

ECLAIRAGE SUR LES SOCIETES MILITAIRES PRIVEES

I) UN CONTEXTE MONDIAL FORTEMENT CRISOGENE

Terrorisme, fanatisme religieux, nationalisme exacerbé, bandes armées, guerres civiles larvées ou avérées, piraterie maritime, kidnapping... Dans ce contexte mondial fortement instable, l'entreprise doit anticiper, parer et contrer les risques qui menacent son activité pour préserver et pérenniser sa compétitivité. Protéger et garantir l'intégrité physique des personnels et des familles, mais aussi des infrastructures est désormais devenu une priorité. Dans ce cadre, le recours à des sociétés spécialisées est de plus en plus fréquent.

II) QU'EST CE QU'UNE SMP ?

Souvent créés par d'anciens cadres de l'armée, et composées d'anciens militaires, les sociétés françaises et anglo-saxonnes dites de sécurité privées sont « *de facto* » des « Sociétés Militaires Privées ». Effectivement, les besoins exprimés par les clients (qui requièrent de plus en plus des savoir-faire et des compétences directement issus du domaine militaire), les prestations effectuées, les appartenances passées des hommes qui les composent ou qui les dirigent, classent résolument les « SSP » (Sociétés de sécurité privée) dans la catégorie de ce que les anglo-saxons nomment SMP « Sociétés Militaires Privées ». Ces SMP sont aussi, dans le respect du cadre légal, capables de proposer des prestations dites de « conseil militaire privé », à savoir : formation de formateurs, déminage, logistique, assistance sanitaire, installation d'infrastructures, mise à disposition de personnel de surveillance... La demande est en augmentation croissante et les sociétés de ce type tendent donc à se multiplier.

En revanche, si l'on note une militarisation des compétences requises pour assurer les fonctions de sûreté et de sécurité dans l'environnement mondial actuel, les sociétés revendiquant l'appellation de SMP ne pratiquent pas pour autant la lutte armée ou les activités combattantes.

III) LE MARCHÉ DE LA SECURITE

Dominé par les prestataires de services anglo-saxons, le marché est estimé par les Etats-Unis à 100 milliards de dollars par an. Depuis 1994, le Département de la Défense américain (DoD) a dépassé le nombre de 3 061 contrats accordés pour une valeur de 30 milliards de dollars à 12 des 24 SMP basées aux Etats-Unis. Plus de 2 700 de ces contrats furent réalisés par les seuls *KBR* (Kellogg Brown & Root), filiale d'*Halliburton* Corporation (anciens employeurs de Dick Cheney), et Booz Allen Hamilton¹. Selon un rapport préliminaire au congrès d'avril 2002, l'armée américaine aurait sous-traité de 124 000 à 650 000 personnes en 2001. En 2003, c'est 30 milliards de dollars, hors guerre du golf, qui auraient été versés par le Pentagone aux diverses sociétés privées anglo-saxonnes qui se partagent le marché « juteux » du conseil militaire privé².

En Irak, plusieurs ambassades viennent de privatiser leur sécurité en passant des contrats avec la société sud-africaine *Meteoric*. L'autorité provisoire et les Nations unies ont signé avec *Global Risk Strategy*. Quant à Bechtel, elle a confié sa protection à Armor group. Le Ministère irakien du pétrole vient de confier la protection de ses installations à la société anglaise *Iriny's* (pour 35 millions d'euros).

P. W Singer, dans un article paru en juillet 2003 dans le *New York Times*, fait état de l'augmentation du nombre de civils présents sur le champ de bataille (1/100 pendant la 1^{ère} Guerre du golf, 1/10 en 2003 et même 1/1 en Bosnie en 1996). Les chiffres des proportions civils/militaires en Irak tendent à s'équilibrer (soit quasiment 1/1), car l'armée US, avec un contingent de 130 à 140 000 militaires, est obligée de faire appel à de nombreuses sociétés privées pour assurer maintenance, surveillance, logistique, transport ... *KBR* (Kellogg Brown & Root) aurait par ailleurs déjà facturé 1,2 milliards de dollars à l'armée américaine (qui lui a confié ses tâches de logistique et de soutien).

IV) PRIVATISATION DES FONCTIONS DE DEFENSE

Dans un autre registre, les SMP peuvent intervenir dans le cadre de la professionnalisation des forces armées. Celle-ci a engendré la réduction du format des armées, la baisse des budgets et des effectifs, et le départ de nombreux cadres spécialisés. A l'image d'autres pays, et dans le but de se concentrer uniquement sur leurs missions opérationnelles déjà nombreuses, les forces armées françaises vont devoir privatiser un certain nombre de fonctions de défense non combattantes (à l'image de ce qui se passe aux Etats-Unis et en Grande Bretagne). A terme, des Sociétés Militaires Privées pourraient soulager les forces armées françaises de certaines missions vitales mais non combattantes et garantir – grâce à l'emploi d'anciens militaires ou policiers – la continuité dans la qualité des prestations fournies.

¹ Source ICJ.

² Source : magazine *Fortune*.

V) ALTERNATIVE AUX SOCIETES ANGLO-SAXONNES ET PRESERVATION DE NOS SAVOIR-FAIRE MILITAIRES

L'émergence en France de sociétés dites « Militaires Privées » pourrait permettre de proposer une alternative aux sociétés anglo-saxonnes qui dominent – et de loin – ce marché et qui captent, par leur besoin perpétuel de ressources humaines, les savoir-faire de nos cadres et soldats. Des SMP françaises pourraient ainsi éviter la fuite de ce savoir-faire français au profit de sociétés anglo-saxonnes. A titre d'exemple, la société militaire privée américaine *Armor group* recrute en ce moment (fin novembre 2003) des personnels francophones pour l'Irak. Anciens légionnaires, parachutistes, commando marine ...se retrouvent tous chez DSL à Londres (leur billet pour passer les entretiens est payé), et ceux qui sont sélectionnés se voient proposer, par la société *HART GROUP*, des missions de 45 jours en Irak payés 7 000 £ environ.

VI) LE CADRE LEGAL AMÉRICAIN

Les sociétés américaines doivent être enregistrées auprès du gouvernement américain et faire la demande d'une licence auprès du *State Department* (Ministère des Affaires Etrangères), en vue d'exporter leur savoir faire à l'étranger, dans le cadre de la législation ITAR (*International Traffic & Arms Regulation*). Mais les SMP américaines peuvent vendre leurs prestations via les programmes de ventes aux armées étrangères FMS (*Foreign Military Sales*) du DoD (Ministère de la Défense). C'est via ces programmes que le Pentagone paye les prestations privées réalisées au profit de gouvernements étrangers. Par ce biais, les SMP américaines court-circuitent la réglementation ITAR.

VII) SMP ACTUELLEMENT PRESENTES EN IRAK (décembre 2003)

AD Consultancy (représentant : Ian Grealey), **Control Risk Group** (représentant : James Blount) **Genric** (représentant : Nick Duggan), **Global Risk Strategies** (représentants : Damian Perl, Charlie Andrews et Nick Arnold), **Group 4 Falk A/S (Branche de l'Inde)** (représentant : Abraham Ghazarian), **Hill & Associates , Ltd** (représentant : Richard Handcock, bureau à Dubaï), **ISI** (la seule compagnie Irakienne accréditée pour travailler dans la « Green Zone » ; contact : Omar Hadi), **Meteoric Tactical Solutions** (Société Sud Africaine ; représentant : Lourens Horn), **MEYER & Associates** (représentants : Tim Meyer et Gary De Smith), **Olive Security (UK) Ltd.**

VIII) LES PRINCIPALES SOCIÉTÉS MILITAIRES PRIVÉES

Nom	Abréviation	Pays d'origine
Aid Win Wright		Etats-Unis
AD Consulting		Etats-Unis
AirScan, Inc.	AirScan	Etats-Unis
Alerta	Alerta	Angola
Alpha 5	Alpha 5	Angola
AMA Associates Limited	AMA	GB
ArmorGroup	ArmorGroup	Etats-Unis
ATCO Frontec Corporation	ATCO Frontec	Canada
Atlantic Intelligence (Stirling atlantic)	AI	France/UK
Automation Precision Training		Etats-Unis
Avient (Pvt) Ltd.	Avient	Zimbabwe
Beni Tal	Beni Tal	Israël
Betac Corporation	Betac	Etats-Unis
Blackwater Lodge		
Booz Allen Hamilton, Inc.	Booz Allen	Etats-Unis
Bridge Resources International	BR International	Afrique du sud
Compagnie Internationale d'Assistance Spécialisée	CIAS	France
Control Risks Group, Ltd.	CRG	GB
Corporate Trading International	CTI	Afrique du sud
Crucible		Etats-Unis
Cubic Corporation	Cubic	Etats-Unis
Defence Systems Limited	DSL	GB
DynCorp, Inc.	DynCorp	Etats-Unis
Eagle Aviation Services & Technology, Inc.	EAST	Etats-Unis
Eriny's		UK
Euro Risques International Consultants SA	Eric SA	France
Executive Outcome, Inc.	Executive Outcome	Etats-Unis
Falconer Systems	Falconer	Afrique du sud
Genric		Etats-Unis
GEOS	Geos	France
Global Contingency Projects Group	Global CPG	GB
Global Development Four, Ltd.	GD4	GB
Global Impact	Global Impact	Canada
Global Marine Security Systems	GMSS	GB
Global Risk Management (UK) Ltd.	Global Risk (UK)	GB
Global Risk Strategy		GB
Global Studies Group, Inc.	GSG	Etats-Unis
GlobalOptions, LLC	GlobalOptions	Etats-Unis
Globe Risk Holdings, Inc.	Globe Risk	Canada
Gormly International	Gormly	Etats-Unis
GroundzeroUsa		Etats-Unis
Group 4 Falk		
Gurkha Security Guards, Ltd.	Gurkhas	GB
Hart Group, Ltd.	Hart Group	GB

Haliburton		Etats-Unis
Hill & Associates		Etats-Unis
ICI oregon		Etats-Unis
International Charter Incorporated of Oregon	ICI	Etats-Unis
International Defence and Security Resources	IDAS	Belgique
International Port Services Training Group, Ltd.	IPSTG	Australie
International Security Consultants	ISC	Israël
Janusian (filliale Risk Advisory Group)		GB
J & F Security, Ltd.	J & F	GB
Kellogg Brown & Root, Inc.	KBR	Etats-Unis
Keeny meeny Services		GB
Kroll		Etats-Unis
Levdan, Ltd.	Levdan	Israël
LifeGuard Management	LifeGuard	Afrique du sud
Logicon, Inc.	Logicon	Etats-Unis
Long Range Avionics Technologies, Ltd.	LR Avionics	Israël
Mamboji Lda.	Mamboji	Angola
Meteoric tactical Solution		Afrique du sud
Meyer & Associates		
Military Professional Resources Incorporated	MPRI	Etats-Unis
Military Technical Services	MTS	Afrique du sud
Nicholas Frederick and Duncan, Ltd.	NFD	Afrique du sud
Northbridge Services Group, Ltd.	NSG	GB
Olive Security Limited	Olive Security	GB
Omega Support, Ltd.	Omega	Afrique du sud
Pacific Architects & Engineers, Inc.	PAE	Etats-Unis
Panasec Corporate Dynamics	Panasec	Afrique du sud
Pistris, Inc.	Pistris	Etats-Unis
Rapport Research & Analysis, Ltd.	Rapport	GB
Rubicon International Services, Ltd.	Rubicon	GB
Russian Military Brotherhood	RMB	Russie
Strategic Application International Corp	SAIC	Etats-Unis
Saladin Security, Ltd.	Saladin	GB
Sandline International	Sandline	GB
Saracen International, Ltd.	Saracen	Afrique du sud
Saracen Uganda, Ltd.	Saracen Uganda	Ouganda
Sayeret Group, Inc.	Sayeret Group	Etats-Unis
SECOPEX	Secopex	France
Secrets	Secrets	France
Service and Security	S&S	France
Silver Shadow Advanced Security Systems	Silver Shadow	Israël
Southern Cross Security	SCS	Sierra Leone
Spearhead Ltd.	Spearhead	Israël
Special Ops Associates	SOA	GB
Special Projects Services Ltd.	Special Projects	GB
SSI group		GB
Strategic Consulting International	SCI	GB
Superficial shooting Inc		Etats-Unis

Syigma		Suisse
TASK International, Ltd.	TASK International	GB
Teleservices	Teleservices	Angola
The Golan Group	Golan Group	Israël
The Surveillance Group	Surveillance Group	GB
THULE Global Security International	THULE	GB
Trident Maritime	Trident	GB
Trojan Securities International	Trojan Securities	Etats-Unis
U.S. Defense Systems	USDS	Etats-Unis
Vinnell Corporation	Vinnell	Etats-Unis
Wackenhut Corporation	Wackenhut	Etats-Unis

IX) BILAN

En tout état de cause, il apparaît clairement que le développement des SMP correspond à une logique de rationalisation et de restructuration des forces armées des pays développés, qu'attise la nature singulière du nouveau contexte international né de l'après-guerre froide. S'y ajoute la sensibilité démocratique qui tolère mal que le sang des citoyens soit désormais répandu pour des conflits aux contours mal définis. La question qui se pose aujourd'hui est de savoir si l'Europe entend laisser ce marché se déployer seulement entre les mains des anglo-saxons. Car la réponse à cette question en sous-tend une autre : dans le cas où nous choisirions de délaissé ce secteur d'activité, ne courrait-on pas le risque de voir monter en puissance un outil d'action de politique extérieure américaine émancipé du plus élémentaire contrôle démocratique ?

L'explosion du nombre de prestataires privés sur le marché de la sécurité et du conseil militaire privé soulève toutefois d'autres problèmes. Sans contrôle officiel des sociétés ne respectant pas les règles élémentaires de déontologie et de respect de la personne humaine pourraient conduire à :

- affaiblir les Etats dans lesquels elles interviennent (certaines sociétés n'hésitent pas à se faire rémunérer en richesse et en concession sur des ressources locales)
- affaiblir le rôle des grandes institutions internationales qui peuvent à terme ne plus être consultées ni sollicitées, voire court-circuitées par des intérêts économiques dans le règlement des conflits.
- la disparition de la notion de responsabilité. A qui ces sociétés vont-elles rendre des comptes ?
- Maintenir des zones d'insécurité afin de pérenniser les prestations de sécurité.

David HORNUS