mouvements transnationaux ou aux réseaux terroristes. Cependant, nous constatons, dans ce recours au marché par l'État, un rôle spécifique qui lui serait attribué, tant du fait des qualités qui lui sont prêtées, que du fait des problèmes posés par un marché pensé comme auto-suffisant mais limité dans la pratique. A travers l'analyse de certaines conséquences de cette sous-traitance : des dérives amenant au développement d'un contrôle des compagnies de sécurité privée, nous allons en effet voir que l'État, tout en prolongeant une logique économique, réinvestit un domaine qu'il semblait avoir délaissé. Toutefois si cet ordre du marché ne semble pouvoir se passer d'État, l'action de ce dernier est influencée par ce processus d'externalisation de la violence.

#### *Le « nécessaire » contrôle de l'ordre du marché*

Le recours aux compagnies de sécurité privée par les États est souvent présenté comme une nécessité. Cette argumentation permet de masquer le choix pourtant politique de cette externalisation. Toutefois, alors que leur utilisation s'accroît, les externalités négatives de ce marché apparaissent de plus en plus évidentes. Or, de telles externalités, sources de mauvaise publicité pour une industrie en quête de légitimité et pour les clients arguant de la pertinence de cette sous-traitance, conduisent les protagonistes du secteur à affirmer, à partir du milieu des années 2000, l'inéluctabilité d'un contrôle de ce marché de la violence dont ils ont pourtant vanté les mérites. Sans remettre en cause ce principe d'allocation des ressources, l'idée d'un encadrement de celui-ci est progressivement présentée comme nécessaire pour permettre sa continuation<sup>19</sup>. Il nous faut alors revenir sur ces externalités négatives afin de comprendre l'émergence du principe de contrôle de ces sociétés, principe qui conduira *in fine* à réintroduire l'État dans l'ordre du marché.

---

<sup>18</sup> Susan Strange (1996) a analysé ce « retrait de l'État » face aux entreprises multinationales. Elle ne parlait toutefois d'entreprises de sécurité, à la différence par exemple de Xavier Renou (2005) ou Anna Leander (2006).

<sup>19</sup> Cette idée a bien entendu été largement étudiée par Karl Polanyi (1983).

Signe d'un changement de statut et d'échelle, le niveau d'utilisation des *contractors* lors des récentes guerres afghanes et irakiennes n'a pourtant pas été anticipé, de l'aveu même des responsables américains<sup>20</sup>. Or du fait même de ce défaut de prévision, cet emploi du privé à été peu encadré. En conséquence, de nombreuses dérives laissées sans réponse ont contribué à ternir l'image de ce marché. Si de telles affaires ne sont pas nouvelles (dès 2000, des employés de la société DynCorp ont ainsi été accusés de trafics humains et de proxénétisme dans le cadre d'opérations en Bosnie), elles se sont en effet multipliées depuis une dizaine d'années, et concernent tant la surfacturation des prestations, la non-réalisation des contrats que des cas plus graves d'attaques de populations locales. De fait, la résonance, aux États-Unis et dans le monde, des actions de Blackwater lors de la guerre d'Irak a agi comme un catalyseur, en jetant une lumière crue sur les conséquences de cette contractualisation de la violence d'État. Suite au meurtre de quatre employés de la compagnie par des rebelles irakiens à Fallujah en 2004, mais surtout suite au massacre de dix-sept civils irakiens par des employés de cette société à Bagdad en 2007<sup>21</sup>, la question des *contractors* est ainsi devenue un problème amplement débattu publiquement<sup>22</sup>.

C'est dans ce contexte que s'impose l'idée d'un nécessaire encadrement des compagnies de sécurité privée<sup>23</sup>. Souhaitée par les entreprises elles-mêmes, qui y voient un moyen de faire taire les critiques, mais aussi de faire le tri et de structurer un secteur d'activité en pleine expansion (alors que les compétiteurs les plus installés déclarent souffrir de « l'amateurisme » des nouveaux entrants), cette régulation apparaît être devenue le corollaire incontournable de cette contractualisation des fonctions militaires. « *It seems extraordinary that the doorman for a nightclub [...] has to be vetted and licensed, when the same man can be equipped with a rifle and an armoured vehicle and be engaged to protect diamond concessions for a foreign regime in clear breach of public interest and perhaps even in contravention to Human Rights, but needs no such regulation* » nous rappelle le directeur d'ArmorGroup<sup>24</sup>. Conscient du problème, des sénateurs américains se saisissent progressivement du sujet, à l'image de Jack Reed énonçant: « *It would be a dangerous precedent if the United States allowed the presence of private armies operating outside the*

---

<sup>20</sup> Entretiens avec le Colonel Mayer et Victor Rostow, *loc. cit.* et avec le Captain Tim Wilkins et Jeff Taylor, Program Support - Acquisition, Technology and Logistics, OSD, US DoD, le 10/03/09, Arlington, Virginia.

<sup>21</sup> Alors que la responsabilité des cinq employés concernés est établie et reconnue par les autorités américaines, ceux-ci n'ont pu être, à l'heure actuelle, inculpés pour leurs actes, notamment du fait d'interprétations divergentes des textes de loi les concernant. Cette situation cristallise aujourd'hui le débat autour de l'impunité des agents de sécurité privée.

<sup>22</sup> Nous ne reviendrons pas outre mesure sur les nombreux scandales ayant touché l'industrie ces derniers temps (après Blackwater, Armorgroup a été concerné en Afghanistan, KBR en Irak, etc.). Peu de compagnies ont de fait été épargnées et des rapports du Congrès américain pointent aujourd'hui ces dérives dues à une incapacité à surveiller la réalisation de ces contrats sur le terrain.

<sup>23</sup> Si l'on suit l'idée des scandales comme opportunité, nous pouvons prendre l'exemple récent de l'assassinat en Libye, en mai 2011, du dirigeant de la société française Secopex, Pierre Marziali, amenant ce commentaire de Philippe Chapleau (journaliste et auteur de livres sur le sujet) sur son blog : « La mort de Pierre Marziali est certainement une tragédie [...]. Les péripéties et échecs de cette société [Secopex] prouvent l'obligation d'un contrôle urgent par l'État français de leurs activités. Certes, ce sont des entreprises commerciales mais la nature de leurs prestations obligent la puissance républicaine à superviser leurs activités », Chapleau (P.), « Secopex en Libye: suites et (triste) fin », blog *Lignes de défense*, 13 mai 2011.

<sup>24</sup> Beese (C.), *Regulation - an ArmorGroup Perspective*, ArmorGroup International Plc, september 2004.

*control of governmental authority and beholden only to those who pay them* »<sup>25</sup>. L'idée même d'un marché auto-suffisant apparaît donc mise en doute par l'affirmation croissante d'un besoin de régulation.

Cependant, cette régulation est tout d'abord conçue dans le cadre du marché lui-même, le contrôle étant perçu comme un mode supplémentaire de différenciation des entreprises entre elles sur ce même marché. Comme nous l'indique en 2009 un haut responsable d'une société britannique: « *This is the general approach to regulation: first it is the right thing to do, secondly it should improve the perception of the industry and allow good companies to differentiate. For these reasons it is the right thing to do. So how can we possibly argue against it?* »<sup>26</sup>. Les mesures et dispositifs de contrôle découlant de cette « nécessaire » régulation sont donc avant tout conçus suivant les préceptes de l'auto-régulation qui accordent une place prépondérante au marché et s'opposent à ce titre à l'idée de législations nationales contraignantes. Ils semblent ainsi confirmer l'emprise du marché sur l'État dans ce domaine. Cependant, les limites rencontrées par ces normes d'auto-régulation nous amèneront à constater ce retour de l'État dont il est ici question.

### *Trois modalités de contrôle*

#### L'auto-régulation du marché

Construite à partir des années 2000 l'idée d'un nécessaire contrôle des compagnies de sécurité privée finit par s'imposer et s'incarne désormais dans de multiples procédures, aboutissant toutefois rarement en des lois contraignantes. Le succès de cette revendication ne doit cependant rien au hasard. En effet, si la pression s'accroît sur les compagnies du fait des dérives largement médiatisées, celles-ci sont les premières à s'être saisies de ce sujet, tout à la fois conscientes de la réponse à apporter à ces scandales afin d'amoindrir leurs impacts, et cherchant à maîtriser le développement d'un futur contrôle. Ces sociétés ont donc dans un premier temps valorisé une régulation par le marché lui-même, continuant à soutenir ce principe d'organisation les légitimant dès l'origine.

Ce choix de l'auto-régulation doit cependant être compris en tenant compte tant de l'intérêt de compagnies, que de l'opportunité laissée vacante par des gouvernements réticents à engager leur responsabilité dans un contrôle. Arguant de la difficulté de prendre en charge par le biais de législations nationales un phénomène transnational et extraterritorial, États-Unis et Royaume-Uni, pourtant attendus sur ce plan (en tant que principaux clients, et comme garants du droit international humanitaire, en tant qu'État), se sont longtemps cantonnés à des effets d'annonces quant à la possibilité d'un encadrement législatif et juridique direct des entreprises concernées. Malgré la publication dès 2002 d'un rapport officiel posant le problème du contrôle de ces sociétés : le *Green Paper* (Foreign and Commonwealth Office 2002), le Royaume-Uni ne s'est décidé qu'en 2010 sur cette question. Le choix s'est néanmoins arrêté sur une option d'auto-régulation du marché, encadrée par une association professionnelle et validée par le gouvernement. Les raisons d'un tel choix, sans que l'on ne

---

<sup>25</sup> Reed (J.), *Statement by Senator Reed Regarding the Private Contractor Allegations*, Press Release, office of the Senator Jack Reed, Washington, 16 février 2005.

<sup>26</sup> Entretien personnel, 25 juin 2009

puisse exclure une forme d'attentisme face à un secteur évoluant rapidement, sont tout à la fois politiques (l'État ne voulant pas être responsable d'activités qu'il a justement soustraites), normatives<sup>27</sup>, et économiques. Le *Foreign, and Commonwealth Office*, a en effet mis en avant l'argument du coût économique du contrôle pour justifier son refus passé et présent d'une intervention régulatrice directe jugée lourde et inefficace<sup>28</sup>. Pour leur part, les États-Unis ont eux aussi favorisé une prise en charge de la question selon des considérations économiques et commerciales : l'idée étant d'exercer un contrôle au titre de contractant, en considérant que les contrats devaient seuls fournir la base légale du contrôle des compagnies de sécurité privée liées au gouvernement. Il est à ce titre notable que les départements en charge des relations avec ces sociétés au ministère de la Défense américain sont le programme Acquisition, Technology and Logistics et la Defense Contract Management Agency, centrés avant tout sur le « management » et l'« oversight ». L'intervention des agences de l'État se limite donc au contrôle des engagements contractuels de la part des compagnies. Présentées comme des agents contractuels, les sociétés de sécurité ne sauraient être contrôlées par d'autres voies. États-Unis et Royaume-Uni s'en remettent donc au marché, appelé à s'auto-réguler suivant le principe concurrentiel et l'idée d'une autorité de type contractuel du « principal » – le client – sur son « agent » – la compagnie.

Les compagnies tirent alors profit de cette « inaction » des gouvernements pour proposer elles-mêmes un modèle de régulation qui leur est favorable. La majorité des entreprises a ainsi mis en place des codes de conduite internes, des chartes et autres comités éthiques. Cependant, face aux limites évidentes de ces actions isolées et sans réelle valeur, cette dernière décennie, de véritables entrepreneurs de normes, Doug Brooks pour ISOA et Andy Bearpark pour BAPSC<sup>29</sup> par exemple, ont saisi l'opportunité de ce marché émergent et délégitimé pour s'affirmer, par le biais de leurs structures respectives, comme les régulateurs de l'industrie. « Let us seize this opportunity » dira à ce titre Andy Bearpark (Bearpark in Vuijlsteke, p.72). « I think we kind of have a golden opportunity, with the support of the industry, to address some of these problems<sup>30</sup> » reconnaît pour sa part Doug Brooks, en référence aux scandales secouant l'industrie américaine. Appuyées sur des compagnies de sécurité privée volontaires pour souscrire et respecter le code de conduite de chacune de ces associations, celles-ci promeuvent ainsi des normes relatives aux types de comportements légitimes dans l'industrie. Présentée comme un gage de respectabilité, l'adhésion à ces associations professionnelles vise à valoriser les compagnies membres en prévenant et, en théorie, en sanctionnant toute déviance par rapport aux normes établies entre les protagonistes du secteur. Ces associations mettent donc en avant une forme de régulation basée sur le

---

<sup>27</sup> Voir à ce titre l'analyse des causes et des modalités de la privatisation de la sécurité, selon les idéologies dominantes dans les États, et notamment la prégnance du néo-libéralisme : Krahnmann 2010.

<sup>28</sup> Dans un rapport récent (Foreign and Commonwealth Office, 2009), la possibilité de licences individuelles des PMSC attribuées par le gouvernement est en effet considérée comme « not enforceable » du fait de son coût (estimé à cinq millions de livres par an) et des risques engendrés sur la compétitivité des entreprises du secteur. L'auto-régulation, « preferred option » comparativement estimée à 340.000 de livres par an, est ainsi présentée comme plus adéquate.

<sup>29</sup> IPOA (devenu ISOA en octobre 2010) a été créée en 2001 et reste présidée par Doug Brooks, son fondateur. Sa contrepartie britannique : BAPSC pour *British Association of Private Security Companies*, a elle été fondée en 2006 par Andy Bearpark.

<sup>30</sup> Commission on Wartime Contracting in Iraq and Afghanistan, «State Department Oversight and Contractor-Employee Conduct», audition relative aux dérives comportementales des employés de ArmorGroup North America en Afghanistan, 14 septembre 2009, Washington, D.C.

principe de la libre concurrence, en faisant de la responsabilité des entreprises et de leur réputation un critère marchand : « You [the lawyers] are really not that important, you know. The law may be useful, but it is certainly not sufficient to achieve that overall objective » rappelle Andy Bearpark (Bearpark in Vuijlsteke, p.70). Le principe de cette régulation repose autrement dit sur l'idée, classique dans l'idéologie néo-libérale, d'une sanction par le marché en cas de déviance. Nous observons donc bien ici un prolongement des logiques libérales qui s'étendent au domaine du contrôle. Une telle conception de la régulation laisse néanmoins en suspens la question de sa légitimité dès lors qu'il s'agit de passer par les mécanismes du marché pour encadrer les excès de ce même marché.

### Une « gouvernance de la régulation »

Témoin de la prégnance de cet ordre du marché dans les conflits, l'auto-régulation en vigueur dans l'industrie de la sécurité privée est néanmoins critiquée, ne serait-ce que pour sa valeur. L'on observe ainsi, dans son prolongement, la mise en œuvre d'un nouveau dispositif de régulation réintroduisant l'instance étatique sous une autre forme que « l'État contractant ». Le processus dit de « l'Initiative suisse » marque cette étape importante. Procédure *ad hoc* de contrôle des compagnies de sécurité privée, cette initiative associe entreprises, États employeurs de ces sociétés, et organisations non gouvernementales, et souscrit à l'idée d'un contrôle *via* des mécanismes contractuels et marchands et délaisse ainsi *a priori* tout horizon de type « légicentriste ». Elle contribue alors à la diffusion de la logique de contrôle de la sécurité privée par le marché, mais valorise dans le même temps les démarches de « gouvernance », « délibérations globales » et de décisions « multipartites », conçues comme modalités de régulation légitimes et efficaces. Ce faisant, cette initiative fait émerger une nouvelle conception du rôle de l'État, appuyant sa démarche sur de nombreuses recherches actuelles<sup>31</sup> et indiquant par là même la perception du caractère légitimateur des doctrines de la gouvernance, pour l'initiative et le contrôle proposé. Entendue de multiples manières, cette gouvernance de la régulation renvoie bel et bien ici à un « mode de gestion d'affaires complexes » où l'État est placé comme agent régulateur, même si non exclusif (Hermet 2005). Ce nouveau registre d'action vise donc tout autant à rendre efficace un contrôle des compagnies de sécurité privée qu'à crédibiliser une régulation par le marché en l'indexant sur de nombreux acteurs, dont les États. Il s'agit toutefois pour les acteurs impliqués de tirer profit de cette gouvernance pensée comme un « programme de dépolitisation », une stratégie d'action ayant pour finalité de soustraire la sécurité au domaine politique. Cette gouvernance dépolitisée, nous rappelle Bruno Jobert, reste un « mythe » (Jobert 2003)<sup>32</sup>. Elle prolonge *de facto* l'idéologie néo-libérale mais pose la question de la localisation de l'autorité, ici entre le marché et les États.

---

<sup>31</sup> Cf. notamment Zurn 2004, Garsten & Jacobsson 2007 ou Dubrash 2009.

<sup>32</sup> Comme le rappelle Cécile Vigour (2006, p.448): « La dépolitisation des dossiers apparaît ainsi comme une ressource. [...]. La qualification comme technique ou politique n'est pas une donnée, mais un construit. [...] C'est un enjeu majeur de politiser les réformes ou au contraire de les dépolitiser en les économisant ».

L'objet de cette communication n'étant pas de décrire par le menu l'ensemble des réglementations, nous ne mentionnerons qu'*a minima* le fonctionnement de cette Initiative suisse afin d'en mesurer sa portée<sup>33</sup>. Cette initiative, lancée en 2006, s'est en effet déclinée autour de plusieurs travaux. Ainsi, après un rappel des obligations légales incombant aux États en temps de guerre, et des bonnes pratiques à suivre lors de la contractualisation des sociétés de sécurité<sup>34</sup>, les entreprises et les associations professionnelles du secteur se sont mobilisées en vue de rédiger un code de conduite international visant à rendre effectif ces principes. Signé officiellement en novembre 2010, ce « Code de conduite international des entreprises de sécurité privées » (Confédération suisse 2010) résulte d'un processus vanté comme « multipartite » et « délibératif », et donc en théorie légitime puisque regroupant tous les intéressés, parvenus à un accord. Promouvant une approche « technique » d'une question politique, l'Initiative suisse apparaît alors légitimer la régulation par le marché des activités militaires privées – en proposant comme modalités de régulation, un dispositif non contraignant à introduire dans les contrats signés entre les parties. La différence avec les codes des associations professionnelles réside cependant dans la réintroduction des États dans le jeu des « parties prenantes » en vue de renforcer la crédibilité et la légitimité de la régulation par le marché<sup>35</sup>. Pressées par les entreprises du secteur, les ONG, mais également guidés par leur intérêt à orienter toute nouvelle régulation de leur sous-traitant, États-Unis comme Royaume-Uni s'impliquent ainsi dans un contrôle jusqu'alors laissé entièrement dans les mains du marché. Ils réapparaissent toutefois sous un jour nouveau : ni comme simple « État contractant », ni comme autorité totalement souveraine. Présents dans les négociations autour du contenu du code de conduite (mais n'étant considéré que comme l'un des trois pôles de travail) puis aujourd'hui dans le « Steering committee » devant définir les contours d'une structure garante de l'application du code (où ils ne possèdent qu'un tiers du pouvoir décisionnel, à égalité avec les entreprises et la « société civile »), ces derniers sont en effet présentés désormais dans les discours comme des « partenaires » de ces réglementations « post-politiques », associant par ailleurs de multiples acteurs privés à l'influence croissante. Intégrés à la régulation des compagnies de sécurité privée sur un pied d'égalité avec les autres parties prenantes, nous avons néanmoins pu observer lors des débats de novembre 2010, que tous les acteurs se rejoignent pour reconnaître à l'État une qualité propre, à savoir son « caractère légitimateur<sup>36</sup> ».

---

<sup>33</sup> Cette analyse de l'Initiative suisse se base sur des entretiens conduits auprès des principaux intéressés entre 2007 et 2010, ainsi que sur l'observation de certains processus de négociations. Les expressions citées dans ce passage en sont extraites.

<sup>34</sup> Le Document de Montreux (2006) fixe ainsi une interprétation du droit international humanitaire. Les États-Unis et le Royaume-Uni, tout comme 34 autres pays, ont reconnu ce document de portée internationale (non contraignant).

<sup>35</sup> Nous pouvons d'ailleurs noter la légitimité perçue de telles procédures en remarquant leur reprise à d'autres échelles. Le gouvernement britannique a en effet lui aussi mis en œuvre « *a multi-stakeholder working group comprising representatives of Government, BAPSC, the industry and civil society to explore these concerns further and to determine how best to provide for effective audit compliance and monitoring of the code of conduct, including enforcement* » (Foreign and Commonwealth Office 2010).

<sup>36</sup> On rejoint ici les analyses de Genschel et Zangl (2008) qui, dans leurs études des transformations de l'État, avancent que si l'État n'est plus la seule instance à posséder une autorité politique, il n'en garde pas moins des caractéristiques spécifiques, dont son pouvoir de décision, et son « *legitimatory component* ».

### Une demande d'étatisation du contrôle.

Suite à la reconnaissance des faiblesses inhérentes d'une norme de contrôle produite par et pour les entreprises et leurs clients<sup>37</sup>, s'est donc développée une régulation suivant le modèle de la gouvernance censée pallier de tels défauts. Par la réintroduction conséquente de l'État pour cause de déficit de légitimité, un constat s'impose : lorsque l'on touche au monopole de la contrainte physique légitime, les mécanismes de régulation par le marché se heurtent à des limites. Dès lors, un doute croissant est émis par rapport à l'effectivité des normes privées pour réguler un phénomène étatique, doute rejaillissant sur la dernière modalité de contrôle évoquée, basée elle aussi sur une forme de *soft law* commerciale. En réaction, les compagnies de sécurité privée et leur représentant vont appeler à une intervention directe de l'échelon étatique, sans renier toutefois les régulations en place. Se croise alors ordre du marché et ordre des États dans la mesure où l'auto-régulation n'apparaît finalement que comme une étape nécessaire dans l'attente d'un complément étatique : « *My argument is not that self-regulation is a silver bullet. It is not. I do claim it to be. But it is part of* » (Bearpark in Vuijlsteke 2007, p. 71) dit ainsi le responsable de BAPSC qui enfonce le clou en affirmant que : « *The introduction of regulation must therefore primarily be the task of national governments. They are the most credible actors to ensure that regulation is comprehensive, compatible with regulatory frameworks in other countries, and, most importantly, that it is enforceable* » (Bearpark in Chesterman 2007, p. 244). L'ISOA défend une position similaire. Doug Brooks déclarait en 2005 : « *There're limits to what we can do, and people have to recognize that. There are things we can do to put some constraints on companies that otherwise wouldn't be there, but we are not a government nor should we be, I would argue*<sup>38</sup> ». Le constat fonde aujourd'hui le *lobbying* conduit auprès du Congrès américain afin de promouvoir l'idée d'une certification des compagnies par les autorités nationales<sup>39</sup>.

Pourtant, les États se montrent pour leur part réticents, craignant de perdre les bénéfices attachés à la contractualisation des activités militaires. Département d'État et le département de la Défense américains s'en tiennent ainsi pour l'essentiel à une approche commerciale de la question de la régulation, acceptant tout au mieux de s'engager dans quelques actions sporadiques visant à montrer l'existence d'une régulation par l'État comme « dernier recours<sup>40</sup> ». La mise en place, en 2008, de la *Commission on Wartime Contracting* témoigne également de cette volonté d'adjoindre une dimension étatique à une régulation qui

<sup>37</sup> « - *Is there an inherent problem with self regulation? - I think so*<sup>37</sup> » reconnaît ainsi un haut responsable d'une compagnie britannique pourtant à l'origine de la création de l'association professionnelle BAPSC. Entretien personnel, Londres, 24 juin 2009. Je pose la question

<sup>38</sup> In Falconer Bruce, "Blackwater's Man in Washington", *Mother Jones*, 25 septembre 2005.

<sup>39</sup> « *I want to emphasize that we have been pushing the concept of third-party certification. We have some Congressional support, but if the Commission were to support that concept I think it would get a nice boost* ». Brooks (D.), Commission on Wartime Contracting Hearing on State Department Hiring Practices, audition du 14 septembre 2009. ISOA s'est d'ailleurs attaché depuis 2009 les services du lobbyiste professionnel Jeff Green afin de promouvoir ces questions sur le Hill.

<sup>40</sup> Entretien avec Robert Reed, juriste du Conseil général du département de la Défense américain, 27 mars 2009. Par dispositifs sporadiques nous entendons ici l'extension, limitée et n'ayant donné lieu qu'à de rares procès, des dispositifs légaux préexistants MEJA (*Military Extraterritorial Jurisdiction Act*, étendu à certains contractuels civils en 2007) et UCMJ (*Uniform Code of Military Justice*, ouvrant en 2006 les possibilités de poursuite devant la cour martiale de civils travaillant pour le département de la Défense).

devait être pour l'essentiel garantie par des mécanismes de marché. La décision de sa création par le Congrès et l'idée que l'État doit désormais prendre en charge l'évaluation des pratiques de contractualisation et potentiellement les encadrer et les limiter marque cependant une évolution. Encore une fois sans renier les logiques néo-libérales qui sous-tendent l'emploi, la régulation et expliquent le bénéfice de recourir aux compagnies de sécurité privée, les positions vont ainsi progressivement évoluer et l'on va voir apparaître une troisième modalité de contrôle se superposant aux dispositifs existants. C'est notamment avec la mise en place, en 2011, d'un partenariat entre le département de la Défense américain et l'organisme de certification privé ASIS en vue de développer une norme ANSI (*American National Standard Institute*, proposant des normes de type ISO, mais uniquement nationales) autour des compagnies de sécurité privée, que l'on peut constater la formalisation de ce nouveau contrôle, au niveau national. Ce récent partenariat, et ce mandat donné à un organisme privé, met en exergue tant l'intervention de l'État américain dans le contrôle, ne serait-ce que dans la décision de délégation d'autorité, que la volonté de promouvoir l'ajustement par le marché en vue d'éviter de devoir passer par la voie législative ou réglementaire. Le travail d'élaboration de cette norme appelée *Management System for Quality of Private Security Company Operations* ne fait cependant que débiter. Le cahier des charges indique toutefois clairement l'idée que cette norme, développée par un organisme privé, appellera de la part de l'État une simple certification afin qu'elle soit reconnue comme une norme nationale<sup>41</sup>. On trouve une configuration similaire en Grande-Bretagne. Le lancement en 2009 d'un nouveau cycle de consultations sur les mesures de régulations nationales à adopter en est révélateur. Initiées en 2002, ces discussions n'aboutissent qu'en 2011, sous l'effet d'une nouvelle volonté politique : l'État accepte alors de garantir les régulations marchandes au détriment de législations contraignantes<sup>42</sup>. Son implication se borne toutefois à la garantie et la certification d'un contrôle confié au marché, et à des normes privées basées sur les principes concurrentiel et réputationnel.

Réaffirmée comme détentrice du monopole de la contrainte physique légitime, notamment par des acteurs privés qui en appellent à l'intervention légitimatrice de l'État<sup>43</sup>, la puissance publique est incitée à agir nationalement pour valider un contrôle privé dont les limites ont été reconnues. Un contrôle en trois temps se met ainsi en place autour de l'action des compagnies de sécurité privée, encadrant l'exercice du marché dans la guerre en réintroduisant l'État pour son bon fonctionnement. Ce dispositif sert alors les intérêts des États à deux titres : ils restent des clients des entreprises de sécurité privée, ce qui limite leur responsabilité directe, tout en leur permettant de relativiser les critiques qui leur sont faites quant au désengagement et à la privatisation de l'État accusé de ne plus assumer ses fonctions régaliennes.

---

<sup>41</sup> Voir [http://www.asisonline.org/guidelines/committees/psc.1\\_std.htm](http://www.asisonline.org/guidelines/committees/psc.1_std.htm).

<sup>42</sup> Londres préfère en effet un « *package of self regulation [...] rather than a "legalistic, legislative process"* », Télégramme diplomatique envoyé du FCO vers l'ambassade américaine de Londres, 08London3079, 9 décembre 2008,

<sup>43</sup> « *I always push it back to governments to say "you have a responsibility to choose good services providers but also a way to take legal actions"* nous dira ainsi un responsable d'une société britannique lors d'un entretien en juin 2009 à Londres.

*Le retour de l'État*

Malgré l'affirmation d'un ordre du marché dans la conduite des guerres, l'État ne saurait donc en être entièrement exclu. La trilogie des contrôles établis autour des compagnies de sécurité privée témoigne en effet de son réinvestissement progressif. Ce retour de l'État doit se comprendre à partir de sa réaffirmation comme autorité incontournable dans ce processus même de sous-traitance. Il nous amène alors au double constat tant de sa réinstanciation comme autorité légitime que de son évolution et de la redéfinition de ses frontières dans ce détour par l'économie.

L'appel puis l'intervention de l'échelon étatique en vue d'assurer le fonctionnement pérenne d'un marché de la sécurité privée indique que celui-ci est mis en position de garant de la légitimité des activités militaires menées par des entreprises auquel il délègue une partie des tâches qui lui incombent en propre. Cette posture dans laquelle est placé l'État tient au fait qu'il s'agit de réguler une activité construite comme monopole régalien, et qui de ce fait continue à être perçue comme fondamentalement étatique. Selon cette représentation, seul l'État serait capable, en dernière instance, de légitimer l'usage légitime de la violence, dans la mesure où il en aurait le monopole. Quelle que soit la vérité d'une telle monopolisation de la violence (que nous ne discuterons pas ici (voir Colliot-Thelene 2005), c'est bien l'attribution de cette caractéristique qui conduit à questionner l'efficacité, matérielle et symbolique, d'une régulation par le marché et à se tourner vers l'État. Cette reconnaissance d'un État légitimateur est d'ailleurs visible, outre dans la demande d'une régulation par la puissance publique, dans le refus des compagnies de se positionner comme concurrent à ce monopole, position jugée coûteuse et dangereuse car renvoyant au mercenariat. Les entreprises comme les associations professionnelles se placent en effet sous l'autorité des États, cherchant par ce biais à attirer vers elles son « caractère légitime ». Elles se définissent ainsi de façon croissante comme les relais de la puissance étatique, refusant d'exécuter des contrats que leurs gouvernements n'auraient pas validés, et positionnant leurs employés comme des patriotes méritant les honneurs de la nation<sup>44</sup>. Ces actions, tout comme les appels à l'investissement étatique, indiquent alors, en creux, la reconduction d'une vision traditionnelle du monopole de la contrainte physique légitime et, au-delà, de ce que l'État doit être.

Dans de constants allers-retours entre privé et public, pour mettre en œuvre la guerre comme pour réguler cette activité, l'État apparaît alors paradoxalement réaffirmé et se redessine. Ce processus de recours aux compagnies de sécurité privée ne peut donc être assimilé à une privatisation de l'État. Sous l'apparence d'un retrait, l'État redéfinit ainsi son rôle et sa fonction : loin d'une dislocation de l'ordre étatique par la variable économique, nous observons, dans l'interaction entre acteurs économiques et acteurs politiques, une

---

<sup>44</sup> "If Mr. Laguna had been shot down while in uniform, anyone who smeared his memory would likely be branded as callous and "unpatriotic;" however since he was a private contractor when he was killed, he was instead prone to be labeled a "cowboy" or a "mercenary". Messner (J.J.), "We Don't Get No Respect", *Journal of International Peace Operations*, vol. 4 (4), janvier-février 2009, p. 35. Nous pouvons noter que dans les rares cas de compagnies ayant fait mine de ne pas se soumettre aux vœux des États, une condamnation systématique s'en est suivie. Ce fut le cas de Blackwater lorsque la société affirma qu'elle pourrait agir d'elle-même pour résoudre le génocide au Darfour, dépassant alors les blocages politiques et les États. Dans une moindre mesure, c'est le poids et l'influence de la société sud-africaine Executive Outcomes vis-à-vis de son gouvernement (sans qu'elle ne s'oppose à ses volontés) qui ont amené à la dissolution de la compagnie.

consolidation des positions respectives et un maintien de l'ordre des États. La notion de « transaction collusive » entre secteur privé et puissance publique (Dobry 1986, 2002) permet de synthétiser ce qui peut s'interpréter comme un renforcement mutuel de l'État et des compagnies de sécurité privée, sous l'effet et l'influence d'acteurs publics comme privés. En effet, à travers ces interactions entre privé et public -des échanges intersectoriels « boiteux du point de vue de la légitimité »<sup>45</sup>-, il est possible de constater une reconnaissance mutuelle de ces espaces et de leurs frontières, ce qui contribue à les renforcer. Par delà la croyance en l'État légitimateur de la part des compagnies de sécurité privée, les pratiques de collusion contribuent alors à fixer ces nouveaux rapports entre privés et publics et à réaffirmer l'État. C'est évidemment le cas avec la mise en œuvre de la norme ANSI, évoquée précédemment, consacrant tout à la fois le privé comme secteur le plus apte à proposer une régulation efficace, et le public comme seule autorité pouvant garantir la validité de ce processus. Si la règle contraignante encadrant la pratique de la sécurité n'est plus établie uniquement de manière unilatérale, par l'État, une certaine conception de celui-ci et de ses modes d'action est ici définie et acceptée.

Ce mouvement de réaffirmation de l'État est visible dans le travail de la *Commission on Wartime Contracting*. Plus précisément, celle-ci illustre la respécification de l'État, au cours de ce processus de réaffirmation. Du fait de cette sous-traitance et des multiples transactions entre le public et le privé, redéfinissant les attributions de chacun, la question de légitimité de ce partage des rôles et de l'autorité est en effet posée. Or c'est ce problème de la légitimité qui est au cœur de la *Commission on Wartime Contracting* dont l'objectif est de définir, de nouveau, ce qui est « *inherently governmental* », autrement dit sur ce qui appartient en propre à l'État, ce qui ne peut sous aucune condition faire l'objet d'une contractualisation. Comme l'énonce le Federal Activities Inventory Reform Act en 1998 : « *The term "inherently governmental function" means a function that is so intimately related to the public interest as to require performance by Federal Government employees* ». Ainsi, le débat se déplace. Le travail au sein de la commission ne consiste donc plus à définir l'État à partir des activités de guerre, mais à distinguer, au sein de ces activités de guerre, celles qui sont du domaine de l'État de celles qui peuvent être du domaine du marché. L'État prend donc en charge sa respécification à travers l'action de cette commission. Il contribue à se redéfinir et affirme sa limitation aux fonctions « fondamentales », acceptant de fait la sous-traitance des tâches annexes dont il surveille la mise en œuvre. La commission normalise alors ces pratiques et redéfinit l'État vis-à-vis du secteur privé, affirmant son rôle étendu mais délimité par les caractéristiques prêtées à l'État. Dans le prolongement de l'idée de transaction collusive, nous pouvons toutefois noter que cette redéfinition n'est pas du simple ressort d'acteurs publics puisque la commission est très ouverte sur le secteur privé<sup>46</sup>.

<sup>45</sup> Les exemples abondent, qu'il s'agisse de pantouflage (MPRI se targue ainsi de posséder le plus de généraux au mètre carré), de corruption (si l'on pense aux liens entre Dick Cheney et Halliburton alors que la société engrangeait des bénéfiques records grâce à sa position de contractants privilégiés lors du lancement de la guerre d'Irak de 2003) ou de financement (en 2001, les dix principales sociétés de sécurité américaines ont dépensé douze millions de dollars pour financer des campagnes électorales).

<sup>46</sup> En vertu du National Defense Authorization Act (NDAA) for Fiscal Year 2008. Cette commission est établie pour deux ans, composée de huit membres (quatre républicains et quatre démocrates, plus un staff d'une cinquantaine de personnes) et a pour mission de : « *determining which functions are inherently governmental and which functions are appropriate for performance by contractors in a contingency operation* ». Cependant, sur les huit commissaires, six viennent du secteur privé (industrie de la défense ou conseil).

Loin de parachever un démantèlement de l'État, l'affirmation de logiques économiques de privatisation conduit donc à repreciser son caractère incontournable. Toutefois, il serait hâtif de conclure en un simple maintien de l'ordre étatique sans prendre en compte l'influence de ces principes économiques et des acteurs privés dans cette dynamique. L'État apparaît ainsi tout à la fois réaffirmé et renégocié, renforcé dans son rôle d'autorité légitime, mais limité à des fonctions essentielles. L'évolution dessinée démontre alors paradoxalement l'impossible oubli de la souveraineté et confirme à sa manière l'existence du monopole de la violence physique légitime – même si cette souveraineté et ce monopole se trouvent du même coup redéfinis et respécifiés.

## Conclusion

Acteurs ambigus des guerres modernes, les compagnies de sécurité privée le sont à plus d'un titre. Elles jouent tout d'abord d'un positionnement équivoque entre guerre et paix en vue de se légitimer, loin du mercenariat et des actions violentes. C'est à ce titre qu'elles ont renouvelé le vocabulaire entourant leurs actions, pourtant proches des guerres proprement dites. Elles ont alors, au travers de ces discours et de pratiques contractuelles, contribué à affirmer une logique du marché là où trônait un ordre politique, un ordre des États d'apparence inéluctable et inamovible, quoiqu'historiquement construit. De là, une seconde ambiguïté du phénomène de la violence privée apparaît: celle de ses effets, des effets de cette logique du marché, sur les États. Prenant les apparences d'une privatisation d'un domaine public du fait de l'action d'entreprises privées dans le domaine de la guerre, cet emploi des compagnies de sécurité privée se révèle à l'inverse contribuer à la redéfinition de ses contours et de son contenu. Réaffirmé dans certaines de ces fonctions, l'État, notamment par le biais de son intervention régulatrice, apparaît alors nécessaire au fonctionnement d'un ordre du marché, limité. Par delà l'image d'une prolifération des compagnies de sécurité privée sur les ruines des États en dislocation, il convient donc de comprendre leurs actions sur sa reconstitution au travers du marché et d'opérateurs privés. Si dans la guerre, l'État moderne est un État mandatant son autorité, il n'en reste pas moins reconstruit, durant ce processus, comme l'échelon légitime et incontournable pour justifier et encadrer une telle pratique. Dans son recours et son interaction avec le privé, loin de se disloquer, l'État est donc respécifié comme autorité supérieure, mais non unique, en vertu d'un monopole de la contrainte physique légitime qui, quelle que soit sa réalité, se voit difficilement dépassé, notamment par les acteurs privés. On rejoint alors la question d'un État pensé avant tout comme capacité ou comme relation de pouvoir, ces visions ayant néanmoins des effets concrets.

## Bibliographie

Abrahamsen (R.), Williams (M.), « Security Beyond the State: Global Security Assemblages in International Politics », *International Political Sociology*, 3, 2009.

- Avant (D.), *The Market for Force: the Consequences of Privatizing Security*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.
- Bigo (D.), « Les Entreprises para-privées de coercition : de nouveaux mercenaires ? », *Cultures et conflits*, 52, 2003.
- Chesterman (S.), Lehnardt (C.), eds., *From Mercenaries to Market: the Rise and Regulation of Private Military Companies*, Oxford, Oxford University Press, 2007.
- Colliot-Thelene (C.), « La fin du monopole de la violence légitime », in Coutu (M.), Rocher (G.), *La légitimité de l'État et du droit. Autour de Max Weber*, Laval, Presse de l'université de Laval, 2005.
- Confédération Suisse - Département fédéral des affaires étrangères, *International Code of Conduct for Private Security Service Providers*, Genève, Government of Switzerland, 9 novembre 2010
- Confédération Suisse - Département fédéral des affaires étrangères et International Committee of the Red Cross, *Montreux Document on Pertinent International Legal Obligations and Good Practices for States related to Operations of Private Military and Security Companies during Armed Conflict*, Montreux, Government of Switzerland, 17 septembre 2008
- Denard (B.), *Corsaire de la République*, Paris, R. Laffont, 1998.
- Dobry (M.), *Sociologie des crises politiques*, Paris, Presses de la FNSP, 1986.
- Dobry (M.), « Valeurs, croyances et transactions collusives. Notes pour une réorientation de l'analyse de la légitimation des systèmes démocratiques », in Santiso (J.), dir., *A la recherche de la démocratie*, Paris, Karthala, 2002.
- Dubrash (N.), « Global Norms through Global Deliberation? Reflections on the World Commission on Dams », *Global governance*, 15 (2), 2009.
- Ferlie (E.), Ashburner (L.), Fitzgerald (L.), *The New Public Management in Action*, Oxford, Oxford University Press, 1996.
- Foreign and Commonwealth Office, *Private Military and Security Companies (PMSCs): Summary of Public Consultation Working Group*, London, Foreign and Commonwealth Office, 2010.
- Foreign and Commonwealth Office, *Impact Assessment on Promoting High Standards of Conduct by Private Military and Security Companies (PMSCs) Internationally*, Consultation document, London, Foreign and Commonwealth Office, 2009.
- Foreign and Commonwealth Office, *Private Military Companies: Option for Regulation*, The Green Paper, London, The Stationery Office, 2002.
- Garsten (C.), Jacobsson (K.), « Corporate Globalization, Civil Society and Post-Political Regulation. Whither Democracy? », *Development Dialogue*, 49, 2007.
- Genschel (P.), Zangl (B.), « Transformations of the State. From Monopolist to Manager of Political Authority », *TranState Working Papers*, Bremen, 76, 2008.
- Hassenteufel (P.), « L'État mis à nu par les politiques publiques ? », in Badie (B.), Déloye (Y.), dir., *Le temps de l'État*, Paris, Fayard, 2007.
- Hermet (G.), Kazancigil (A.), Prud'homme (J.) dir., *La gouvernance. Un concept et ses applications*, Paris, Karthala, 2005.
- Hibou (B.), *La privatisation des États*, Paris, Karthala, 1999.
- Jobert (B.), « Le mythe de la gouvernance dépolitisée », in Favre (P.) dir., *Etre gouverné. Études en l'honneur de Jean Leca*, Paris, Presses de Sciences Po, 2003.
- Jobert (B.), Commaille (J.), dir., *Les métamorphoses de la régulation politique*, Paris, LGDJ, 1999.
- Jobert (B.), *Le tournant néo-libéral en Europe*, Paris, l'Harmattan, 1994.
- Kinsey (C.), *Corporate Soldiers and International Security: the Rise of Private Military Companies*, London, Routledge, 2006.

- Krahmann (E.), *States, Citizens and the Privatization of Security*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.
- Lane (J.E.), *New Public Management*, London, Routledge, 2000.
- Le Gales (P.), « Le desserrement du verrou de l'État ? », *Revue internationale de politique comparée*, 3, 1999.
- Leander (A.), *Eroding State Authority? Private Military Companies and the Legitimate Use of Force*, CeMiSS - Centro militare di studi strategici, Rubbettino, Soveria Mannelli, 2006
- Leca (J.), « Sur la gouvernance démocratique : entre théorie et méthode de recherche empirique », *Politique européenne*, 1 (1), 2000.
- Magnon-pujo (C.), « Des mercenaires aux compagnies de sécurité privée. Construction et pratiques de légitimation de la violence privée commerciale dans le système international », communication pour la journée d'étude *Normes professionnelles et définition de la violence légitime*, Paris, 9 avril 2010.
- Messner (J.J.), "What's in a name?" *Journal of International Peace Operations*, 2 (6), 2007.
- Ortiz (C.), "The new public management of security: the contracting and managerial state and the private military industry", *Public Money & Management*, 30 (1), 2010.
- Percy (S.), *Mercenaries: the History of a Norm in International Relations*, New York, Oxford University Press, 2007
- Polanyi (K.), *La grande transformation*, Paris, Gallimard, 1983.
- Renou, (X.), *La Privatisation de la violence: mercenaires et sociétés militaires privées au service du marché*, Marseille, Agone, 2005.
- Sassen (S.), *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princeton, Princeton University Press, 2006.
- Sorensen (G.), *The Transformation of the State. Beyond the Myth of Retreat*. Palgrave, 2004
- Strange (S.), *The Retreat of the State*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996
- Tilly (C.), « War Making and State Making as Organized Crime », in Evans (P.), Rueschmeyer (D.), Skocpol (T.), eds., *Bringing the State Back in*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- Thomson, (J.E.), *Mercenaries, Pirates and Sovereigns. State-building and Extraterritorial Violence in Early Modern Europe*, Princeton, Princeton University Press, 1994.
- Vigour (C.), « Justice : l'introduction d'une rationalité managériale comme euphémisation des enjeux politiques », *Droit et société*, 63-64 (2), 2006.
- Vuijsteke (M.), Stroobants (P.), *Private Military/Security Companies operating in Situations of Armed Conflict*, *Collegium*, 36, 2007.
- Weber (M.), *Economie et société. Tome 1*, Paris, Plon, 1971.
- Zurn (M.), « Global Governance and Legitimacy Problems », *Government and Opposition*, 39 (2), 2004.