

SOCIÉTÉS MILITAIRES PRIVÉES : LA GUERRE PAR PROCURATION ? LE CAS DE LA GUERRE D'IRAK

JOËLLE CICCHINI * ET RÉMY HERRERA **

Une question d'importance s'inscrit maintenant durablement dans le paysage politique : l'essor des sociétés militaires privées qui font ouvertement suite aux activités plus camouflées du mercenariat censé occulter les implications étatiques. Ce sont ainsi plusieurs centaines d'entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires annuel supérieur à 100 milliards de dollars et opèrent dans une cinquantaine de pays. L'armée des États-Unis est devenue leur principal client. L'Irak s'est transformé en terrain d'action de ce nouveau marché de la guerre dont les scandales qui l'entourent montrent les connivences coupables avec les pouvoirs publics aux États-Unis et l'intrusion massive de la finance globalisée.

La défense est considérée comme la fonction régaliennne de l'État par excellence. Depuis fort longtemps pourtant, la plupart des entreprises du complexe militaro-industriel sont, dans les pays de la triade États-Unis-Europe-Japon, des firmes privées productrices de biens militaires pour le compte des armées nationales. Et ce sont également des « sociétés militaires privées » – dont l'élite adhère à l'*International Peace Operations Association*¹ –, qui fournissent de plus en plus

* INGÉNIEURE AU CNRS, UMR 8174 CENTRE D'ÉCONOMIE DE LA SORBONNE, MSE DE L'UNIVERSITÉ PARIS 1

** CHERCHEUR AU CNRS, UMR 8174 CENTRE D'ÉCONOMIE DE LA SORBONNE, MSE DE L'UNIVERSITÉ PARIS 1

¹L'*International Peace Operations Association* (IPOA) est une organisation professionnelle à but non lucratif créée en avril 2001 pour représenter la crème des « sociétés militaires privées » (*private military companies* ou *PMCs*, avec des variantes comme *private security companies*, dans les pays anglo-saxons). Elle compte une vingtaine de membres aujourd'hui, pour un secteur de plusieurs centaines d'entreprises. Voir son site officiel : < http://ipoaonline.org/php/index.php?option=com_frontpage&Itemid=1 >

souvent à des États (mais aussi des institutions internationales, des organisations non gouvernementales ou d'autres entités privées) des services techniques relatifs à la défense pour assister ou suppléer les forces armées gouvernementales : construction et maintenance d'installations militaires ; protection de sites stratégiques (par exemple, des gisements de pétrole) ; logistique et organisation du ravitaillement en vivres, en combustibles, en matériels ou en munitions ; entraînement de troupes, simulations de combats et formation ; renseignement ; relations publiques auprès de gouvernements et/ou de firmes transnationales... Les services privés fournis vont jusqu'à la mise à disposition de personnel de sécurité spécialisé : consultants et conseillers militaires, gardes du corps, interrogateurs et interprètes, et même bataillons de commandos mercenaires qui participent directement aux combats – comme ce fut le cas dans les conflits du Kosovo et de Sierra Leone ou, aujourd'hui encore, en Colombie pour lutter contre les guérillas, mais surtout en Afghanistan et en Irak contre les « rebelles » résistant aux troupes d'occupation. Maints gouvernements, en Afrique en particulier, ont fait remarquer qu'ils recourent à des firmes de sécurité privées parce que leurs interventions sont moins onéreuses que celles des forces d'interposition de l'ONU, et nettement plus efficaces de surcroît. Au cours de la dernière décennie, le recours aux services de sociétés militaires privées s'est ainsi généralisé. Aux États-Unis, les responsables de tous niveaux, qu'ils soient républicains ou démocrates, se sont empressés de faire soustraire le plus de tâches possible par le secteur privé. Le présent article propose une réflexion, à la fois théorique et politique, sur les causes, formes et conséquences de l'essor actuel de ces sociétés.

La montée en puissance des sociétés militaires privées

Dès le temps de l'agression états-unienne au Viêt-nam, des entreprises privées avaient été intégrées à l'effort de guerre impérialiste : Pacific Architects and Engineers pour les ouvrages d'infrastructures, DynCorp pour le transport de fret, Halliburton et Vinnell pour le support logistique, Lockheed Martin et General Dynamics pour la production d'armes... Le poids des firmes privées du complexe militaro-industriel dans la fabrication de matériels militaires aux États-Unis était déjà considérable au sortir de la Seconde Guerre mondiale – au point d'avoir inquiété le président D.D. Eisenhower au tout début de la décennie 1960,

qui mit en garde les citoyens états-uniens contre la menace que faisait peser sur la démocratie la collusion des intérêts militaires de l'armée et de l'industrie². Aux points de rencontre se sont constitués des groupes de pression extrêmement puissants, réunissant des hauts responsables de l'armée, des congressistes des commissions sur la défense et des dirigeants d'entreprises de l'armement, dont les interactions convergent pour obtenir des contrats des agences gouvernementales. Les principaux fournisseurs du Département de la Défense des États-Unis sont aujourd'hui des transnationales, évoluant dans les secteurs de la construction aéronautique, spatiale ou navale, ou les services informatiques, et dont les contrats à caractère militaire rapportent des montants astronomiques, représentant une part souvent dominante de leur chiffre d'affaires : Lockheed Corporation (19,5 milliards de dollars de contrats, avec notamment le bombardier U-2 et le chasseur F-117 Nighthawk), Boeing Company (18,3 milliards, fournissant l'armée en avions, hélicoptères et satellites), Northrop Grumman Corporation (13,5 milliards), General Dynamics (10,6 milliards, à l'origine du F-16 Fighting Falcon fabriqué actuellement par Lockheed),

² « Un élément vital dans le maintien de la paix est notre organisation militaire [...]. Jusqu'au dernier de nos conflits mondiaux, les États-Unis n'avaient pas d'industrie d'armement. [...] Nous ne pouvons plus nous risquer à l'improvisation dans l'urgence de la défense ; nous avons été obligés de créer une industrie d'armement de grande envergure et permanente. [...] Cette conjonction d'un immense secteur militaire et d'une grande industrie d'armement est pour le pays une expérience nouvelle [dont] l'influence totale – économique, politique, et même spirituelle – se fait sentir [...]. Si nous admettons le besoin impératif de ce développement, nous ne devons pas manquer d'en mesurer les graves implications [...] nous devons prendre garde à ce que le complexe militaro-industriel n'acquière pas une influence qui serait illégitime, qu'elle soit recherchée ou non. Le risque d'une usurpation du pouvoir aux conséquences désastreuses existe et persistera. Nous ne devons jamais laisser le poids de ce complexe mettre en danger nos libertés ou processus démocratiques. [...] Seul l'ensemble des citoyens, conscients et bien informés, est à même de soumettre de manière appropriée les engrenages de ces machines de l'armée et des industries de la défense à nos méthodes et à nos buts pacifiques, de façon à ce que la sécurité et la liberté puissent prospérer ensemble. » Discours de fin de mandat du président le 17 janvier 1961.

Raytheon (9,1 milliards), BAE Systems, United Technologies Corporation, Computer Sciences Corporation ³... Au fur et à mesure que le gouvernement des États-Unis externalise ses activités de soutien logistique pour la défense, une part toujours plus grande de sociétés militaires privées passe sous la coupe de la grande finance états-unienne.

12 L'histoire contemporaine des sociétés militaires privées pourrait remonter à la création de WatchGuard International, en 1967, par le capitaine D. Stirling, l'ancien chef du Special Air Service (SAS) britannique, en activité pendant la Seconde Guerre mondiale, afin d'entraîner les armées d'États du Golfe persique. Par la suite, d'autres officiers de ce même SAS allaient créer en 1975 Control Risks Group, puis un peu plus tard Keenie Meenie Services, Saladin Security et Risk Advisory Group, ainsi que Defence Services Limited dans les années 1980, pour répondre aux demandes de formation et de *consulting* militaires. Juste après la première guerre du Golfe, la société Brown and Root Services, devenue aujourd'hui Kellogg, Brown and Root (KBR), filiale de Halliburton jusque récemment ⁴, obtint, grâce à l'entremise de Richard B. Cheney, alors Secrétaire à la Défense, un contrat du Pentagone de 8,9 millions de dollars pour réorganiser l'intégration de sociétés militaires privées au sein du dispositif de guerre états-unien. Au tournant des années 1990, l'accélération de l'externalisation de services de la défense sous la poussée néo-libérale et la mise sur le marché de milliers d'officiers et de soldats avec la réduction des effectifs militaires consécutive à la fin de la guerre froide – et à celle de l'apartheid – allaient donner une impulsion considérable aux entreprises du secteur. C'est à cette époque que prospérèrent la firme sud-africaine Executive Outcomes, dissoute en 1998 du fait des excès commis, ainsi que la britannique Sandline International, qui disparut en 2004 face à la concurrence – et après des scandales associés à ses activités au Sierra Leone et au Liberia. Fondée en Afrique du Sud en 1989 par d'ex-membres des forces spéciales de

³ A l'échelle mondiale, les ventes totales de Lockheed Corporation s'élèvent à 34 milliards de dollars, celles de Boeing à 30 milliards, celles de Northrop Grumman à 22 milliards, pour citer les groupes les plus importants.

⁴ Halliburton a annoncé en février 2007 que l'entreprise avait définitivement coupé les ponts avec KBR en proposant aux actionnaires les 81 % du capital qu'elle détenait encore.

l'apartheid, Executive Outcomes s'imposa en 1992 grâce à une série de contrats passés avec des compagnies pétrolières (Heritage Oil, Gulf Chevron, Ranger Oil...) ⁵, puis avec plusieurs États africains, en particulier le Sierra Leone. Sandline International, créée au début de la décennie 1990 par un ancien officier britannique, T. Spicer, et spécialisée dans l'entraînement, le soutien opérationnel et le renseignement, fut sous contrat, notamment, avec le Premier ministre papouan-néo-guinéen Julius Chan durant le conflit de Bougainville (1997), puis au Sierra Leone (1998) et au Liberia (2003). Les champs d'action des sociétés militaires privées s'élargirent avec l'éclatement de la guerre dans l'ex-Yougoslavie et le démembrement de la fédération. Military Professional Resources Inc. (MPRI), par exemple, y fut très présente, en mobilisant jusqu'à 7 000 combattants privés ⁶. La diplomatie états-unienne a démenti l'existence de la moindre liaison entre son gouvernement et ces hommes. A une époque où l'aide de Washington allait décroissant, cette firme privée a été chargée d'offrir des services qui, auparavant, relevaient du seul gouvernement états-unien.

L'armée des États-Unis est désormais devenue le principal client de ces sociétés privées. Le montant total des quelque 3 000 contrats de défense passés entre 1994 et 2002 avec les plus grosses sociétés militaires privées états-uniennes est supérieur

⁵ En Angola, Executive Outcomes devait ainsi « sécuriser » des gisements tenus par les forces de l'UNITA.

⁶ De 1994 à 1995, MPRI a entraîné l'armée croate et l'appuya même dans ses combats face aux forces serbes de Krajina. Elle décrocha en 1996 un contrat pour former l'armée bosniaque et la conseiller en matière d'armement. La société dépêcha 170 experts, qui firent construire une école militaire. En 1998, elle obtint un contrat pour réorganiser l'armée macédonienne – parallèlement à la vente d'armes des États-Unis à la Macédoine. De ce poste d'observation, elle noua des relations avec l'UÇK dont elle entraînait, à l'occasion, des groupes. En juin 2001, la presse allemande révéla que des vétérans états-uniens, employés par MPRI, se trouvaient parmi les membres de l'UÇK qui s'étaient retranchés dans le village macédonien d'Aracinovo – d'où ils menaçaient Skopje – et que les troupes états-uniennes évacuèrent (*Hamburger Abendblatt*, 25 juin 2001). Les armes que ces dernières saisirent alors provenaient très vraisemblablement de l'OTAN. MPRI reconnaît avoir aidé l'UÇK, mais rejette, contre toute évidence, l'accusation de conflit d'intérêts.

à 300 milliards de dollars : en plus des MPRI, KBR, Control Risks, DynCorp, Vinnell, Pacific Architects and Engineers déjà citées, mentionnons Blackwater USA, Science Applications International Corp. (SAIC), Custer Battles, California Analysis Center Inc. (CACI), ArmorGroup, Logicon, Nearest Security Services, SY Coleman, Kroll, Titan... Mais sont aussi bien présents sur ce marché les Britanniques Erinys et Hart Security, les Français Earthwind Holding Corporation (EHC)⁷ et Secopex, les Sud-Africains (Meteoric Tactical Solutions), les Israéliens (International Security Consultants, Long Range Avionics Technologies, Silver Shadow Advanced Security Systems, Spearhead, Levdan, Golan Group)... Ce sont ainsi plusieurs centaines d'entreprises du secteur qui, à l'heure actuelle, réalisent ensemble un chiffre d'affaires annuel supérieur à 100 milliards de dollars – dont plus de la moitié provient des seuls contrats du Pentagone – et opèrent dans une cinquantaine de pays, sur les points chauds de conflits ouverts et les lieux stratégiques. Halliburton, aux liens si étroits avec l'ancien vice-président Cheney, contribue à fournir la logistique aux déploiements de l'armée états-unienne. La part du chiffre d'affaires de DynCorp (2,3 milliards de dollars, pour 26 000 employés dans le monde) réalisée avec le gouvernement états-unien atteint... 98 % !

En moins de dix ans, Blackwater USA est devenu l'un des acteurs majeurs sur le marché de la sécurité. Son Training Center à Moyock⁸ – la plus grande installation privée de tir et d'entraînement tactique des États-Unis –, au sud de la base navale de Norfolk⁹, a déjà formé plus de 50 000 militaires et

⁷ Créé par d'anciens officiers de l'armée française, le groupe EHC est basé au Luxembourg et immatriculé aux États-Unis. La plupart de ses cadres sont d'ex-fonctionnaires des ministères français de la Défense et de l'Intérieur. Elle est très présente en Afrique, notamment en Côte d'Ivoire et en Algérie.

⁸ Le nom « Blackwater » fait référence à la couleur sombre et à la nature marécageuse du terrain de Moyock qui s'étend sur plus de 24 km² en Caroline du Nord, au sud de la frontière avec la Virginie où se trouve son siège.

⁹ Les équipements de Blackwater USA se trouvent à une demi-heure de route de Norfolk, la plus grande base navale du monde, qui s'étend jusqu'à Hampton, en Virginie. Elle concentre 108 000 marins et *marines* et emploie plus de 40 000 civils. L'activité de cette base injecte dans l'économie locale pas moins de 11 milliards de dollars par an.

policiers, notamment aux techniques antiterroristes. Blackwater a été fondée en 1996 par deux ex-commandos des forces spéciales de l'US Navy, G. Jackson et E. Prince. La devise d'entreprise énoncée par ce dernier, un fondamentaliste chrétien milliardaire à la tête du Prince Group, qui fut l'un des principaux donateurs républicains pour la campagne de George W. Bush : « nous essayons de faire pour le dispositif de la sécurité nationale ce que Fed Ex a fait pour les services postaux » est explicitée en ces termes : « nous ne sommes pas simplement une "société privée de sécurité". Nous sommes une entreprise de sécurité militaire professionnelle, de maintien de l'ordre et de la paix qui fournit des solutions clés en mains ». L'essor éclair de Blackwater est intimement lié à la guerre au « terrorisme » que livre le gouvernement états-unien partout dans le monde depuis le 11 septembre 2001. A l'instar d'autres entreprises, elle fait partie des contractants récipiendaires de la manne que l'administration Bush répand pour ses activités martiales. Faisant de l'entraînement de soldats et d'agents des forces de l'ordre son seul métier au départ, Blackwater compte maintenant pas moins de neuf départements : à côté du Training Center, on trouve Target Systems, Security Consulting, Canine (K9), Maritime Security, une équipe de parachutistes, une autre de pilotes de chasse, le Raven Development Group, et une branche de fabrication de véhicules blindés à la demande. En décembre 2006, la structure opérationnelle regroupe 2 300 employés, déployés dans une dizaine de pays, et peut mobiliser jusqu'à 21 000 personnes à partir de sa base de données. De nombreux fonctionnaires de la CIA ou du Pentagone ont trouvé un emploi chez Blackwater USA. R. Richer, directeur adjoint des opérations à la CIA, a démissionné pour occuper le poste de vice-président du renseignement dans l'entreprise. Nombre de salariés de Blackwater ont toujours des « amis » parmi les agents de la CIA, et le débauchage agressif auquel se livre l'entreprise perce parfois dans la presse, comme lorsque J.E. Schmitz, l'inspecteur général du Pentagone, censé représenter l'éthique et l'intégrité au sein du Département de la Défense, a récemment démissionné pour prendre des fonctions de responsabilité chez Blackwater USA. De même, une société comme Science Applications International Corporation, implantée à Washington D.C., emploie un grand nombre d'anciens hauts dirigeants du Pentagone et est également aujourd'hui l'un des partenaires privilégiés du ministère de la Défense.

L'exemple de Vinnell, aussi, est révélateur. Les profits dégagés par la société suscitèrent l'intérêt d'investisseurs extérieurs au secteur et la firent changer plusieurs fois de

propriétaire au cours des dernières années. Fondée en 1931, c'était à l'origine une entreprise de BTP, implantée en Californie. Cependant, son activité fut civile et militaire dès la Seconde Guerre mondiale, durant laquelle elle se développa en participant à la construction de bases, avant de s'engager dans la guerre du Viêt-nam. Au plus fort du conflit, Vinnell a eu jusqu'à 5 000 employés en activité sur le terrain. Officiellement, leur présence était justifiée par des constructions et réparations (bases, pistes d'atterrissage), mais on apprit plus tard que la société effectuait des missions de renseignement pour l'armée états-unienne¹⁰. Les revers militaires répétés de cette dernière entre 1970 et 1974 ont mené Vinnell à la quasi-faillite – la loi californienne imposant alors qu'elle fût placée en redressement judiciaire. La situation s'éclaircit en 1975 lorsqu'elle obtint un gros contrat destiné à l'entraînement de la garde nationale saoudienne pour protéger la famille régnante et... les sites pétroliers. Ce fut ainsi la première entreprise états-unienne à « vendre » directement un service de formation militaire à un État étranger – et pour Vinnell, le premier accord d'une longue série, puisqu'elle décrochait en 2003 un énième contrat pluri-annuel avec l'Arabie saoudite (d'un montant de 800 millions de dollars) pour remplir cette mission d'entraînement. L'entreprise a entretenu des liens précoces avec la CIA, servant de couverture à des agents au Proche-Orient et en Afrique, en échange de quoi il lui fut plus facile d'obtenir des contrats en Libye et en Iran. Durant l'ère Reagan, la firme se rapprocha du Pentagone, mit en place un lobbying efficace, engagea une stratégie de sous-traitance pour l'armée. En 1992, Vinnell – qui avait précédemment déménagé en Virginie – a été rachetée par BDM, société de conseil, filiale de Ford Aerospace, avant de tomber dans l'escarcelle de la société d'investissements financiers Carlyle – groupe repris en janvier 1989 par F. Carlucci, ancien directeur adjoint de la CIA et conseiller pour la sécurité nationale, puis secrétaire à la Défense de Ronald Reagan. En 1995, elle créa avec l'Arabie saoudite Vinnell Arabia, une société à capital mixte spécialisée dans l'expertise militaire au Proche-Orient¹¹. Vinnell fut rachetée par TWR en 1997, puis, en 2002,

¹⁰ Dans les années 1970, un haut responsable militaire du Pentagone, parlant de Vinnell, disait : « notre petite armée de mercenaires au Viêt-nam ».

¹¹ En 2003, ses installations furent soufflées en même temps que celles de BDM, lors d'un attentat perpétré contre un ensemble résidentiel, lequel coûta la vie à 10 membres de son personnel.

par Northrop Grumman, troisième firme militaire privée des États-Unis. La présence permanente de Vinnell en Arabie saoudite présente un avantage certain pour le gouvernement états-unien : cela ne lui coûte rien, tout en satisfaisant un objectif stratégique, celui de stabiliser un « allié » dans la région, sans risque pour l'armée, et avec plus de discrétion. La possibilité qu'à l'État d'autoriser des sociétés privées à entraîner des forces armées à l'étranger ou à leur offrir des services de sécurité ouvre des perspectives de « politique étrangère par procuration »¹².

L'Irak : le terrain d'action privilégié du nouveau marché de la guerre

L'argument généralement avancé pour expliquer les causes profondes de ces guerres états-uniennes, en particulier celle menée contre le peuple irakien, est le contrôle du pétrole, de la Péninsule arabique à l'Asie centrale. C'est là une évidence, mais qui ne peut pas faire perdre de vue une réalité plus décisive encore : ce qui est en jeu, et rend ces guerres – vues des classes dominantes des États-Unis – pour ainsi dire « nécessaires », c'est le commandement de l'hégémonie mondiale par la finance. Ce ne sont pas seulement George Walter Bush, ses faucons et les magnats du pétrole, mais surtout la finance en tant que classe, avec son système d'exploitation et ses institutions à l'échelle mondiale, qui ne peuvent se maintenir au pouvoir que par la violence. C'est l'une des raisons pour lesquelles les désaccords entre pays riches exprimés au Conseil de Sécurité de l'ONU ou au sein de l'OTAN n'ont jamais provoqué de ruptures entre les classes dominantes de la triade¹³. Les États-Unis ne parviendront pas à redynamiser, par les guerres impérialistes, l'accumulation au centre du système mondial. Les destructions de capital (constant et variable) causées par ces guerres sont considérables pour les pays du Sud qui les subissent, mais « insuffisantes » pour lancer un nouveau cycle long d'expansion du capital aux États-Unis, que ce soit en termes d'effets de demande effective associés à ces conflits, qui affectent surtout le court terme, ou d'impacts technologiques qui ne sont vraiment positifs que pour le complexe

¹² D.D. Avant (2005), p. 152.

¹³ Et les interventions militaires récurrentes de l'Europe – en particulier celles de la France en Afrique – rappellent qu'un impérialisme peut en cacher un autre...

militaro-industriel. Bien que leur avance sur leurs rivaux soit tout à fait considérable dans le domaine militaire, les États-Unis ne disposent pas des ressources pour financer d'éventuelles nouvelles guerres. Leurs dépenses militaires, représentant aujourd'hui un peu plus de 4 % du produit intérieur brut, ne constituent pas une charge insupportable. Mais leurs déséquilibres économiques sont profonds, et amplifiés par la gestion néo-libérale de la crise : les États-Unis sont surendettés, dépendent énormément de l'extérieur, consomment démesurément, réservent une part considérable des profits boursiers à la finance. Système de pillage du reste du monde, le néo-libéralisme est, aux États-Unis, un modèle d'accumulation capitaliste de basse intensité. Dimensions économiques et militaires de la crise du système mondial sont imbriquées : c'est parce qu'en longue période, depuis les années 1980, la finance états-unienne rapatrie de plus en plus de flux de bénéfices du reste du monde que l'armée états-unienne bombarde ou menace autant de peuples du Sud, à partir de son réseau global de bases militaires. Néanmoins, le système mondial ne pourra pas continuer à fonctionner ainsi ; il devra changer. Or, nous ne pouvons pas exclure une modification de la trajectoire du système vers une militarisation de l'hégémonie plus destructive encore.

Le meilleur (ou le pire) exemple de l'essor des activités des sociétés militaires privées est l'actuelle guerre d'Irak, où l'utilisation de telles firmes par le gouvernement états-unien est généralisée. L'Irak est devenu le terrain d'action privilégié du nouveau marché de la guerre, et d'abord des mercenaires chargés de missions tactiques¹⁴. Salariés bien entraînés de MPRI, de Blackwater ou de Erinys, ils seraient plus de 20 000 combattants privés – certaines estimations avancent même le chiffre de 48 000 militaires privés actifs¹⁵ –, ce qui représente le deuxième contingent engagé dans le conflit et correspond au moins aux troupes alliées des États-Unis (23 000, dont 7 100 Britanniques, 2 300 Sud-coréens, 1 400 Australiens, 900 Polonais...). En plus des effectifs participant directement aux combats, d'autres

¹⁴ On en retrouve bien sûr aussi en Afghanistan, employés notamment par DynCorp.

¹⁵ « Death Toll for Contractors Reaches New High in Iraq », *New York Times*, 19 mai 2007. Voir également ici : Makki (2004, 2005), Hubac (2006) et Roche (2005).

employés privés s'occupent de tout : du gîte et du couvert des militaires états-uniens jusqu'à la maintenance de systèmes d'armes sophistiqués, comme les derniers avions furtifs ou les bâtiments de la flotte les plus modernes, mais aussi de l'instruction militaire, des interrogatoires et des traductions... On estimait, jusqu'en 2006, que le rapport des employés des sociétés militaires privés aux effectifs des armées serait de 1 à 10. Le décompte des « civils » étrangers travaillant sous contrat privé actuellement présents en Irak pour y remplir des fonctions traditionnellement assurées par l'armée – y compris pour la reconstruction et le fonctionnement de l'industrie pétrolière – n'a été réalisé par personne. Tout juste s'il arrive maintenant que le Pentagone communique avec beaucoup de réticences quelques chiffres. Au début du printemps 2007, cette institution a ainsi reconnu la présence de 300 firmes de toutes nationalités, employant près de 126 000 personnes en Irak – chiffre à comparer aux 150 000 soldats états-uniens...¹⁶

En 2004, la société britannique Erinys, fondée trois ans plus tôt et dirigée par un ancien officier du SAS, avait déjà déployé à elle seule une force de plus de 16 000 personnes en Irak pour protéger les installations pétrolières. Parmi les soldats privés de la coalition militaire, il y a de nombreux vétérans de l'armée états-unienne, des Britanniques, des Sud-africains – qui ont fait partie d'escadrons de la mort pendant l'apartheid –, des Chiliens – dont certains ont servi dans les services de sécurité de Pinochet¹⁷ –, et encore des Bosniaques, des Philippins..., engagés avec des qualifications allant de celle d'agent de sécurité d'aéroport à la protection rapprochée des hautes personnalités du pouvoir provisoire de la coalition. C'est Blackwater USA qui avait reçu les 21 millions de dollars pour assurer la protection permanente de P. Bremer, l'administrateur états-unien en Irak jusqu'en juin 2004. Des Français sont également présents là-bas, notamment ceux recrutés depuis octobre 2003 par le groupe Earthwind Holding Corporation, qui aurait plus d'une cinquantaine d'employés sur

¹⁶ « Death Toll for Contractors... », art. cité.

¹⁷ Selon le *Guardian*, Blackwater USA a embauché, en mars 2004, 134 mercenaires chiliens pour garder les puits de pétrole en Irak, moyennant un salaire de 4 000 dollars mensuel : « les commandos chiliens sont très professionnels et s'adaptent très bien au système Blackwater », avait déclaré à l'époque le président, G. Jackson.

le terrain¹⁸. Mais c'est Kellogg, Brown and Root, avec plusieurs contrats en millions de dollars remportés pour la gestion et pour l'entretien de bases militaires états-uniennes, ainsi que pour l'entraînement des troupes, qui demeure aujourd'hui le premier contractant privé du gouvernement états-unien en Irak. L'une des plus anciennes sociétés militaires privées, Risk Advisory Group, a également ouvert en Irak les bureaux d'une de ses filiales, Janusian¹⁹.

20

A l'automne 2006, MPRI obtenait un contrat de 15 millions de dollars par an pour du personnel de maintien de l'ordre « embarqué » dans l'armée états-unienne en Irak comme en Afghanistan. La publicité de l'accord, dont le montant total atteignait 43 millions de dollars, eut pour effet immédiat de renchérir à la bourse l'action de la maison-mère, L-3, l'une des plus importantes sociétés militaires privées des États-Unis, vendant aussi bien des services techniques militaires que des matériels de surveillance et de communication sophistiqués, qui a racheté MPRI en 2000²⁰. En avril 2007, MPRI recevait un autre contrat de 15 millions de dollars pour fournir des instructeurs au centre de contre-insurrection à Bagdad pour une durée supérieure à un an. L'entreprise est aussi liée au Bureau de Reconstruction et d'Assistance humanitaire de l'opération « Iraqi Freedom ». MPRI avait été créée en Virginie en 1988 par d'anciens officiers militaires en vue de recruter des spécialistes civils et militaires mis au service du gouvernement états-unien et de proposer un ensemble unique de ressources, y compris son expérience opérationnelle des conflits armés. Son président, le général C.E. Vuono, commandait l'armée états-unienne lors de la première guerre d'Irak²¹. Le *Guardian* révélait en avril 2004, dans une

¹⁸ Fondé en 1999, implanté au Luxembourg, mais immatriculé aux États-Unis, le groupe EHC a été créé par d'anciens officiers de l'armée française.

¹⁹ *SourceWatch*, < <http://www.sourcewatch.org> >

²⁰ Voir : Renou (2005), pp. 177-178.

²¹ MPRI assure l'entraînement des officiers de réserve aux États-Unis et tient des centres de recrutement dans plus de 200 universités. Avec Serco, une autre société de Virginie qui sert de recruteur, près de 15 000 soldats ont été engagés depuis le début de la guerre en Irak – chaque recrue rapportant 5 700 dollars à la société, qui intéresse ses recruteurs au résultat. MPRI comptait près de 3 000 permanents sur le terrain en 2006 et dispose d'un fichier de plus de 12 000

interview du président de Blackwater USA, G. Jackson, que « la firme [avait] connu une croissance de 300 % en 3 ans » (entre 2001 et 2003), à partir d'un « petit marché de niche » et dans un contexte où « la privatisation de la sécurité se généralis[ait] en Irak et [où] les États-Unis cherch[ai]ent à réduire l'engagement de leurs troupes ». Blackwater USA était sûre de son efficacité et n'hésitait pas, par la voix de son président, à se comparer au Département de la Défense : « le 'DoD' compte d'excellents éléments, englués dans les strates de la bureaucratie qui laminent l'innovation et l'efficacité. Le secteur privé peut faire nombre des tâches qui lui incombent, que ce soit l'entraînement, la prise en charge de la logistique ou la mise en place d'un pont aérien, et nous le faisons dans le cadre du marché et en nous servant de notre efficacité » ²².

Jusqu'au premier trimestre 2007, on avait enregistré au total plus de 900 tués parmi les contractants employés en Irak par les sociétés militaires privées, ainsi que 12 000 blessés. Communiqués pour la première fois, ces chiffres laissent entrevoir l'importance du nombre de ces « civils » ²³. Tant à Washington qu'à Bagdad, les autorités militaires états-uniennes assurent qu'aucun service du Pentagone ne recense ces morts et ces blessés. Le porte-parole de l'armée en Irak a affirmé que cette recension incombait aux entreprises. Ces dernières ne transmettent aucune information. Aux États-Unis, le ministère du Travail a, quant à lui, enregistré 146 morts et 3 430 blessés

personnes mobilisables. A l'heure présente, elle opère dans plus de 40 pays, en plus de l'Irak et de l'Afghanistan, et intervient dans plusieurs gros programmes financés par le gouvernement, y compris pour mettre au point les stratégies de la diplomatie états-unienne. Voir : « Army Tries Private Pitch For Recruits », *Washington Post*, 6 septembre 2006.

²² Pourtant, en novembre 2004, un hélicoptère de Presidential Airways affrété par Blackwater USA- sans doute mû par un sens de l'efficacité propre au marché- s'écrasa dans les montagnes afghanes, faisant six victimes, dont trois militaires. Lors du procès intenté contre la société, il a été établi que l'accident s'est produit en raison d'erreurs de pilotage, par temps clair et calme... Il a été relevé que des règles élémentaires avaient été négligées : l'appareil manquait des équipements de sécurité de base, le pilote n'avait pas communiqué de plan de vol...

²³ « Death Toll for Contractors... », art. cité.

pendant ce même trimestre. Compte tenu du nombre de militaires tués en Irak, il y aurait donc un contractant tué pour quatre morts militaires– les pertes humaines de l’armée des États-Unis s’élevant à 3 461 en mai 2007. Les employés de ces firmes ont par ailleurs fait observer que les attaques des contractants se sont multipliées à mesure que le tempo des opérations militaires s’accélérait. Les embuscades contre des convois routiers sont passées de 10 % à 60 % au cours du premier semestre 2007²⁴. Les sociétés militaires privées, si grassement payées par le « consommateur-contribuable » états-unien, pour reprendre la terminologie utilisée par les économistes ultralibéraux, partisans de la privatisation de la fonction de défense nationale, seraient-elles aussi « efficaces » qu’elles le prétendent ?

22

Dès lors, la question cruciale qui se pose est l’arbitrage entre les attentes, en termes d’économies et d’efficacité, et les risques divers qui existent à faire sous-traiter les fonctions les plus centrales du pouvoir étatique, comme celle de la défense. Nombre de protestations se font jour depuis que des contrats ont été passés sans appels d’offre, montrant les connivences qui existent entre certaines sociétés militaires privées et les pouvoirs publics aux États-Unis : il suffit ici de citer les scandales des surfacturations pratiquées par Halliburton ou par Custer Battles en Irak. Le groupe Carlyle, qui avait acquis Vinnell, et compte parmi ses investisseurs particuliers l’ancien président George Bush, l’ancien secrétaire d’État James Baker, l’ancien président de la Securities and Exchange Commission (équivalent de notre Commission des Opérations de Bourse) Arthur Levitt, l’ancien Premier ministre britannique John Major, l’ancien président de la Bundesbank Karl Otto Pöhl, le financier George Soros, et tant d’autres, dut se débarrasser en toute urgence des participations qu’il détenait de membres de la famille saoudienne bien connue Ben Laden... Si Blackwater fait partie des profiteurs de guerre, l’entreprise s’en défend vivement, arguant du fait que nombre de contrats obtenus auprès de la CIA – dont les termes devaient rester secrets –, avec ou sans appel d’offre, revêtaient un caractère impérieux et urgent. Néanmoins, les enquêtes ont fini par montrer le rôle (et le poids) des majorations dans les contrats (*cost plus*). C’est à l’occasion des quatre morts très médiatisées d’employés de cette firme à Falloudjah en 2004 – précipitant, en

²⁴ « Death Toll for Contractors... », art. cit.

riposte, le massacre de civils de la ville – qu'une partie du système abusif a été dévoilé : ces hommes devaient escorter le convoi d'un contractant koweïtien de KBR. Cette dernière, forte de son contrat exclusif de 7,2 milliards de dollars pour le programme LOGCAP (Logistics Civil Augmentation Program) d'intendance pour l'armée comprenant la restauration, sous-traita une part des services à une entreprise allemande de restauration, Eurest Support Services (ESS), laquelle passa à son tour des contrats avec des fournisseurs locaux, notamment koweïtiens... Kellogg, Brown and Root considère confidentielle la facturation pour ce programme, et ses sous-traitants doivent souscrire à la clause de confidentialité par écrit. Les enquêtes ont révélé pas moins de 200 millions de dollars de surfacturation. Le système de sous-traitance en chaîne laisse penser que les coûts sont gonflés à chaque niveau de la cascade des sous-traitants...

De façon générale, les interventions des sociétés militaires privées en Irak sont loin de s'effectuer sans problèmes. Vinnell, par exemple, remporta un contrat de 48 millions de dollars pour entraîner, à compter du 1^{er} juillet 2003, le noyau de la nouvelle « armée irakienne » – alors composée d'une division d'infanterie légère de 12 000 hommes et placée sous la surveillance du général Eaton –, mais six mois plus tard, près de la moitié d'entre eux avait déserté, tandis que beaucoup d'autres ne maîtrisaient pas la formation de base²⁵. Le « système Vinnell », fondé sur son expérience en Arabie saoudite, s'avéra totalement inadapté à la situation irakienne, où l'essentiel demeurait la formation pratique au combat. De nouveaux formateurs ont été recrutés – difficilement, et jusque parmi les cadres de l'armée jordanienne – afin de renforcer l'entraînement. Cependant, en juillet 2004, on était loin d'avoir atteint les objectifs du contrat : 6 700 hommes seulement avaient été entraînés. L'armée états-unienne a dû rapidement reprendre les choses en mains, d'autant que l'autorité provisoire de la coalition payait chaque recrue irakienne 70 dollars par mois, alors que, pour vivre décemment, il en eût fallu au moins le triple. Après les désertions massives de 2003-2004, le Pentagone a fini par augmenter le salaire des recrues. Le problème demeure néanmoins, même pour les troupes états-uniennes, car si leurs

²⁵ C'est la société DynCorp, créée par d'anciens membres de la police de Los Angeles, qui se vit adjuger un contrat pour entraîner les officiers de police irakiens. Depuis 2002, elle assure la sécurité du président afghan, H. Karzaï.

soldats peuvent gagner jusqu'à 140 dollars par jour en servant dans l'armée régulière, de son côté, le personnel militaire sous contrat de droit privé recevait quotidiennement entre 180 et 375 dollars pour des missions similaires²⁶.

La présence en Irak de certaines sociétés militaires privées a souvent été émaillée de scandales. CACI International est au cœur de l'affaire des tortures de la prison d'Abu Graib. Si des militaires peuvent être poursuivis pour des actes répréhensibles et passer en cour martiale, rien de tel n'est prévu pour les employés des firmes privées, qu'ils exercent des fonctions civiles ou militaires. Jusqu'à maintenant, aucun employé d'une société militaire privée n'a été poursuivi pour crime en Irak²⁷. Aux États-Unis, les décideurs justifient l'aide de ces sociétés militaires privées arguant de l'insuffisance des militaires états-uniens pour tout faire. On a souvent invoqué, pour souligner les avantages présentés par ces firmes pour les gouvernements, le côté « économique » – un moindre coût – de leurs interventions armées, l'appoint de mercenaires expérimentés et efficaces, la nature non officielle de l'engagement armé dans un conflit, la réduction du nombre rendu public des morts au cours des opérations militaires... En Irak, il est apparu que le recours à des sociétés militaires privées s'avérait plus coûteux que l'armée, tout aussi inefficace à mater la rébellion, incapable d'endiguer la montée de l'opposition à la guerre – y compris dans l'armée elle-même²⁸ –, et aux effets encore plus dévastateurs sur l'opinion publique états-

²⁶ Quant à elle, la société Blackwater USA paie jusqu'à 1 000 dollars par jour ses employés pour protéger les installations pétrolières irakiennes.

²⁷ On se souvient des débordements de Executive Outcomes, qui entraînèrent sa dissolution en 1998 et le vote d'une loi anti-mercenariat en Afrique du Sud, des trafics d'employés de DynCorp en 1999 en Bosnie-Herzégovine (licenciés pour vente illégale d'armes et trafic de jeunes femmes, mais jamais traduits en justice) ou des affaires Sandline en 1998 au Sierra Leone (où le président Kabbah fut contraint à l'exil) et en 2003 au Liberia (avec la tentative de renversement du président Taylor à la fin de la guerre civile).

²⁸ Né en 1967 en pleine guerre du Viêt-nam, le mouvement « *Résistance à l'intérieur des armées* » (*Resistance Inside The Army*, ou RITA) eut un impact réel sur les jeunes conscrits. La perte de contrôle du commandement sur une partie des soldats explique en partie la fin de la conscription et le passage à la professionnalisation.

unienne lorsqu'ont éclaté les graves scandales provoqués par les armées privées. Les risques sont donc nombreux, d'autant qu'il existe un vide juridique, aucune loi n'expliquant la position relative de leur personnel par rapport à la hiérarchie militaire : ce qui se passe dans le cas où un employé refuse de travailler arguant que sa sécurité est mise en jeu, le régime juridique appliqué si un employé tue volontairement ou par accident un civil... Si les autorités militaires des États-Unis justifient le recours aux « contractants » en raison de leur « flexibilité » pour faire rapidement ce que les forces armées ne peuvent pas faire (comme enlever un suspect, par exemple), les soldats eux-mêmes restent circonspects face au comportement de ces « hors-la-loi » des sociétés militaires privées.

Conclusion

De plus en plus de sociétés militaires privées passe sous la coupe de la finance et des fonds de pensions²⁹. En mars 2003, DynCorp était rachetée pour près d'un milliard de dollars par la société d'informatique Computer Sciences Corp. (CSC), puis, en février 2005, par Veritas Capital. Depuis l'achat de la société MPRI par L-3 Communications, cotée en bourse, l'une des 500 premières firmes états-uniennes, de nombreux citoyens participent – sans même le savoir – au capital d'une société militaire privée influante, dont les compétences vont du service de renseignement à l'électronique, en passant par le mercenariat et les interrogatoires de prisonniers de guerre... L'armée des États-Unis, dont les effectifs sont presque doublés par ceux des sociétés militaires privées, est pourtant incapable de gagner la guerre d'Irak. L'échec du « système public-privé » y est total : inefficacité, difficultés de recrutement, résistances internes aux armées, impasse de la stratégie de guerre... C'est l'hégémonie même des États-Unis qui est entrée en crise, non seulement aux points des attaques impérialistes – Irak et Afghanistan, où pour elle les difficultés sont insurmontables –, mais aussi globalement, parce que la militarisation du néo-libéralisme est une voie sans issue.

²⁹ Mampaey et Serfati (2004).

Bibliographie

- Avant, D.D. (2005), *The Market for Force. The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hubac, O. (2006), *Mercenaires et polices privées : la privatisation de la violence armée*, Universalis, Paris.
- Makki, S. (2005), « Fonctions et impacts des sociétés militaires privées occidentales dans la reconfiguration sécuritaire du Grand Moyen-Orient », *Recherches internationales*, n° 73, mars.
- Makki, S. (2004), *Militarisation de l'humanitaire, privatisation du militaire*, Cahiers d'études stratégiques, CIRPES, juin, Paris.
- Mampaey, L. et C. Serfati (2004), « Les Groupes de l'armement et les marchés financiers », in, F. Chesnais (ed.), *La Finance mondialisée*, La Découverte, Paris.
- Renou, X., (2005), *La Privatisation de la violence*, Agone.
- Roche, J.-J. (2005), *Insécurités publiques, sécurité privée ? Essais sur les nouveaux mercenaires*, Economica, Paris.
- Schumacher, G. (2006), *A Bloody Business : America's War Zone Contractors And the Occupation of Iraq*, Zenith Press.