

Après la guerre d'Irak, quel avenir pour les sociétés militaires privées ?

Le retrait d'Irak des troupes de la coalition dirigée par les États-Unis et le retour graduel à la sécurité ne seront pas sans conséquences sur les activités des entreprises de sécurité opérant dans le pays et, plus largement, sur toutes les sociétés militaires privées (SMP).

Pour autant, cette évolution signifie-t-elle la fin d'un « âge d'or » pour ces entreprises de service qui « fournissent des prestations de nature militaire ou sécuritaire traditionnellement assurées par les forces armées nationales ou les agences de sécurité gouvernementales »¹. Leurs activités, souvent contestées, parfois décrites comme une forme de néo-mercénariat, et qui témoignent de l'implication croissante des « acteurs privés dans la sphère de la politique de sécurité »² et de défense, ne devraient pas être fondamentalement transformées.

A - Les SMP en Irak

En Irak, la notoriété des sociétés militaires privées date d'avril 2004. Le 31 mars, quatre ressortissants américains sont tombés dans une embuscade à Falloudjah. Leurs corps carbonisés ont été suspendus aux poutrelles d'un pont. Il s'agissait d'employés de la société Blackwater USA³, chargés d'une mission de protection au profit de la firme ESS spécialisée dans la restauration collective.

Cette embuscade a déclenché un mouvement d'intérêt inédit pour une petite communauté d'anciens militaires (bientôt connus sous le nom générique de « *contractors* »), travaillant désormais pour le compte de sociétés privées. Le rapide emballement médiatique pour ces « soldats de fortune » puis les polémiques autour des activités, soi-disant incontrôlables, de ces entreprises ont faussé la perception de cette industrie active, depuis déjà

¹ Chapleau Philippe, *Sociétés militaires privées. Enquête sur les soldats sans armées*, Le Rocher, coll. L'art de la guerre, p. 9.

² Olson Christian, « Vrai procès et faux débats : perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privées », in *Culture & Conflits*, n° 52, 2003, p. 12

³ Blackwater USA (puis Blackwater Worldwide) opère depuis février 2009 sous le nom de Xe. Des employés de cette SMP ont été impliqués dans une fusillade, le 16 septembre 2007, à Bagdad. 17 civils avaient alors été tués. Cette bavure a débouché sur la mise en examen de cinq employés et le retrait de la licence de Blackwater par les autorités irakiennes.

longtemps, dans le sillage des armées anglo-saxonnes et dans les garnisons américaines et britanniques⁴. Ils ont toutefois contribué à relancer le débat sur ce que certains commentateurs appellent « la stratégie de délégation contrôlée des gouvernements »⁵, d'autres « la perte du monopole de l'État en tant que seul acteur susceptible de poursuivre légitimement des actes de guerre » et les derniers « la privatisation de la violence »⁶.

Le déploiement et les activités des SMP en Irak ont fait l'objet de nombreux récits⁷ et commentaires. Ils ont été largement décrits par les médias, analysés par des spécialistes des questions militaires, disséqués par des juristes et par des politologues. Quatre données essentielles émergent.

1- Un recours inédit à l'externalisation.

Alors que le ratio militaires/*contractors* était de 100 pour 1 pendant la guerre du Golfe, il a été de 1 pour 1 sur le théâtre irakien. Quand les effectifs globaux de la coalition culminaient en 2007-2008 à 200 000 hommes, 190 000 *contractors* étaient simultanément recensés, dont 149 000 en Irak même⁸.

Toutefois, ces chiffres impressionnants méritent d'être précisés. Contrairement à ce qui est trop souvent écrit, seuls 12 000 à 15 000 de ces employés doivent être comptés comme des *security contractors*. Pour sa part, la *Private Security Company Association of Iraq* recensait, en 2008, 30 000 agents de sécurité dont 5 000 étaient des citoyens américains, 10 000 des *Third country nationals* (Britanniques, Sud-Africains, Australiens, Sud-Américains...) et 15 000 des Irakiens.

2- Des prestations très variées.

Contrairement à une certaine « imagerie d'Épinal » véhiculée par quelques médias et des adversaires de l'externalisation, les missions de protection des biens et des personnes n'ont constitué qu'une petite partie des prestations effectuées par ces *contractors*.

Parmi les autres services fournis par les SMP figurent le soutien logistique aux troupes de la coalition (maintenance, restauration, transport terrestre et aérien...), la traduction et

⁴ Chapleau Philippe, *Les mercenaires. De l'Antiquité à nos jours*, Edilarge, coll. Histoire, 2006.

⁵ Bigo Didier, « Les entreprises de coercition para-privées: de nouveaux mercenaires? », *Cultures & Conflits*, *op.cit.*, p. 9.

⁶ Renou Xavier, *La privatisation de la violence. Mercenaires & sociétés militaires privées au service du marché*, Agone, 2005.

⁷ On lira, par exemple, le livre de John Geddes, *Autoroute vers l'enfer*, Editions Movie Planet, 2006.

⁸ Ces chiffres sont confirmés par un rapport du CBO, le Congressional Budget Office, d'août 2008 : *Contractors support of US operations in Iraq*, p. 9.

l'interprétariat. D'autres prestations se situent encore plus près du cœur du métier militaire, le déminage, la formation des forces de sécurité, le renseignement...

Toutes ces prestations, méconnues ou ignorées parce que peu « visuelles », ont mobilisé davantage d'hommes et de budgets que la PR (protection rapprochée), la sûreté des sites et des convois ou la « *force protection* » (les Américains ayant largement externalisé la protection de leurs propres troupes ou de leurs propres bases).

3- Des contrats d'une valeur exceptionnelle.

Les contrats attribués aux SMP par les gouvernements américains et britanniques, par l'État irakien, par les agences internationales et par les entreprises civiles engagées dans la reconstruction ont mis en jeu des sommes considérables.

Quelques exemples en témoignent. Ainsi, la firme britannique Aegis qui a coordonné l'activité des PSD (les *Private Security Details* chargés de la protection rapprochée des personnalités, de l'escorte des convois routiers et de la sûreté des sites) a décroché deux contrats d'un montant total de 624 millions de dollars. Les démineurs n'ont pas été en reste : les sociétés Parsons, USA Environmental, EOD Technology, Tetra Tech et Zapata Engineering se sont partagés en 2004 un contrat du Pentagone dont la valeur totale dépassait les 600 millions de dollars. Quant au State Department, il a attribué, en mai 2005, un contrat d'une valeur globale de 500 millions de dollars, sur cinq ans, à trois SMP : Ronco, ArmorGroup et DynCorp. A ce même DynCorp a été attribué, en 2008, un contrat de cinq ans, d'une valeur de 4,6 milliards de dollars, pour des prestations dans le domaine de la traduction et de l'interprétariat. Enfin, dans le cadre du contrat de soutien logistique Logcap III (2001-2007)⁹, la fameuse firme KBR (Kellog Brown and Root) a touché près de 23 milliards de dollars. Une belle somme, même si sa marge nette n'a été que de 3 % !

4- Un flagrant manque de contrôle institutionnel de la part de l'État américain.

Les nombreuses critiques adressées aux SMP ne sont pas toutes sans fondements. La qualité des prestations, les compétences des personnels et la probité des dirigeants ont parfois été éminemment discutables. Or, ni le suivi des contrats ni l'évaluation finale de la prestation n'ont été systématiquement réalisés par les multiples donneurs d'ordre.

⁹ Le Logcap (*Logistics Civilian Augmentation Program*) est un programme qui permet à l'armée de terre américaine de faire appel à des entreprises civiles pour assurer son soutien lors des déploiements extérieurs. Il existe aussi un Afcap (*Air Force Augmentation Program*).

La faute à un flagrant manque de moyens des organismes officiels qui auraient dû se charger de la supervision ! La *Defense Contract Management Agency* a dû gérer 40 fois plus d'appels d'offres et de contrats, avec 6 fois moins de personnel. Cette évidente absence de supervision a induit des pratiques commerciales discutables (surfacturation et corruption, en particulier) et suscité de nombreuses critiques visant aussi bien les prestataires de services que l'administration Bush.

Ces carences ont été dénoncées dans un rapport du GAO, le *Government Accountability Office*, dès le mois de juin 2003. Ce rapport (GAO 03-695, « *Military Operation. Contractors provides vital services to deployed forces but are not adequately addressed in DoD plan* ») et les rapports suivants du GAO¹⁰ déplorent tous un manque de visibilité, une absence de supervision, une opacité de la chaîne de direction, des dérives financières et éthiques, des cas de surfacturation...

B- L'impact de la normalisation en Irak sur l'industrie des services militaires.

L'insécurité constituant une partie non négligeable de leur fonds de commerce, la pacification du conflit irakien, le retrait du corps expéditionnaire et la montée en puissance des forces de sécurité locales vont tarir une source majeure de revenus. Les effets sont déjà doublement perceptibles.

1- Des besoins en PSD beaucoup moins importants depuis 2007.

Au plan tactique, la baisse de l'insécurité est due au déploiement offensif des renforts américains lors du « *surge* » de 2007 et surtout à la montée en puissance des forces de sécurité irakiennes.

Pour les prestataires de services militaires, l'activité se ralentit incontestablement. La société britannique ArmorGroup qui assurait la protection de 60 % des convois routiers s'est retrouvée financièrement dans le rouge et a été rachetée par G4S (Group 4-Securicor) en avril 2008. La SMP américaine Triple Canopy s'est mise à recruter du personnel moins qualifié : à la place des anciens des forces spéciales anglo-saxonnes dont les rémunérations quotidiennes

¹⁰ GAO 05-737 (« *Rebuilding Iraq. Actions needed to improve use of private security contractors* »), GAO 06-865 (« *Rebuilding Iraq. Actions still needed to improve the use of private security contractors* »), GAO 07-145 (« *High level DoD actions needed to address long-standing problems with management and oversight of contractors supporting deployed forces* »), GAO 08-169 (« *Defense contracting. Additional personnel conflict of interest safeguards needed for certain DoD contractor employees* »), GAO 08-966 (« *DoD and State Department have improved oversight and coordination of private security contractors in Iraq but further actions are needed to sustain improvements* »).

évoluaient entre 400 \$ et 600 \$, la firme américaine a recruté 500 ex-soldats ougandais aux prétentions salariales réduites.

Autre indice, sur les forums spécialisés américains, les offres d'emploi se font beaucoup plus rares et ne s'adressent plus qu'aux citoyens américains (« *US citizenship mandatory* » lit-on souvent), détenteurs de « *security clearance* ». Les éventuels recrutements s'adressent à des analystes, des cadres (« *program manager* ») ou des linguistes.

2- Des contrats moins nombreux et plus courts.

Certes, les très gros (en termes de durée et de valeur) contrats de formation ou de soutien n'arrivent pas encore à échéance. Mais le nombre des appels d'offres décroît. Cette déflation est particulièrement sensible dans le domaine du soutien.

D'autres contrats, qui arrivent à expiration, ne sont pas renouvelés ou bien sur une base annuelle. Ainsi, le 18 février 2009, DynCorp s'est vu attribuer une *Task Order* de 77 millions de dollars (pour la gestion des terminaux aéroportuaires militaires), d'une durée d'un an et éventuellement renouvelable. Le contrat WPPS attribué à Triple Canopy en mars 2009 (pour la protection des diplomates en poste à Bagdad) est un contrat annuel, renouvelable 4 fois, et d'un montant total estimé à 977 158 129 \$. Autre exemple significatif : la valeur du contrat Logcap IV, attribué conjointement à KBR, DynCorp et Fluor¹¹, est estimée à 15 milliards de dollars, un tiers de moins que le Logcap III.

Est-ce la fin de l'âge d'or pour les SMP ? Il est clair que les besoins du Pentagone vont diminuer et que l'externalisation pourrait également « faire les frais » de la crise économique mondiale.

Il est clair, par ailleurs, que l'administration Obama sera plus prudente vis-à-vis des fournisseurs d'équipements et de services militaires. Hillary Clinton, pendant sa campagne de 2007, avait affirmé que l'État fédéral devrait se passer de 500 000 *contractors*. Le 4 février 2009, devenue secrétaire d'État, elle s'est contentée de souhaiter « une réduction de la dépendance sur les *security contractors* »¹²

Le président Barack Obama tient un langage encore plus pragmatique. Le 4 mars 2009, il a déclaré vouloir réduire et réformer l'*outsourcing* (« *the broken system of government contracting* ») et averti que « l'époque où l'on signait des chèques en blanc aux

¹¹ Il est intéressant de noter que la planification et le suivi du Logcap IV ont été confiés à Serco, une société privée britannique (via sa filiale US).

¹² AFP, 4 février 2009, « Clinton sees smaller role for security contractors ».

industriels de la défense est révolu »¹³. Pour lui, il y a des nouvelles économies à faire, même dans l'externalisation. Mais l'externalisation contribuant à faire des économies¹⁴, il n'est pas question d'y mettre fin ; il suffit d'y mettre de l'ordre¹⁵. En révisant, en particulier, le système du « *cost plus fee* » (le prestataire se fait rembourser toutes ses dépenses et ajoute à sa facture des honoraires généralement fixés à 9 % du montant total) au profit de « *fixed price contracts* » qui limiteront les risques de surfacturation.

C- Une industrie qui reste cependant optimiste

En dépit de la contraction anticipée de l'externalisation, les fournisseurs de services militaires conservent au moins trois raisons de ne pas croire que la récession les affectera dramatiquement.

1- Le marché irakien va perdurer.

Plusieurs secteurs d'activités ne devraient pas être affectés. C'est le cas de la formation, en particulier au profit de l'armée de l'air, de la marine et de la police irakiennes. Pour la période 2008-2010, DynCorp a par exemple obtenu un nouveau contrat pour la formation de la police, d'une valeur de 545 M\$. Les offres d'emplois du printemps 2009, à destination de l'Irak, s'adressaient souvent à des « *trainers* ».

C'est aussi le cas du renseignement, les sociétés spécialisées dans la collecte et le traitement du renseignement, comme Titan (filiale de L3 Communication) ou Caci, ayant encore de belles perspectives d'activités dans la zone du Centcom (*Central command*). La logistique ne devrait pas être en reste. Le contrat Logcap IV, même partagé entre Fluor, DynCorp et KBR en 2008 et estimé à seulement une quinzaine de milliards de dollars, court sur au moins 8 ans. Le retrait d'Irak des GI's et de tout leur matériel devrait, par ailleurs, faire la fortune des transitaires maritimes (comme Maersk Lines Ltd) et aériens (comme Evergreen).

La gestion des stocks repositionnés en vue d'opérations extérieures américaines est également un secteur prometteur. Le contrat de DynCorp avec l'*USAF War Reserve Material*

¹³ Voir <http://www.cnn.com/2009/POLITICS/03/04/obama.wasteful.spending>

¹⁴ Sur la question des économies, les avis divergent. Le manque de chiffres précis et le militantisme des adversaires et des défenseurs de l'externalisation compliquent évidemment les choses. Cependant, en fonction des données disponibles, il est possible d'affirmer que les économies sont de l'ordre de 6% à 20% lorsque la prestation est assurée sur le territoire national ; en revanche, elles sont inférieures dans le cadre d'opérations extérieures où les surcoûts (en matière de sécurité en particulier) sont nombreux.

¹⁵ C'est pourquoi a été créé un *Senate contracting oversight panel* qui a ouvert un « guichet aux bonnes idées » à l'instigation de sa présidente Claire McCaskill. Contactable à contractig_oversight@mccaskill.gov, elle avait, en mars 2009, 24 heures après l'ouverture de cette boîte à lettres, reçu 75 suggestions et 1200 messages de soutien !

a été prolongé de 8 ans (sa valeur totale est de 418 M\$). Le contrat de Combat Support Associates (CSA), au Koweït, arrive à expiration mais il sera prolongé. Entre 1999-2009, CSA a géré la base de Camp Doha où était prépositionné l'équipement de deux brigades de la 3^e division d'infanterie mécanisée, celle qui a conquis Bagdad. Même chose pour le contrat de gestion du camp d'al-Sayliyah au Qatar confié, pour dix ans en 2000, à ITT Industries. D'autres contrats devraient être conclus d'ici à 2011 pour la gestion des emprises (bases aériennes, bases de soutien...) et des stocks que le Pentagone va conserver en territoire irakien.

2- D'autres théâtres OCONUS (*Outside continental US*)

Plusieurs théâtres d'opérations extérieures sont susceptibles de prendre le relais de l'Irak.

En Afghanistan, l'escalade militaire suscitée par la volonté du président Obama de vaincre Al-Qaida devrait aussi contribuer à l'extension du marché local. Outre les contrats de soutien logistique déjà existants, il faut noter plusieurs développements récents. D'une part, le contrat ACOD (*Armed contractors oversight directorate*) a été attribué à la société britannique Aegis en janvier 2009. D'autre part, le transport hélicopté privé est dopé par le déficit d'appareils militaires. Aux contrats déjà passés depuis 2005 avec les sociétés Hummingbird, Jingle Air, EP Aviation ou Presidential Airways, s'ajoute désormais ceux de Canadian Helicopters et d'Evergreen Helicopters (ce dernier contrat couvre la période 2009-2013 et sa valeur est de 158 millions de dollars). Enfin, le contrat annuel (mais renouvelable) de protection de la mission de police de l'Union européenne a été confié à Armorgroup pour l'année 2009.

En Afrique, l'industrie des services militaires a de grands espoirs. Des espoirs confortés par la création de l'Africom (le commandement Afrique) et par l'instabilité endémique au Nigeria. Parallèlement à la montée en puissance de l'Africom, plusieurs missions ont été externalisées. Les sociétés américaines MPRI, Northrop Gruman et Blackwater ont décroché, en 2007, un contrat de 5 ans d'une valeur de 200 millions de dollars. Dans le cadre de la *Global Peace Operations Initiative* (programme qui a succédé à l'Acota, l'*Africa Contingency Operations Training Assistance*), ces sociétés participent à la formation d'une douzaine d'armées africaines et mènent des missions dans le cadre de la lutte antiterroriste. Autre exemple : en février 2009, le Phoenix Air Group (qui possède 40 *Learjet* et *Gulfstream*) a été choisi pour assurer pendant trois ans les rotations d'autorités entre le siège de l'Africom, en l'Allemagne, et l'Afrique.

Le Nigeria sera-t-il le « nouvel Eldorado de la sécurité privée ? », s'interrogeait *Africa Intelligence* en 2007. Effectivement des SMP comme Erinys, Triple Canopy, Armorgroup, Aegis, Control Risk, Olive Group ont ouvert des bureaux à Lagos ou Port-Harcourt. Mais les succès commerciaux se font encore attendre. Non pas que la sécurité se soit améliorée (les raids des rebelles du Mend sont tout aussi nombreux que les raptés crapuleux) mais l'armée nigérienne « truste » une grande partie de la sécurité et loue ses propres unités aux pétroliers et industriels étrangers.

Ultime théâtre OCONUS : les installations diplomatiques et consulaires américaines, puisque la *Diplomatic Security* externalise la protection des diplomates et des emprises américaines à l'étranger. Le contrat WPPS (*Worldwide personal protection services*) de 2007 a été attribué à DynCorp, Triple Canopy et Blackwater. Blackwater, devenu Xe, recrutait d'ailleurs, fin février 2009, des anciens des forces spéciales (*Navy Seals, Rangers, Army SF, Marines Recon*) pour le compte du *State Department US*.

3- Les marchés métropolitains sont pérennes.

Troisième facteur qui contribue à la confiance : la stabilité du marché intérieur. C'est sur ce marché que l'externalisation est à la fois la plus discrète et la plus poussée puisqu'elle permet, tout en réduisant les effectifs, d'affecter plus de soldats à des missions de combat.

Les fluctuations des marchés extérieurs pèsent assurément lourd dans l'évolution des chiffres d'affaires des SMP, en particulier pour celles qui sont spécialisées dans la sécurité. Mais le véritable fonds de commerce des prestataires de services militaires, ce sont les marchés intérieurs, que les Américains appellent CONUS (*Continental US*)

Ces marchés métropolitains sont ceux dont la durée est la plus longue (la durée de certains contrats de formation est de 22 ans), qui mettent en jeu des budgets exceptionnels et qui permettent aux prestataires de services de concilier prestations civiles et prestations militaires (en particulier dans le soutien de l'homme, la maintenance, le transport).

Quelles sont ces prestations pérennes ? C'est d'abord le soutien. Des entreprises privées assurent la gestion des stocks (ainsi en Allemagne, Schenker et ESG gèrent le Zebel ou *Zentrale Bundeswehr Ersatzteil logistik*) ou la maintenance des systèmes d'armes et des équipements (toujours en Allemagne, cette maintenance est effectuée dans le cadre d'un partenariat public-privé au travers du HIL ou *Heerinstandsetzungslogistik*) ; d'autres firmes se chargent du transport aérien, terrestre et maritime. Par ailleurs, des sociétés gèrent des bases militaires dans leur ensemble, c'est le *Total base support* que proposent des spécialistes de

l'externalisation comme Serco et Sodexho Defence au Royaume-Uni, Agility Logistics, ITT et CSA aux États-Unis...

Autre prestation pérenne : la formation (qu'elle soit initiale ou spécialisée). Des prestataires privés se chargent de la formation des pilotes militaires (ATSI ou ATAC aux États-Unis, Cobham et ses filiales au Royaume-Uni), de la simulation (Cubic), de la gestion des camps d'entraînement (Serco), de la remise à niveau des unités avant leur déploiement extérieur (SOC-SMG et TII), de la lutte antiterroriste (US Training Center, ex-Blackwater Lodge and Training Center)... C'est dans ce domaine que les contrats sont les plus longs (jusqu'à 22 ans) et que la diversité est la plus grande puisque les prestations couvrent pratiquement l'ensemble des cursus (c'est le cas du contrat Warrior Training Alliance de 2006¹⁶).

Il faut également citer le renseignement (avec des firmes américaines comme Athena, Sytex ou Calnet Inc.), la surveillance aéroportée (avec la fameuse Airscan et la plus discrète CAE Luxembourg), la protection des bases et des points sensibles, la dépollution de sites militaires et la destruction de munitions (Bactec, Ronco, CSG Demining, EOD Technology...).

L'exemple australien illustre parfaitement l'importance des marchés intérieurs. Le gouvernement, sous John Howard puis sous Kevin Rudd, a favorisé l'avènement d'une industrie locale des services militaires ; se sont donc développées des sociétés comme National Air Support, Patrick Defence Logistics, Spotless, Tenix Defence, Transfield Services etc. Il a ensuite externalisé le soutien des garnisons, la gestion des emprises militaires, une grande partie de la formation, l'intégralité de la surveillance des côtes. Les gains humains et financiers ont permis de créer deux nouveaux bataillons d'infanterie mécanisée et d'acheter des matériels neufs : hélicoptères *Tigre* et *NH90*, *F-18*, avions de transport tactique, artillerie de campagne, BPC (bâtiments de projection et de commandement)...

D- Une industrie en mutation permanente.

L'incertitude économique ambiante et les mutations du paysage stratégique poussent l'industrie des services militaires à évoluer. On constate actuellement trois phénomènes.

1- Propagation.

¹⁶ Le contrat WTA, d'une durée de dix ans (2006-2016) et d'une valeur totale de 11,2 milliards de dollars, couvre 80% des formations de l'armée de terre US. 64 sociétés font partie de ce consortium dirigé par Raytheon.

Les pays où se développent des SMP sont de plus en plus nombreux, si bien qu'il est difficile désormais de parler de chasse gardée anglo-saxonne. Leur développement s'accélère aussi bien dans les pays d'Asie qu'en Europe du Nord et de l'Est.

Ainsi, les créations de sociétés de sécurité qui proposent de la « *force protection* » se multiplient aussi bien en Asie que dans les pays de Scandinavie. Certes, ces SMP tiennent encore de la PME et ont du mal à s'imposer face à leurs concurrentes américaines.

Le *Total base support* et, plus particulièrement, la fourniture de camps militaires « clés en main », constituent un exemple probablement plus éloquent. Désormais, dans le domaine de la construction et de la gestion des camps projetables sont en concurrence des sociétés britanniques (Serco), australiennes (Transfield Services), danoises (DCS), allemandes (Toifor), turques (Shipsup)... Autant de sociétés que l'on retrouve du Congo à l'Afghanistan, en passant par les camps d'entraînement de Roumanie.

2- Regroupement,

Ce phénomène est identique à celui des années 1990 ; on avait alors assisté à de nombreuses fusions/acquisitions dans un secteur où les PME les plus prometteuses passaient systématiquement sous le contrôle de grands groupes industriels¹⁷ ou financiers¹⁸.

Actuellement, de nouveaux acteurs majeurs émergent. Le groupe G4S (570 000 employés en 2009) a ainsi acheté deux SMP « historiques » : Ronco et ArmorGroup. Le groupe canadien Garda (50 000 employés), spécialisé dans la sécurité privée, le transport de fonds, multiplie aussi les acquisitions. En Australie, Tenix Toll Defence Logistics (1 000 employés) a été acheté en décembre 2008 par BAE Systems Australia (désormais 6 500 employés).

D'autres sociétés recentrent leurs activités. Ainsi, Xe, l'ex-Blackwater, a abandonné le développement de son véhicule antimine *Grizzly* et s'est désengagée des missions de sécurité, au profit de la formation, du soutien et du transport aérien. Son concurrent, Triple Canopy, a pris le contrôle de Clayton Consultants (gestion du risque). La société SOC-SMG, spécialisée dans la formation tactique et la protection rapprochée, s'intéresse désormais à la logistique.

3- Diversification.

De nouveaux types de prestations se développent.

¹⁷ C'est le cas de MPRI acheté par L3C.

¹⁸ On se souviendra de DynCorp acheté par CSC puis Veritas Capital.

Ainsi, l'externalisation du soutien médical¹⁹ est déjà une réalité dans des pays comme le Canada et l'Australie qui font appel à des entreprises spécialisées pour assurer les services médicaux, aussi bien dans les garnisons stationnées sur le territoire national que dans les bases où sont cantonnées des troupes en « opex » (opérations extérieures). Les créations d'entreprises se multiplient. Aux États-Unis opèrent désormais Global Operational Resources Group et ITS Medical Systems ; au Royaume-Uni, c'est le cas de Medical Support Solutions, de Prometheus Medical et de Remote Medical Support. Cette tendance à l'externalisation est exacerbée par les difficultés de recrutement et de fidélisation des services de santé des armées.

Le maintien de la paix constitue l'une des activités dans lesquelles les SMP entendent bien s'impliquer. Et les lobbyistes américains de l'IPOA (*International Peace Operations Association*) et de l'IPO (*Institute for Peace Operations*) ne manquent d'ailleurs jamais une occasion de démontrer l'intérêt d'un recours à des « soldats de la paix » employés par des sociétés militaires privées²⁰. L'Onu fait déjà appel à certaines d'entre elles (PAE, ES-KO, DynCorp...) pour assurer le soutien logistique de ses contingents de Casques bleus. Sans aller aussi loin qu'Alvin et Heidi Toffler (dans *Guerre et Contre-guerre*, en 1994, les deux futurologues envisageaient de « créer des forces de mercenaires volontaires organisées par des entreprises pour mener des guerres sur une base contractuelle pour le compte de l'Onu »), des SMP ont proposé de participer aux opérations de maintien de la paix. Des offres ont été faites dans les cas de l'Ituri, du Darfour et du Kivu.

L'insécurité dans le golfe d'Aden et dans l'océan Indien, mais également dans le golfe de Guinée, contribue au développement de sociétés spécialisées dans la sûreté maritime. Aux sociétés déjà présentes dans ce créneau (la firme américaine Pistris ou la société britannique MAST, par exemple) se sont ajoutées plusieurs entreprises qui fournissent des « *Sea marshalls* », embarquent des équipes de protection armées à bord des navires marchands et des bateaux de croisière²¹, ou proposent d'escorter des bâtiments civils en transit dans les zones à risques. Xe (ex-Blackwater) propose ainsi de mettre un bateau d'escorte (le *McArthur*) à disposition des armateurs dont les navires traversent les terrains de chasse des pirates.

Enfin, les SMP ne négligent pas la cyberguerre. Discrètes mais efficaces, des officines israéliennes, américaines, russes, indiennes conduisent des « opérations militaires suivant des

¹⁹ Le développement de l'externalisation en matière de médecine militaire est étudié plus loin.

Cf.

²⁰ Brooks Doug, « Monuc, Inc. Plan A has not worked so well. How about a privatized Plan B ? », *Journal of International Peace Operations*, vol. 4, janvier-février 2009, n° 4, p. 19-20.

²¹ Des recrutements de tireurs d'élite ont lieu en novembre 2008 puis en mars 2009. Les contrats prévoyaient des embarquements sur des tankers entre le détroit d'Ormuz et le canal de Suez ou le Kenya.

principes relatifs aux canaux d'information » pour « détruire ou détourner les systèmes de communication adverses »²², comme l'explique Nicolas Arpagian qui rappelle, dans un livre consacré à la cyberguerre, que « les vigies ne portent pas forcément d'uniformes »²³.

E- Un après-Irak ?

Le retrait américain d'Irak et le retour progressif à la stabilité marqueront peut-être la fin d'une étape dans l'histoire des sociétés militaires privées. Toutefois, le règlement de la « question irakienne » ne contribuera pas à la réduction du recours aux SMP. Recours jugé inacceptable par certains militaires qui ont le sentiment d'être dépossédés de leurs tâches, par des juristes qui craignent une extension incontrôlée de la sphère de la violence légitime et par une frange militante qui dénonce l'intrusion, dans un domaine éminemment régalién, de néo-mercenaires, une marchandisation du concept de sécurité et une « privatisation de la guerre ».

Depuis les démobilisations massives des années 1990, les armées nationales ont poursuivi leur politique de réduction des effectifs. Exacerbées par le resserrement des budgets militaires, ces baisses ont suscité de nouvelles mesures d'externalisation et l'émergence d'une industrie des services militaires privés dont l'avenir n'est pas à considérer sous le seul angle du marché (compte tenu que la pérennité de ce secteur tient au marché intérieur et non pas aux éventuelles crises extérieures) mais d'abord sous l'angle du droit (droit international, droit des sociétés, droit du travail).

La guerre en Irak a révélé des zones d'ombre dans les pratiques opérationnelles et commerciales des SMP. Ces zones d'ombre, le laxisme de l'administration Bush n'a pas permis de les réduire et le manque de moyens de supervision du Pentagone n'a pas permis de les explorer. Or, l'obtention d'une légitimité durable ne peut passer que par la transparence. Transparence dans l'élaboration des contrats, transparence dans la fourniture des prestations et leur évaluation finale, transparence dans le recrutement des employés... Cette exigence vaut aussi bien pour les prestations fournies sur le territoire national qu'en dehors.

L'heure est donc au « retex » (retour d'expérience). Les ministères concernés (DoD et MoD, DoS, Foreign Affairs...) ne pourront pas faire l'économie d'une réflexion scrupuleuse dont la recommandation finale est déjà connue : quels que soient la nature de la prestation et le lieu où elle est réalisée, une supervision étatique est de rigueur. C'est la prérogative d'un donneur d'ordres fort. Ainsi, les SMP resteront des prestataires de services efficaces sous

²² Arpagian Nicolas, *La Cyberguerre. La guerre numérique a commencé*, Vuibert, 2009, p.24.

²³ *Ibid.*, p. 78.

contrat avec un État souverain et non les bras armés de quelques multinationales ou les outils vénaux d'une politique étrangère dévoyée par une coterie.