



HAL
open science

La souveraineté est-elle privatisable ? La régulation des compagnies de sécurité privée comme renégociation des frontières de l'État

Cyril Magnon-Pujo

► To cite this version:

Cyril Magnon-Pujo. La souveraineté est-elle privatisable ? La régulation des compagnies de sécurité privée comme renégociation des frontières de l'État. *Politix*, 2011, 95 (3), <10.3917/pox.095.0129>. <halshs-01611797>

HAL Id: halshs-01611797

<https://shs.hal.science/halshs-01611797v1>

Submitted on 16 Mar 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization

LA SOUVERAINETÉ EST-ELLE PRIVATISABLE ?

La régulation des compagnies de sécurité privée comme renégociation des frontières de l'État

Cyril Magnon-pujo

De Boeck Université | *Politix*

2011/3 - n° 95
pages 129 à 153

ISSN 0295-2319

Article disponible en ligne à l'adresse:

<http://www.cairn.info/revue-politix-2011-3-page-129.htm>

Pour citer cet article :

Magnon-pujo Cyril , « La souveraineté est-elle privatisable ? » La régulation des compagnies de sécurité privée comme renégociation des frontières de l'État,
Politix, 2011/3 n° 95, p. 129-153.

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Université.

© De Boeck Université. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

La souveraineté est-elle privatisable ?

La régulation des compagnies de sécurité privée comme renégociation des frontières de l'État

Cyril MAGNON-PUJO

Résumé – À partir d'une analyse des régulations mises en œuvre depuis une décennie autour des activités de violence privée, cet article se propose de revenir sur l'apparent constat de privatisation de l'État. L'usage croissant des compagnies de sécurité privée par les États traduit en effet l'extension et la normalisation de logiques marchandes comme mode de gouvernement, y compris dans la conduite de la guerre. Cependant, les limites de ce marché de la sécurité et le développement conséquent de contrôles autour de cette activité commerciale invitent à infirmer la vision d'un simple retrait de l'État. L'émergence, en trois séquences, d'une régulation où l'État se réinvestit progressivement, permet alors de constater *in fine* sa resspécification en tant qu'autorité légitime et souveraine, au cours de ce processus de sous-traitance de la violence et de son contrôle.

L'usage croissant que font les États des *Private Military and Security Companies* (PMSC), usage dont le grand public a pu prendre connaissance à l'occasion des guerres d'Afghanistan et d'Irak et des agissements de la célèbre (mais défunte) société Blackwater, traduit à première vue l'extension de logiques marchandes comme mode de gouvernement, y compris dans la mise en œuvre de la violence et de tâches traditionnellement réservées à la police et à l'armée¹. Il est un fait que le nombre et l'importance des PMSC ont crû de façon exponentielle au cours des dernières décennies². Les services proposés par ces structures commerciales sont variés et aussi divers que la logistique militaire, la protection armée de personnalités, de convois ou de sites, la formation militaire ou encore le renseignement et la réflexion stratégique. D'une certaine façon, ces sociétés actualisent ainsi des logiques politiques aussi anciennes que le mercenariat. Mais en formant une véritable filière industrielle, légitimée par la croyance dans l'efficacité du marché, ces acteurs privés des conflits guerriers, en vendant des services liés à l'exercice de la force militaire, participent aujourd'hui à la contractualisation du domaine régalien d'États de droit modernes pleinement formés.

Cette sous-traitance a été amplement étudiée dans la littérature³. Elle se prolonge de manière critique dans les questions relatives à la régulation et au contrôle des activités de ces entreprises, un contrôle et une régulation qui ont progressivement été construits comme nécessaires mais que les États sont réticents à codifier juridiquement⁴. En effet, les mesures prises ont été d'abord

1. Nous tenons ici à remercier Dominique Linhardt ainsi que les deux évaluateurs anonymes de la revue pour leurs relectures attentives.

2. Rappelons que près de cent cinquante mille *contractors* travaillant 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.

3. Pour ne retenir ici que les analyses les plus pertinentes : Avant (D.), *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005 et Abrahamsen (R.), Williams (M.), « Security Beyond the State: Global Security Assemblages in International Politics », *International Political Sociology*, 3, 2009. De façon générale, on peut constater que les études sur les compagnies de sécurité privée se cantonnent principalement à une description macroscopique de ce phénomène émergent et de ses enjeux (par exemple, Singer (P. W.), *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry*, Ithaca, Cornell University Press, 2003 ; Chappleau (P.), *Les Sociétés militaires privées. Enquête sur les soldats sans armées*, Monaco, Éditions du Rocher, 2005 et Kinsey (C.), *Corporate Soldiers and International Security: The Rise of Private Military Companies*, London, Routledge, 2006). Elles se sont toutefois progressivement diversifiées, donnant lieu à une abondante littérature critique (Renou (X.), *La Privatisation de la violence. Mercenaires et sociétés militaires privées au service du marché*, Marseille, Agone, 2005 ; Scahill (J.), *Blackwater: The Rise of the World's Most Powerful Mercenary Army*, London, Serpent's Tail, 2007) ou « technique » autour des avantages et des risques de la sous-traitance militaire (Spearin (C.), « Contracting a Counterinsurgency? Implication for US Policy in Iraq and Beyond », *Small Wars & Insurgencies*, 18 (4), 2007 ; Hogard (J.-F.), Le Ray (B.), Pacorel (P.), Rousseau (T.), *Les nouveaux mercenaires : la fin des tabous*, Fontainebleau, Ès Stratégies, 2008).

4. Un état des lieux des publications, avant tout anglo-saxonnes, fait apparaître l'importance prise par ces questions au cours des cinq dernières années : Krahmman (E.), « Regulating Private Military Companies: What Role for the EU? », *Contemporary Security Policy*, 26 (1), 2005 ; Holmqvist (C.), *Private Security Companies: The Case for Regulation*, Stockholm, SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute), 2005 ; Chesterman (S.), Lehnardt (C.), eds, *From Mercenaries to Market: The Rise and Regulation of Private*

conçues suivant les préceptes de l'autorégulation qui accordent une place prépondérante au marché lui-même et s'opposent à ce titre à l'idée de législations nationales contraignantes, ce qui semble confirmer l'existence d'un processus de « privatisation » de fonctions réputées être au cœur de la souveraineté étatique.

Toutefois, ce constat d'une « privatisation de l'État » doit être précisé. Comme on le verra, la perspective d'une autorégulation par les mécanismes du marché se heurte en effet à des limites. Ainsi, plutôt que de voir dans ce processus, selon une thèse ancienne mais sans cesse réactualisée⁵, un simple « retrait de l'État », qui serait aussi un effacement de logiques politiques devant des logiques économiques, nous défendons, à l'inverse, l'idée selon laquelle on assiste plutôt à une redéfinition des frontières de l'État qui n'est pas antinomique d'une réaffirmation des principes auxquels il a été historiquement identifié⁶. Autrement dit, dans le prolongement des hypothèses générales formulées par Béatrice Hibou, on considérera que la « reformulation incessante des frontières entre privé et public » n'exclut pas une « emprise persistante du politique⁷ ». Dans ce cadre, la question n'est pas celle de la détermination d'un *plus* ou *moins* d'État, mais de comprendre *quel* État se dessine au fil des transformations marchandes de l'exercice de la violence de guerre et des tentatives encore en grande partie inachevées de les contrôler et de les réguler.

Les compagnies en question ont en effet pour caractéristique d'être à la fois intrinsèquement liées à l'État, et à l'État saisi dans les prérogatives régaliennes attachées au monopole de la contrainte physique légitime, et en même temps de se positionner sur un marché qui est, lui, défini dans des termes libéraux comme un espace concurrentiel de rencontre de l'offre et de la demande⁸. Il

Military Companies, Oxford, Oxford University Press, 2007 ; Cockayne (J.), « Regulating Private Military and Security Companies: the Content, Negotiation, Weaknesses and Promise of the Montreux Document », *Journal of Conflict & Security Law*, 13 (3), 2009. Cette littérature n'a d'autre but que de discuter de l'opportunité d'un contrôle et de son efficacité. Bon nombre des travaux autour de ces questions proposent à vrai dire un renouvellement assez limité des problématiques et des démarches de recherche autour de ce phénomène de la violence privée.

5. Pour ses développements les plus récents, cf. Avant (D.), Finnemore (M.), Sell (S.), eds, *Who Governs the Globe?*, Cambridge, Cambridge University Press, 2010.

6. On suit ainsi une ligne analytique proche de celle mise en œuvre par Mitchell (T.), « The Limits of the State: Beyond Statist Approaches and Their Critics », *American Political Science Review*, 85 (1), 1991.

7. Hibou (B.), « Retrait ou redéploiement de l'État ? », *Critique internationale*, 1 (1), 1998, p. 10. Cf. également Hibou (B.), dir., *La privatisation des États*, Paris, Karthala, 1999.

8. Nous nous centrons ici sur l'emploi étatique des compagnies de sécurité privée, plus exactement sur l'utilisation de ces compagnies par des États pour intervenir hors du territoire national dans le cadre d'un conflit guerrier. Il convient toutefois de noter que cela ne correspond qu'à un segment du marché, segment que nous restreignons de plus au cas des États britannique et américain, parce que le phénomène visé s'y déploie de façon massive et exemplaire. Ceux-ci sont en effet les principaux clients d'un marché, qu'ils contribuent à créer, à légitimer et à étendre. Cette remarque vaut pour l'ensemble du texte. L'usage de ces compagnies par des États comme l'Irak ou le Nigeria ne change pas fondamentalement la thèse soutenue ici. De même, l'emploi des PMSC par des entreprises privées et des organisations internationales ou non gouvernementales témoigne de l'abandon d'un service de protection traditionnellement assuré par les États, au profit d'une

s'agit donc d'un cas très particulier de sous-traitance : l'État est à la fois l'instance qui délègue sa souveraineté et, en raison de cette même souveraineté, apparaît comme le seul échelon légitime pour contrôler les effets produits par cette délégation. C'est dans ce sens que le cas étudié soulève moins la question du retrait de l'État que celle de sa respecification dans et par les nouvelles façons de mener des conflits armés.

L'étude proposée s'appuie sur un travail de terrain effectué entre 2007 et 2010 auprès d'instances qui prétendent jouer à l'égard des PMSC un rôle de régulation. Des entretiens ont été menés avec des acteurs travaillant pour des entreprises de sécurité privée, des associations professionnelles ou encore des administrations publiques investies dans cette dynamique en cours. Une observation participante a été réalisée au cours d'un stage de quatre mois au sein de l'association américaine *International Stability Operations Association* (ISOA) au printemps 2009. Les données récoltées mettent au jour les limites à l'exercice de la souveraineté par le marché et alimentent le constat d'une nouvelle figure de l'État en train de se constituer. Les initiatives relatives aux contrôles des PMSC serviront de fil rouge.

Afin de revenir sur la construction progressive de ces dispositifs et procédures de régulation des activités des compagnies de sécurité privée, nous partirons d'une analyse de la constitution d'un marché de la sécurité privée, en rupture avec la phase précédente de monopolisation de la violence par l'État moderne. C'est en raison des obstacles multiples rencontrés dans les pratiques de contractualisation (scandales financiers, bavures, irresponsabilité pénale) que les acteurs de ce marché affirmeront progressivement la « nécessité » d'une régulation, conçue comme une « normalisation » de ce secteur. De manière analytique, nous distinguons alors trois modalités sous l'angle desquelles ce contrôle a été envisagé. La première des solutions proposées pour contrôler les PMSC est celle d'une régulation appuyée sur les mécanismes concurrentiels du marché et portée par l'industrie de la sécurité privée elle-même. Parallèlement, on observe la promotion d'une seconde modalité de contrôle qui, tout en reconnaissant la fonction autorégulatrice du marché, l'inscrit dans un dispositif de « gouvernance », associant non seulement les entreprises, mais l'ensemble des « parties prenantes ». On peut enfin distinguer une troisième forme de contrôle opéré directement par les États suivant des règles légales. Bien qu'enchevêtrés dans la pratique, ces différentes conceptions de la régulation et du contrôle des PMSC et les dispositifs qui leur sont associés n'en relèvent pas moins de logiques différentes qui entretiennent entre elles des rapports critiques. Et la tendance qui s'est dessinée

allocation de la sécurité par le marché, ce qui corrobore notre développement. Ces multiples cas de recours, quel que soit le type de client, révèlent en effet la consolidation d'un marché de la sécurité privée par l'extension de sa base commerciale. Nous nous restreignons ici aux cas des États qui contractent ces compagnies et n'envisageons pas les États, souvent « faibles » ou « échoués », où elles interviennent.

au cours des dix dernières années va de la première à la troisième, révélant ainsi un doute croissant vis-à-vis de normes privées pour encadrer des activités liées à la guerre. Elle nous amènera à envisager un mouvement au cours duquel l'État, paradoxalement, se réaffirme dans le contexte même de sa privatisation.

La contractualisation d'une fonction régalienne

Les enjeux du contrôle des compagnies de sécurité privée ne peuvent se comprendre qu'au regard des spécificités de la formation du marché sur lequel elles sont engagées. Les pratiques et les logiques de cette sous-traitance particulière expliquent en effet les formes proposées pour assurer cette régulation. Plus exactement, ce sont les effets de la contractualisation de la violence, c'est-à-dire la constitution même du marché, son absence de structuration et ses dérives, qui justifient, selon les protagonistes du champ, son encadrement. Il convient donc de revenir sur ce processus de recours croissant, par les États, à des opérateurs privés pour mettre en œuvre la sécurité, afin de saisir les ressorts de leur contrôle.

Sous-traiter la violence

Si l'idée de recourir à des acteurs non étatiques pour des activités militaires n'est pas récente, force est de constater un déplacement dans cet usage du privé alors que depuis les pratiques ancestrales du mercenariat et de la *condotta*, la violence légitime a été monopolisée par les États et les armées nationalisées⁹. En principe proscrit par cette monopolisation de la violence physique légitime, le recours à des opérateurs privés de la violence s'est pourtant développé à partir des années 1970.

Ce développement de la contractualisation de la violence d'État prend sens dans un cadre idéologique informé par le *New Public Management* qui valorise le marché et la réduction du poids de la puissance publique, au nom de l'efficacité et de la réduction des déficits budgétaires¹⁰. L'externalisation de fonctions de

9. Le terme *condotta* désigne, à partir du XIII^e siècle, le contrat qui lie le *condottiere* italien à son employeur. Jusqu'au XVIII^e siècle, le recours à des compagnies mercenaires, par les seigneurs et les États, est la règle. Cet usage a cependant été progressivement délégitimé, moralement puis juridiquement. Le mercenariat est aujourd'hui interdit dans de nombreux États (en France, à titre d'exemple, avec la loi du 14 avril 2003 relative à la répression de l'activité de mercenaire) et internationalement selon les termes du Protocole additionnel 1 aux Conventions de Genève de 1977 et de la Convention internationale de l'ONU de 1989. Sur ces évolutions, cf. Percy (S.), *Mercenaries: The History of a Norm in International Relations*, New York, Oxford University Press, 2007.

10. Amorçées dès les années 1970, ces politiques néo-libérales ont été portées par les gouvernements Reagan et Thatcher avant d'être synthétisées par John Williamson en 1989 dans les termes du Consensus de Washington. Cf. Ferlie (E.), Ashburner (L.), Fitzgerald (L.), *The New Public Management in Action*, Oxford, Oxford University Press, 1996 ; Lane (J. E.), *New Public Management*, London, Routledge, 2000 ; et, touchant le domaine spécifique de la sécurité, Ortiz (C.). « The New Public Management of Security: the Contracting and Managerial State and the Private Military Industry », *Public Money & Management*, 30 (1), 2010.

sécurité jusqu'alors assurées par l'État est ainsi justifiée par des arguments économiques : recourir à des opérateurs privés serait « rationnel » parce que cela réduirait le coût et augmenterait l'efficacité de l'action. La sous-traitance des fonctions militaires, la délégation au privé de la protection des citoyens et des entreprises nationales, s'expliquerait ainsi par le fait que les compagnies de sécurité seraient « *faster, better, cheaper* » pour reprendre les termes de Doug Brooks, président de l'ISOA. Bien que ce constat soit aujourd'hui discuté et infirmé¹¹, l'affirmation de Doug Brooks condense en une formule simple la logique mise en avant pendant de longues années, par les compagnies et leurs clients, pour justifier la mise en œuvre de cette sous-traitance. C'est le cas aux États-Unis suite à la *Commission on the Roles and Missions of the Armed Forces* en 1995. De même qu'au Royaume-Uni suite à la publication de la *Strategic Defence Review* en 1998 qui pose que « *where appropriate, [the Ministry of Defence] will consider the use of contractors to assist with logistical support*¹² ». 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, institutionnalisée, et économiquement légitimée en termes de « *Private Finance Initiatives* » et autres « *Public-Private Partnerships* ».

Cette évolution est favorisée par les transformations de la conflictualité après la fin de la guerre froide et l'importance prise par des conflits de « basse intensité » à caractère « insurrectionnel ». Cette nouvelle donne stratégique justifierait la démobilisation des grandes armées nationales et l'usage des sociétés privées supposées dotées d'une capacité de déploiement rapide plus ajustée aux nouvelles nécessités¹³. Parallèlement, ce recours aux compagnies de sécurité privée semble également susceptible de diminuer les coûts politiques associés aux opérations militaires. La volonté de désengagement militaire, palpable en particulier aux États-Unis, est en effet renforcée par l'énonciation dans les années 1990 du concept de « guerre à zéro mort¹⁴ ». L'externalisation d'un nombre croissant d'activités liées aux conflits armés permet en effet d'éviter de risquer la perte de troupes officielles au combat.

Le remplacement des soldats par un nombre important de *contractors* permet donc de masquer à la fois les coûts financiers et les coûts humains des opérations militaires, un double objectif que l'on retrouve bien entendu dans

11. Ainsi, Chris Shays, co-chair de la Commission on Wartime Contracting affirme-t-il le 14 septembre 2009, durant une audition au Congrès : « *The cost of using contractors also is often higher than it would be to hire and manage an internal workforce* » (*Hearing of the Commission on Wartime Contracting: The Department of State and Security Contractor Misconduct*, Washington DC, 14 septembre 2009).

12. Ministry of Defence, *Strategic Defence Review*, London, HSMO, juillet 1998, p. 34.

13. Entre 1994 et 2002, le département de la Défense américain a passé plus de trois mille contrats avec des compagnies nationales, et ce pour un montant de plus de trois cent milliards de dollars.

14. Dumoulin (A.), « Le "zéro-mort" : entre le slogan et le concept », *Revue internationale et stratégique*, 44 (4), 2001.

les opérations menées dans le cadre de la « guerre contre le terrorisme » déclenchée après les attentats du 11 septembre 2001. Alors que dans le contexte de la guerre froide elle était considérée comme devant être auto-suffisante, l'action des armées nationales a ainsi été rendue de plus en plus tributaire d'un nombre croissant d'acteurs privés. À tel point que certains responsables politiques évoquent le franchissement d'un point de non-retour dans cette dépendance du public envers le privé. Ainsi, Patrick Kennedy, sous-secrétaire du département d'État américain, estime en 2008 : « *If the contractors were removed, we would have to leave Iraq*¹⁵. » De même, David Miliband, au moment où il est secrétaire d'État du *Foreign and Commonwealth Office*, rappelle : « *The private military and security companies industry is essential, inevitable and international. [...] Any proposal by the British Government needs to recognise both this industry's positive and legitimate role globally*¹⁶. » Le marché comme technologie particulière d'organisation sociale apparaît alors comme la forme légitime d'allocation des ressources, y compris dans un domaine régalien historiquement construit comme un monopole étatique. En 2008, 82 % du budget du département de la Défense américain était dépensé en contrats passés avec des entreprises privées, contre 43 % en 2000. 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 année¹⁷.

Un marché comme un autre...

Un marché de services militaires et de sécurité s'est donc implanté et massivement développé, avec pour clients essentiels des États¹⁸. Des entreprises telles qu'ArmorGroup (aujourd'hui intégrée dans G4S), Triple Canopy, MPRI, Blackwater (aujourd'hui Xe), Control Risks, DynCorp ou Aegis témoignent de la constitution de cette industrie de la violence privée, dont les guerres d'Afghanistan et d'Irak marquent le véritable essor¹⁹. En dépit du poids qu'elle représente

15. Patrick Kennedy, sous-secrétaire du département d'État américain, cité par le *New York Times*, « Blackwater Impunity », 16 mai 2008.

16. 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, p. 5.

17. Cf. Stranger (A.), « Addicted to Contractors », *Foreign Policy*, 1^{er} décembre 2009. Cf. également les éléments présentés sur le site www.usaspending.gov. Le seul contrat 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 par an. Le contrat américain LOGCAP (Logistics Civil Augmentation Program), est passé 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 ; la somme indiquée représente les dépenses réalisées pour l'instant dans le cadre de ce contrat soit sur l'exercice 2007-2010).

18. Avec des variations nationales toutefois. Il est à noter à ce titre que le marché britannique est davantage tourné vers les entreprises privées, alors que les sociétés sud-africaines ne travaillent pas pour leur État national, en lutte avec ces pratiques dont il s'est, par le passé, estimé victime.

19. On parle alors de l'« Iraq bubble » et des compagnies « born out of Iraq », attirées par le « gold rush » de contrats pouvant atteindre 293 millions de dollars (cas d'Aegis en Irak, pour un contrat de trois ans avec la CPA, l'autorité provisoire mise en œuvre par la coalition).

aujourd'hui, cette industrie doit cependant faire continûment face à un soupçon d'illégitimité.

La construction du marché de la sécurité privée n'a été en effet rendue possible que par le travail de légitimation constant d'un secteur qui se trouve d'emblée stigmatisé comme intrinsèquement immoral et dangereux. Il s'agit en particulier pour les entreprises qui y participent d'éviter d'être assimilées au mercenariat, une qualification qui, au regard du droit international, recèle un risque juridique réel. 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 légal. On trouve une argumentation similaire lors de la création de Control Risks en 1975 ou encore Defence Systems en 1981. Répondant à la fois à une opportunité de gains financiers, à la volonté de se détacher du stigmate mercenaire, proposant de nouveaux services sous une forme légale, et s'adaptant à un contexte politique et économique transformé, le modèle émergeant des compagnies de sécurité privée s'impose ainsi progressivement en revendiquant son inscription – supposée légitimatrice – dans la modernité libérale²⁰. C'est ainsi que se dessine une nouvelle profession, une nouvelle industrie articulée autour de services légaux et présentés comme légitimes *parce que* répondant aux mécanismes d'un marché concurrentiel. 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 PMSC cherchent à mettre à distance le soupçon qui les affecte.

Par ce processus, l'industrie de la sécurité privée a changé de statut et d'échelle. Or la prise de conscience de son ampleur et le constat de l'absence de cadre préalable à la contractualisation ont conduit peu à peu à prendre la mesure des limites du seul marché comme mode auto-suffisant d'allocation de la sécurité. Depuis une dizaine d'années, les scandales et les affaires se sont ainsi multipliés, allant de la surfacturation des prestations à la non réalisation des contrats et jusqu'aux cas les plus graves d'attaques de populations locales. 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. Mais c'est surtout la résonnance, aux États-Unis et dans le monde, des actions de Blackwater lors de la deuxième guerre d'Irak qui a agi comme un catalyseur, en jetant une lumière crue sur des externalités négatives et non anticipées des pratiques de 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

20. 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 présentée à la journée d'étude « Normes professionnelles et définition de la violence légitime », Paris, 9 avril 2010.

au massacre de dix-sept civils irakiens par des employés de la compagnie à Bagdad en 2007²¹, la question des *contractors* devient ainsi un problème amplement débattu publiquement.

Le développement d'un marché de plus en plus important de la sécurité privée n'est donc pas allé sans poser des problèmes. Ces problèmes se sont d'abord posés en amont : cette nouvelle branche d'industrie était d'emblée sommée de démontrer que les entreprises qui la composent ne sont pas assimilables à un nouveau mercenariat ; symétriquement les clients, des États, devaient se défaire du soupçon de revenir à des pratiques de délégation du « sale boulot » historiquement délégitimées. Ils se sont ensuite posés en aval : les entreprises et leurs clients ont dû faire face à la multiplication des scandales relatifs aussi bien aux interventions sur le terrain qu'aux pratiques de contractualisation elles-mêmes.

C'est dans ce contexte que s'impose l'idée d'un nécessaire encadrement de ces sociétés²². Souhaitée par les compagnies 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 la contractualisation d'activités militaires. Mais cette régulation est 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*²³? » En d'autres termes, aussi bien le développement du secteur que le traitement des problèmes qu'il pose sont pensés dans le cadre du marché et en référence à lui : la sécurité dans les contextes de conflits armés a ainsi été transformée en une problématique qui est économique et marchande avant d'être politique et juridique.

21. 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 lois les concernant. Cette situation cristallise aujourd'hui le débat autour de l'impunité des agents de sécurité privée.

22. 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 Chappleau (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 oblige la puissance républicaine à superviser leurs activités. » Chappleau (P.), « Secopex en Libye : suites et (triste) fin », blog « Lignes de défense », 13 mai 2011.

23. Entretien personnel, 25 juin 2009.

Le marché régulateur ?

Le constat d'externalités négatives d'un marché de la violence militaire en pleine expansion, rendues visibles à travers une série de mises en cause publiques, a donc conduit les protagonistes du secteur à envisager une *régulation par le marché* lui-même. Ce projet régulateur se trouve dans un premier temps porté par l'activisme d'associations professionnelles et d'experts représentant l'industrie et donne lieu à une multiplicité d'initiatives. Le but visé est de produire des normes privées qui sanctionneraient par les mécanismes du marché des comportements fautifs. Mais dans la mesure où les activités en question sont liées à la guerre, donc l'expression d'une fonction régaliennne, les différentes mesures prises en ce sens soulèvent rapidement la question de la légitimité et de l'autorité des normes produites au regard de la spécificité du domaine concerné²⁴.

La primauté de logiques marchandes

À la fois les garants du droit international humanitaire²⁵, clients des entreprises de sécurité privée, lieux d'enregistrement de ces sociétés et pays d'origine de leurs employés, tout concourt, en principe, à faire des États les instances de la régulation et du contrôle des activités des PMSC. Les États-Unis et le Royaume-Uni, principaux utilisateurs des compagnies de sécurité privée, ont été particulièrement attendus sur ce terrain. Pourtant, il s'est avéré, dans un premier temps, qu'ils préféreraient, eux aussi, s'en remettre aux logiques du marché, allant ainsi dans le sens souhaité par les entreprises elles-mêmes²⁶.

Arguant de la difficulté de prendre en charge par le biais de législations nationales un phénomène transnational et extraterritorial, ces États se sont longtemps cantonnés à des effets d'annonces quant à la possibilité d'un encadrement législatif et juridique direct des entreprises concernées. Le Royaume-Uni, depuis la publication de son *Green Paper* en 2002²⁷, proclame certes sa volonté d'œuvrer

24. L'enjeu ici semble donc tout autant la règle et son contenu que son mode de production. Cf. Dezalay (Y.), « Professional Competition and the Social Construction of Transnational Regulatory Expertise », in Mac Cahery (J.), Picciotto (S.), Scott (C.), eds, *Corporate Control and Accountability: Changing Structure and the Dynamics of Regulation*, Oxford, Clarendon Press, 1993.

25. Cf. le « Document de Montreux » (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) rappelle les obligations qui lient les États. Les États-Unis et le Royaume-Uni, tout comme trente-quatre autres pays, ont reconnu ce document de portée internationale mais non contraignant.

26. Ce constat ne s'applique pas à l'Afrique du Sud qui, exception en ce domaine, a adopté une législation contraignante à l'encontre des compagnies de sécurité privées suite notamment aux actions de la société Executive Outcomes (*Regulation of Foreign Military Assistance Act*, 1998, depuis revu dans le *Prohibition of Mercenary Activities and Regulation of Certain Activities in Country of Armed Conflict Act* de 2006).

27. Foreign and Commonwealth Office, *Private Military Companies: Option for Regulation. The Green Paper*, London, the Stationery Office, 2002.

dans le sens d'une régulation du secteur, mais en privilégiant justement la mise en place de mesures d'autorégulation par l'industrie, qui seraient soutenues par le *Foreign and Commonwealth Office*, et non d'un dispositif d'initiative gouvernementale contraignant, comme, ainsi que cela a été proposé, l'instauration de licences octroyées par le gouvernement aux entreprises et/ou à leurs employés. Les raisons d'un tel choix sont à la fois politiques et normatives – l'État ne voulant pas être tenu pour responsable d'activités qu'il a justement sous-traitées –, mais aussi et surtout économiques. Ainsi, en 2009, le Royaume-Uni justifie son refus d'une intervention régulatrice directe en la jugeant coûteuse et inefficace²⁸. L'option d'un mécanisme de *licensing*, par exemple, qui avait été envisagée comme une solution, est considérée comme « *not enforceable* » du fait de son coût, estimé à cinq millions de livres par an, et des risques qu'elle engendre pour la compétitivité des entreprises du secteur. L'autorégulation dont le coût est comparativement estimé à trois cent quarante mille livres par an, est qualifiée de « *preferred option* ».

Pour leur part, les États-Unis, en dépit de l'existence de certaines dispositions qui toutefois se montrent mal adaptées et ne traitent pas au demeurant directement du statut de ces opérateurs privés²⁹, ont eux aussi favorisé une prise en charge du problème 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. Il est à ce titre notable que les départements en charge des relations avec les compagnies de sécurité privée 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* ». Se confirme ainsi le souci du traitement par le marché d'une question que l'on souhaite soustraire au politique, notamment au Parlement. Comme dans le cas de la Grande-Bretagne, ce souci se traduit dans la forme de régulation souhaitée : l'intervention des agences de l'État doit se limiter au contrôle des engagements contractuels de la part des compagnies. Ainsi, bien que conscients des défauts de ce marché émergent, les États-Unis comme le Royaume-Uni se montrent peu enclins à engager leur propre responsabilité dans le contrôle des compagnies de sécurité privée par la mise en place d'une réglementation contraignante. Et

28. Foreign and Commonwealth Office 2009, *Impact Assessment...*, *loc. cit.*

29. Notamment le *Military Extraterritorial Jurisdiction Act* (2000, étendu à certains contractuels en 2007) et le *Uniform Code of Military Justice* (2006). Cependant, il est reconnu que : « *Despite congressional efforts to expand court-martial jurisdiction [extension of the UCMJ] and jurisdiction under MEJA, some contractors may remain outside the jurisdiction of U.S. courts, civil or military, for improper conduct in Iraq or Afghanistan* » (Elsa (J.), *Private Security Contractors in Iraq and Afghanistan: Legal Issues*, Report for the US Congress, Washington, Congressional Research Service, 2009, p. 2). Il n'est pas question ici de discuter de la pertinence de ces dispositifs, ni de leur modification. Sur ces questions, cf. Minow (M.), « *Outsourcing Power: How Privatizing Military Efforts Challenges Accountability, Professionalism, and Democracy* », *Boston Law College Review*, 46, 2005 et Schmitt (G.), « *Amending the Military Extraterritorial Jurisdiction Act of 2000: Rushing to Close an Unforeseen Loophole* », *The Army Lawyer*, 385, 2005.

si la privatisation des États « résulte de l'enchevêtrement de multiples stratégies³⁰ », le développement d'une autorégulation pour ce contrôle de la violence prend racine dans diverses dimensions : politiques, économiques, idéologiques et reflète le croisement des intérêts privés et publics. Les États-Unis comme le Royaume-Uni s'en remettent donc au marché, appelé à s'autoréguler 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 profit de cette « inaction » des gouvernements pour proposer elles-mêmes un modèle de régulation qui leur est favorable. Comme nous le rappelle un responsable d'une société : « *The security industry is an industry. It has to abide by and is subject to the same rules of commerce and business. You're only gonna be in business as long as you're effective. If you're weak, poor, cheat, lie and... and... and steal from your customer, you're not gonna last very long*³¹. » Fidèles à cette vision du marché présenté comme intrinsèquement régulateur, les compagnies de sécurité privée ont cherché à lui donner corps et visibilité en soutenant la création d'associations professionnelles ayant pour mission d'organiser ce contrôle de l'industrie par elle-même. Leur travail répond ainsi à l'option retenue par les États de s'en remettre à l'industrie pour assurer le contrôle de cette activité de violence privée. Cette dernière décennie, de véritables entrepreneurs de normes, Doug Brooks pour l'ISOA et Andy Bearpark pour la BAPSC³² 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 Bearpark³³. « *I think we kind of have a golden opportunity, with the support of the industry, to address some of these problems*³⁴ », reconnaît pour sa part Doug Brooks, en référence aux scandales secouant l'industrie américaine.

Fonctionnant grâce aux contributions financières de leurs membres – des compagnies de sécurité privée volontaires devant souscrire et respecter le code de conduite de l'association –, ces deux associations professionnelles relient activités de représentation et activités de régulation de l'industrie, l'une et l'autre de ces tâches s'alimentant mutuellement. Visant à faire le tri dans cette

30. Hibou (B.), « Avant-propos », in Hibou (B.), dir., *La privatisation des États*, op. cit., p. 6.

31. Entretien par téléphone avec un responsable impliqué de longue date dans la sécurité privée, 9 juin 2009.

32. IPOA, *the International Peace Operations Association* (devenu ISOA en octobre 2010) a été créée en 2001 et reste présidée par Doug Brooks. Son équivalent britannique, BAPSC pour *British Association of Private Security Companies*, a été fondé en 2006 par Andy Bearpark.

33. Bearpark (A.), « Self-Regulation by the Industry », in Vuijlsteke (M.), Stroobants (P.), eds, *Private Military/Security Companies Operating in Situations of Armed Conflict*, Proceedings of the Bruges Colloquium, 7th Bruges Colloquium, 19-20 October 2006 (publié dans *Collegium*, 36, special edition 2007), p. 72.

34. Commission on Wartime Contracting in Iraq and Afghanistan, « State Department Oversight And Contractor-Employee Conduct », audition relative aux fautes des employés de ArmorGroup North America en Afghanistan, Washington D.C., 14 septembre 2009.

industrie et à mettre en place un label différenciant les compagnies, les codes de conduite proposés promeuvent ainsi des normes relatives aux types de comportements légitimes des PMSC. Présentée comme un gage de la 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 normes concernent une variété d'aspects. Parmi les chapitres du code de conduite d'ISOA on trouve ainsi : « *Human Rights* », « *Transparency* », « *Accountability* », ou encore « *Ethics*³⁵ ». Se concevant et se proclamant comme un palliatif à l'inaction des États, ces associations mettent donc en avant une forme de régulation basée sur le 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 Bearpark³⁶.

Sans vouloir nécessairement discréditer les régimes légaux, il s'agit pour les compagnies de sécurité privée et leurs représentants de mettre en avant la sécurité privée comme un marché bénéfique au sens où il serait apte à engendrer, en suivant sa logique propre, des comportements vertueux de la part des acteurs de ce marché. 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 à la question 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 dialectique de la gouvernance et de la régulation

C'est cette question qui va progressivement réintroduire l'instance étatique sous une autre forme que « l'État contractant », c'est-à-dire du « principal » vérifiant la réalisation des obligations contractuelles de l'« agent ». Le processus dit de l'« Initiative suisse », dont les associations professionnelles mentionnées sont parties prenantes et dont il va être ici question, marque de ce point de vue une étape importante. Il illustre en effet tout à la fois la diffusion de la logique de contrôle de la sécurité privée par le marché, tout en rendant perceptibles les limites de cette autorégulation et en faisant émerger, sous l'angle de la régulation et du contrôle, une nouvelle conception du rôle des États. Le fait que les États eux-mêmes aient été associés d'entrée à cette initiative n'y est pas pour rien.

L'Initiative suisse se présente comme une procédure *ad hoc* visant à mieux encadrer et contrôler les activités des PMSC. Associant les entreprises et les

35. Code de conduite de l'ISOA, version 12 : <http://www.stability-operations.org/index.php>.

36. Bearpark (A.), « Self-Regulation by the Industry », art. cit., p. 70.

États employeurs de ces sociétés, mais aussi des organisations non gouvernementales, elle souscrit à l'idée d'un contrôle *via* des mécanismes contractuels et marchands et délaisse ainsi *a priori* tout horizon de type « légicentriste ». Mais, en même temps, elle introduit un élément nouveau en inscrivant ses travaux dans le cadre de réflexions – portées par de nombreuses recherches actuelles³⁷ – qui conçoivent la « gouvernance », les « délibérations globales » et les processus de décision « multipartites » comme des modes efficaces et légitimes de régulation³⁸. Plus que d'une simple reprise de l'idéologie du marché, cette initiative l'articule donc à une autre logique qui va finir par pointer les limites du passage par le seul marché comme stratégie de régulation.

Initialement décidée par le Parlement suisse donnant mandat à son ministère des Affaires étrangères afin de travailler à un meilleur respect du droit international humanitaire dans l'utilisation et les actions des compagnies de sécurité, l'Initiative suisse, lancée en 2006, s'est déclinée autour de plusieurs travaux. Après la publication du « document de Montreux » qui, sans avoir de valeur légale ou contraignante, rappelle aux États leurs obligations et énumère les « bonnes pratiques » à suivre lors de la contractualisation des PMSC³⁹, les entreprises et les associations professionnelles du secteur se sont en effet mobilisées en vue de rédiger un code de conduite international visant à rendre effectif ces principes. Poursuivant un fonctionnement décrit comme « pragmatique » et « faisant face à la réalité », par opposition à toute action idéologique présentée comme stérile, le gouvernement suisse a alors de nouveau ouvert, dès 2008, des négociations pour sa rédaction. Signé officiellement en novembre 2010, ce « Code de conduite international des entreprises de sécurité privées⁴⁰ » résulte d'un processus vanté comme « multipartite » et « délibératif », et donc légitime puisque regroupant tous les intéressés, parvenus à un accord. Proposant une « gouvernance multi-niveaux » des compagnies de sécurité privée, ce document n'en reste pas moins un code de conduite qui n'a de valeur que par son acceptation par les compagnies privées et son incorporation dans les contrats signés. Sans viser une modification du droit international, l'Initiative suisse valide ainsi, sous la pression des entreprises et de leurs représentants, le principe d'une régulation des compagnies de sécurité privée via les mécanismes du marché, les entreprises les moins vertueuses étant censées soit se mettre à

37. Cf. notamment Zurn (M.), « Global Governance and Legitimacy Problems », *Government and Opposition*, 39 (2), 2004 ; Garsten (C.), Jacobsson (K.), « Corporate Globalization, Civil Society and Post-Political Regulation: Whither Democracy? », *Development Dialogue*, 49, 2007 et Dubrash (N.), « Global Norms through Global Deliberation? Reflections on the World Commission on Dams », *Global Governance*, 15 (2), 2009.

38. 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.

39. Confédération suisse, *Montreux Document...*, *op. cit.*

40. Confédération suisse – département fédéral des Affaires étrangères, *International Code of Conduct for Private Security Service Providers*, Genève, Government of Switzerland, 9 novembre 2010.

jour en adoptant ces standards, soit être exclues du marché pour cause de non-respect des normes qui, sans être obligatoires, sont socialement contraignantes. Promouvant une approche « technique » d'une question politique⁴¹, l'Initiative suisse apparaît alors légitimer la régulation par le marché des activités militaires privées – en insistant sur le caractère contractuel des actions d'entreprises commerciales prises dans des relations de concurrence.

Il y a cependant une différence avec la situation précédente. En effet, le développement de ce code de conduite, issu de trois ateliers thématiques préparatoires puis d'une conférence finale regroupant États, entreprises et ONG en juin 2009 à Nyon, indique que la nécessité a été perçue de renforcer la crédibilité et la légitimité de la régulation par le marché en réintroduisant les États dans le jeu des « parties prenantes » d'une « gouvernance globale » des activités militaires d'acteurs privés. Cette mobilisation de la logique de la « gouvernance », entendue ici dans le sens des intéressés comme « l'ensemble des régulations fonctionnant, même si elles n'émanent pas d'autorités officielles, produites par la prolifération des réseaux dans un monde de plus en plus interdépendant⁴² », n'est pas propre à l'Initiative suisse⁴³. L'idée de processus multipartite est développée dans d'autres contextes et à d'autres échelles, ce qui montre la perception du caractère légitime et légitimateur de ces pratiques. Le gouvernement britannique a ainsi 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*⁴⁴ ». Les conditions de ce réinvestissement étatique sont déterminées par les limites constatées du contrôle précédemment proposé. Suite aux critiques de privatisation de l'État et d'un contrôle d'apparat des PMSC⁴⁵, les États sont incités à agir

41. Comme le rappelle Cécile Vigour : « 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. » Vigour (C.), « Justice : l'introduction d'une rationalité managériale comme euphémisation des enjeux politiques », *Droit et société*, 63-64 (2), 2006, p. 448.

42. Rosenau (J.), Czempiel (E.), eds, *Governance without Government*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

43. Pour un regard critique sur ces questions de gouvernance, de responsabilité et de proximité entre recherche et pratique, cf. Leca (J.), « Sur la gouvernance démocratique : entre théorie et méthode de recherche empirique », *Politique européenne*, 1 (1), 2000 et Hall (R.), Biersteker (T.), eds, *The Emergence of Private Authority in Global Governance*, New York, Cambridge University Press, 2002.

44. Foreign and Commonwealth Office, *Private Military and Security Companies (PMSCs): Summary of Public Consultation Working Group*, London, Foreign and Commonwealth Office, 2010, p. 6.

45. Voir le titre, le contenu et le retentissement du *best-seller* très critiqué de Jeremy Scahill, *Blackwater...*, *op. cit.* qui a été traduit en sept langues et a obtenu le *Georges Polk book awards* en 2007. Ou cette remarque du juriste James Cockayne selon laquelle « *the danger of such soft law and voluntary codes, disconnected from state enforcement powers, is that they mimic formal principal-agent accountability structures without their effect, thus "ceremonializing" such regulatory controls* » (Cockayne (J.), « Make or Buy? Principal-Agent Theory and the Regulation of Private Military Companies », in Chesterman (S.), Lehnardt (C.), eds, *From Mercenaries to Market...*, *op. cit.*, p. 207).

dans le cadre d'une « gouvernance de la régulation ». Ceux-ci saisissent alors les processus de contrôle en cours, en vue de maîtriser un marché dont ils sont les clients principaux et dont ils souffrent des excès. Comme le gouvernement britannique le reconnaissait déjà : « *[Regulation] would help marginalize disreputable companies [and] establish a respectable and therefore more employable industry*⁴⁶. » Les États-Unis, comme le Royaume-Uni ont un effet un intérêt à s'impliquer et orienter la régulation de ce marché dans un sens qui leur est favorable, et ce alors que des propositions de contrôle des PMSC, contraignantes et politiques, voient le jour au sein d'un Groupe de travail mandaté par la Commission aux Droits de l'Homme de l'ONU. Les processus multipartites, tels que celui de l'Initiative suisse, ont ainsi pour effet de réintroduire l'État mais de le réintroduire sous un autre jour : il apparaît désormais dans les discours comme un « partenaire » de ces régulations « post-politiques », associant par ailleurs de multiples acteurs privés à l'influence croissante.

Associant les États, mais voulant se situer au-delà des États, l'Initiative suisse invite à repenser la place de celui-ci dans le contrôle des compagnies de sécurité privée. Force est de constater sa mise à égalité avec d'autres participants dans l'élaboration de ce contrôle transnational. Lors des négociations sur le code de conduite en 2009, les États ne constituaient que l'un des trois pôles débattant de cette régulation. Un seul des trois ateliers préparatoires lui était consacré, à égalité avec les autres acteurs : les organisations de la « société civile » et les entreprises du secteur privé. Lors de la conférence commune à Nyon en 2009, les représentants des États (hauts fonctionnaires des ministères de la Défense ou des Affaires étrangères le plus souvent) constituaient 21 % du total des participants⁴⁷. Par-delà cet aspect quantitatif, et de manière plus significative, au cours des discussions tripartites actuelles sur la possibilité de mécanismes obligatoires autour de ce code, les représentants des États ne possèdent qu'une portion du pouvoir décisionnel dans le « *Steering committee* » établi en novembre 2010 afin de définir les formes de ces éventuelles obligations. Les discussions que nous avons pu observer lors du « *Meeting related to the Interim Steering Committee* » du 10 novembre 2010 à Genève nous ont en effet permis de constater que chacun poursuivait un agenda propre en vertu de motivations spécifiques. Et si chacun avait un intérêt à la réussite collective de ce processus de régulation volontiers présenté comme non politique, les représentants des États, tout comme les représentants des autres types de parties prenantes, pouvaient se voir mis en cause, dans leurs prises de position, lorsqu'ils ne semblaient pas tenir compte des contraintes pesant sur les autres acteurs. Pourtant, bien que les représentants des États soient ainsi amenés à négocier sur un pied d'égalité avec

46. Foreign and Commonwealth Office, *Private Military Companies...*, op. cit., p. 21.

47. Soit dix personnes sur quarante-sept lors de cette conférence. Un an plus tard, en 2010, lors des négociations autour de la mise en œuvre de ce code de conduite, ce même groupe représentera 20 % du total des participants (données personnelles).

les entreprises privées et les ONG, tous les acteurs se rejoignent pour reconnaître à l'État une qualité propre, à savoir son « caractère légitimateur⁴⁸ ».

Promouvant des logiques de régulation de type marchand, les associations professionnelles et les compagnies de sécurité privée ont donc valorisé dans un premier temps le marché comme régulateur. Dans un deuxième temps, cette logique marchande s'est combinée avec une logique de la gouvernance, supposée seule à même d'établir un contrôle qui se présenterait à la fois comme légitime, consensuel et pragmatique. Basés sur la rédaction de codes de conduite approuvés aussi bien par les compagnies, leurs clients et par la « société civile », les contrôles effectifs s'avèrent toutefois problématiques. Ainsi, on souligne le peu de cas fait des sanctions réelles en cas de transgression. L'ISOA n'a jamais exclu le moindre de ses membres alors même qu'il est établi que certains d'entre eux n'ont pas respecté son code fondateur. De même, si aujourd'hui un code de conduite international existe, les discussions sont encore en cours pour déterminer la structure garantissant son application et prononçant d'éventuelles sanctions. C'est à ce point précis que se dessine une modalité de retour de l'État dans laquelle le « caractère légitimateur » qui lui a été reconnu se dotera d'un contenu concret : celui de garant de l'effectivité de la régulation.

Bringing which state back in?

« – *Is there an inherent problem with self-regulation?*
– *I think so*⁴⁹ ».

Cet extrait tiré d'un entretien avec un haut responsable d'une compagnie britannique à l'origine de la création de l'association professionnelle BAPSC indique que s'est imposé le constat que lorsque l'on touche au monopole de la contrainte physique légitime, les mécanismes de régulation par le marché se heurtent à des limites. La question qui émerge ainsi ne conduit pas les acteurs concernés à mettre en cause l'existence même d'un marché de la violence militaire privée. Elle pose néanmoins le problème du caractère suffisant de ces mécanismes de régulation par le marché et de leur articulation à des mécanismes de régulation étatiques. La mise en doute croissante de la valeur et de l'effectivité de normes privées telles que définies par les codes de conduite évoqués précédemment initie ainsi un mouvement de retour vers l'État comme instance régulatrice. Comme nous le verrons, cela tient au fait qu'il s'agit de réguler une

48. On rejoint ici les analyses de Genschel et Zangl 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* » (Genschel (P.), Zangl (B.), « Transformations of the State: From Monopolist to Manager of Political Authority », *TranState Working Papers*, Bremen, 76, 2008, p. 27)

49. Entretien personnel, Londres, 24 juin 2009. Je pose la question.

activité construite comme monopole régalien, et qui de ce fait continue à être perçue comme fondamentalement étatique. Quelle que soit la réalité effective d'une telle monopolisation de la violence (que nous ne discuterons pas ici⁵⁰), c'est bien l'attribution de cette caractéristique qui conduit à questionner l'efficacité, matérielle et symbolique, d'une régulation par le marché. Cette limite de la contractualisation de la violence d'État, qui se dessine, après une période d'apparent laisser-faire, à travers le progressif réinvestissement par les États des dispositifs régulateurs, nous permet alors d'envisager une renégociation du rôle de l'État, alors que cette question avait été volontairement mise à distance dans la phase précédente.

Le poids oublié du monopole de la contrainte physique légitime

Tout en continuant à promouvoir l'autorégulation, les compagnies de sécurité privée et leurs associations professionnelles sont amenées à nuancer leur propos en indiquant que cette autorégulation ne saurait en fait jamais être entièrement satisfaisante. Elles laissent elles-mêmes entendre le besoin qui à leurs yeux se fait sentir d'une implication étatique dans la régulation de leur industrie : « *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*⁵¹. » Pour BAPSC, l'autorégulation n'apparaît donc que comme une étape nécessaire dans l'attente d'un complément étatique : « *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*⁵². » 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*⁵³. » 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 nationales⁵⁴.

Ces démarches et déclarations sont tout à fait significatives. Elles nous renseignent sur la reconnaissance d'une limite à une régulation par les seules normes

50. Pour une telle discussion, cf. Colliot-Thélène (C.), « La fin du monopole de la violence légitime », in Coutu (M.), Rocher (G.), dir., *La légitimité de l'État et du droit. Autour de Max Weber*, Laval, Presse de l'université de Laval, 2005.

51. Bearpark (A.), « Self-Regulation by the Industry », art. cit., p. 71.

52. Bearpark (A.), Schulz (S.), « The Future of the Market », in Chesterman (S.), Lehnardt (C.), eds, *From Mercenaries to Market... op. cit.*, p. 244.

53. Cité par Falconer Bruce, « Blackwater's Man in Washington », *Mother Jones*, 25 septembre 2005.

54. « *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. L'ISOA s'est d'ailleurs attaché depuis 2009 les services du lobbyiste professionnel Jeff Green afin de promouvoir ces questions sur le Hill.

privées. L'Initiative suisse apparaît ainsi comme une première étape en faisant intervenir les États dans un processus de régulation originellement conçu en dehors d'eux. Avec ces déclarations et ces démarches, c'est une nouvelle étape qui est franchie : l'appel à une intervention directe de la puissance publique. Tout se passe ainsi comme si seul l'État pouvait être le garant de la légitimité des activités militaires menées par des entreprises auquel il délègue une partie des tâches qui lui incombent en propre. On demande, autrement dit, aux États d'endosser une forme de responsabilité des actions menées par les entreprises privées en jouant notamment sur l'imbrication de fait des entreprises et des États. Ce faisant, il ne s'agit pas de suspendre la régulation par le marché, mais de lui adjoindre un second niveau qui consiste en une garantie ultime fournie par l'État, dans un domaine qui relève de sa souveraineté. Le mécanisme régulateur originel est ainsi conforté et légitimé par la puissance publique. Il est à ce titre notable que les entreprises comme les associations professionnelles se placent sous l'autorité des États de domiciliation en refusant de se poser comme un facteur de dissolution du monopole étatique de la violence : elles se mettent, au contraire, sous la houlette de ce monopole en cherchant à attirer vers elles son « caractère légitime ». Les entreprises et les associations se définissent ainsi de façon croissante comme les relais de la puissance étatique. Les appels à l'investissement étatique qu'elles formulent 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.

Pourtant, les États se montrent, pour leur part, réticents, craignant de perdre les bénéfices attachés à la contractualisation des activités militaires. Bien que soumis aux sollicitations des industriels de la sécurité privée et de leurs représentants et pressés par une opinion publique qui découvre des scandales à répétition, le 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 recours⁵⁵ ». La promotion de certains dispositifs légaux, comme le *Military Extraterritorial Jurisdiction Act* et le *Uniform Code of Military Justice* précédemment évoqués, ainsi que le rappel de la cinquantaine de procédures en cours participent de cette logique. Il en va de même de l'intervention précipitée des cinq représentants du département d'État dans les toutes dernières négociations autour du code de conduite international de l'Initiative suisse, alors qu'ils n'avaient pas jusqu'ici pris part aux discussions. Cette intervention de dernière minute avait précisément pour but d'assurer que soit pris en compte l'intérêt du département, c'est-à-dire la reconnaissance d'une légitimité à réguler par le marché, sans engager l'État sous une autre modalité que complémentaire. La

55. Entretien avec Robert Reed, juriste du Conseil général du département de la Défense américain, 27 mars 2009.

mise en place, en 2008, de la *Commission on Wartime Contracting* – sur laquelle nous reviendrons – témoigne également de cette volonté d’adjoindre simplement une dimension de contrôle étatique à une régulation qui devait être pour l’essentiel garantie par des mécanismes de marché. La dynamique fondamentale reste ainsi celle d’une préférence pour le marché comme premier régulateur. 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, valide cette perspective qui vise à promouvoir l’ajustement par le marché pour 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 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 nationale⁵⁶.

On trouve une configuration similaire en Grande-Bretagne. Le lancement en 2009 d’un nouveau cycle de consultations sur les mesures de régulation nationale 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 de garantir les régulations marchandes. On notera que le gouvernement britannique cherche à associer le gouvernement américain à cette démarche. Un télégramme diplomatique américain de 2008 indique ainsi que si Londres préfère un « *package of self regulation [...] rather than a “legalistic, legislative process”* », « *HMG [Her Majesty Government] would welcome U.S. Government views on the initiative, and information on whether similar processes are underway in Washington*⁵⁷ ».

Ainsi, progressivement, la forme de l’intervention des États dans la régulation des PMSC se précise. Elle s’inscrit dans le cadre établi de la régulation par le marché. Mais l’État ne peut plus rester totalement en dehors de ce jeu. Réaffirmée comme détentriche du monopole de la contrainte physique légitime, notamment par des acteurs privés, la puissance publique est incitée à agir en dernier recours pour valider un contrôle privé dont les limites ont été reconues. Ce dispositif à double détente sert 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.

56. Cf. les données disponibles à cette adresse : http://www.asisonline.org/guidelines/committees/psc.1_std.htm.

57. Télégramme diplomatique 08London3079, 9 décembre 2008, ambassade américaine de Londres.

Négocier le périmètre de l'État

En tenant compte de cette représentation de l'État comme seul capable, en dernière instance, de légitimer l'usage légitime de la violence, on comprend que l'exercice complet de prérogatives de souveraineté par le marché est rendu impossible. Cela ne met pas pour autant en cause l'existence d'un tel marché. Les États anglo-saxons continuent en effet à valoriser une régulation par le marché et à rester en retrait lorsqu'il s'agit d'envisager un contrôle direct des activités des entreprises par les agences publiques. L'arrangement qui se met en place témoigne de la volonté de maintenir le phénomène de la contractualisation de la violence d'État hors du domaine politico-légal. Reflet d'un choix politique en faveur du marché, afin notamment de réduire sa responsabilité, l'État se redessine ainsi en donnant existence, par de constants aller-retour entre le privé et le public, à des modalités nouvelles dans le rapport qu'il entretient avec l'activité étatique par excellence qu'est la guerre. Ce processus ne peut alors être assimilé uniquement à un retrait de l'État et à sa privatisation. On peut le comprendre plutôt comme un redéploiement, redéploiement en partie déterminé par des considérations stratégiques. Sous l'apparence d'un retrait, l'État redéfinit ainsi son rôle et sa fonction : loin d'une exclusion de la variable politique par la variable économique, nous observons, dans l'interaction entre acteurs économiques et acteurs politiques, une consolidation des positions respectives.

La notion de « transaction collusive⁵⁸ » entre secteur privé et puissance publique 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 privés⁵⁹. En effet, les exemples d'échanges intersectoriels ne manquent pas, même s'ils peuvent s'avérer « boiteux du point de vue de la légitimité ». On peut à ce titre mentionner les nombreux cas de pantouflages d'anciens responsables militaires américains au sein de sociétés de sécurité privée. N'est-ce pas MPRI qui se vante d'être la société possédant le plus de généraux au mètre carré ? Dick Cheney n'a-t-il pas été durement critiqué pour ses liens avec la compagnie Halliburton alors même que celle-ci engrangeait des bénéfices record avec le lancement de la guerre d'Irak en 2003 ? De même en 2001, les dix principales sociétés de sécurité américaines dépensaient douze millions de dollars pour financer des campagnes électorales⁶⁰. Enfin, l'absence de poursuites et de dénonciations politiques fortes de la part des membres du Congrès américain vis-à-vis des compagnies de sécurité privée (à l'exception

58. Sur les « transactions collusives » et leurs effets sur la consolidation et la légitimation des systèmes politiques, cf. Dobry (M.), *Sociologie des crises politiques*, Paris, Presses de la FNSP, 1986 et Dobry (M.), « Valeurs, croyances et transactions collusives. Notes pour une réorientation de l'analyse de la légitimation des systèmes démocratiques », in Santiso (J.), dir., *À la recherche de la démocratie*, Paris, Karthala, 2002.

59. Cf. Leander (A.), « The Power to Construct International Security: On the Significance of the Emergence of Private Military Companies », *Millennium: Journal of International Studies*, 33 (3), 2005.

60. Caparini (M.), Schreier (F.), *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*, Genève, Geneva Center for the Democratic Control of Armed Forces, 2005.

de Jan Schakowsky aujourd'hui marginalisée à l'extrême gauche de la chambre des représentants) renseignent également sur ces échanges entre secteurs. Nous pouvons ainsi constater, suivant ces liens, 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, comme nous allons le voir dans le cas de la *Commission on Wartime Contracting*.

On assiste donc, pas à pas, à une inscription dans la normalité de ces rapports privés-publics. Certains des développements déjà mentionnés illustrent au demeurant ce fait. Dans le cas de l'élaboration de la norme ANSI, c'est en effet sur demande du gouvernement américain, que des sociétés privées et leurs représentants vont rédiger une norme de contrôle qui s'imposera par la suite comme une règle nationale. Dans le cadre de l'Initiative suisse, un diplomate (Josh Dorosin pour les États-Unis), un responsable d'une entreprise de sécurité (Mark DeWitt pour Triple Canopy), et un représentant de la société civile (Devon Chaffee pour Human Rights First) travaillent d'un commun accord pour développer un « *concept paper* », dont les recommandations seront les fondements des mécanismes rendant effectif une norme liée à un domaine régalié⁶¹. La règle contraignante encadrant la pratique de la sécurité n'est ainsi plus établie uniquement de manière unilatérale, par l'État, bien qu'il soit directement touché par celle-ci. Une certaine conception de l'État et de ses modes d'action est ainsi progressivement définie et acceptée : réguler et non interdire les activités militaires d'entreprises privées, favoriser son autorégulation et légitimer une intermédiation dans l'expression de la souveraineté.

Comme nous l'avons annoncé, ce processus débouche sur une redéfinition ou plus exactement sur une respécification de l'État. Les nouvelles formes de transactions entre le public et le privé posent cependant une question de légitimité relative à l'origine de cette redéfinition. Ce problème de la légitimité est ainsi directement abordé dans 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. Il ne porte plus sur le principe même de sous-traiter des activités militaires qui jusqu'ici étaient réservées à l'État ; il porte sur ce qui, dans ces activités, doit

61. « Elements of a Governance and Oversight Mechanism for the International Code of Conduct for Private Security Service Providers », avril 2011 (document de travail interne du Steering Committee de l'Initiative suisse), http://www.icoc-ppsp.org/ICoC_Steering_Committee.html.

être considéré comme intrinsèquement étatique et ce qui, à l'inverse, n'avait été jusque-là considéré comme étatique pour des raisons historiques et contingentes. 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. C'est en ce sens que l'on peut parler de respécification. Le travail dans la commission rappelle la limitation de l'action gouvernementale aux fonctions « fondamentales », acceptant de fait la sous-traitance des tâches annexes dont elle surveille la mise en œuvre. La commission normalise alors ces pratiques et redéfinit l'État vis-à-vis du secteur privé, affirmant son rôle à la fois spécifique et limité, en vertu des caractéristiques prêtées à l'État. L'hypothèse d'un renforcement conjoint du privé et du public, et de leur redéfinition réciproque se confirme lorsque l'on s'intéresse à la composition de cette commission. En effet, cette redéfinition de ce qui est « *inherently governmental* » s'opère dans une instance à laquelle sont associés aussi bien des acteurs publics que privés⁶². Sur les huit commissaires, six viennent en effet du secteur privé (industrie de la défense ou conseil). Sur les 689 rencontres menées en vingt-huit mois par cette commission, 12 % ont concerné des « *Contractors* », 14 % le « *Government* », et 58 % la « *Defense* »⁶³. D'un point de vue plus qualitatif, notons que sur les dix-sept auditions menées par la commission (dont huit ont compté des compagnies de sécurité privée dans leur panel), si les problématiques posées sont politiques, les intitulés eux reprennent des formulations et expressions économiques : « *planning* », « *management* », « *oversight* » dont, par exemple, l'audition du 8 novembre 2009 : *Contractor Business Systems*. Le titre du rapport d'étape de juin 2009 est encore plus évocateur : *At What Cost? Contingency Contracting in Iraq and Afghanistan*⁶⁴. En d'autres termes, la redéfinition du rôle et du périmètre de l'État et des relations qu'il entretient avec des acteurs privés s'inscrit elle-même dans le cadre des « transactions collusives » précédemment mentionnées.

Or cette redéfinition de la sphère propre à l'État est évidemment essentielle pour comprendre le rôle qui lui est assigné dans la régulation du marché des activités de sécurité et de guerre : le recours à l'État en dernière instance découle très précisément de l'existence d'un domaine proprement étatique qui se trouve

62. 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* ».

63. Nous reprenons ici le vocabulaire de la commission. Il est intéressant de noter la différenciation entre gouvernement et défense, celle-ci correspondant avant tout à une division entre le département d'État et le département de la Défense. Les données chiffrées sont issues de notre analyse.

64. De même les rapports spéciaux s'intitulent *Defense agencies must improve their oversight of contractor business systems to reduce waste, fraud, and abuse* (septembre 2009), *Lowest-priced security not good enough for war-zone embassies* (octobre 2009) et *Better planning for Defense-to-State transition in Iraq needed to avoid mistakes and waste* (juillet 2010).

dans ce processus réaffirmé. C'est cela qui explique que l'État ne peut pas déléguer entièrement au profit du privé la tâche de réguler les compagnies de sécurité. Tout en maintenant une vision technique et économique de l'encadrement de ces acteurs, appuyée par des codes de conduite, pour tout ce qui justement relève des activités qui échappent au « *inherently governmental* », le recours à l'État s'impose dès lors que ces activités empiètent, d'une manière ou d'une autre, sur la sphère proprement étatique. De ce fait, l'évolution dessinée démontre 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.

*

Dans un article de 2009, Rita Abrahamsen et Michael Williams, à la suite de Saskia Sassen, constataient qu'avec « l'émergence d'assemblages sécuritaires globaux [...] la sécurité apparaît de façon croissante dissociée de l'exclusivité du monopole de la violence de l'État⁶⁵. » L'usage croissant des PMSC illustre cette mise en œuvre de la sécurité par tout un ensemble d'acteurs que l'État chapeaute. Ce nouvel agencement se retrouve par ailleurs dans les différents dispositifs de contrôle établis pour encadrer cette pratique. La première de ces modalités de contrôle proposées est en effet celle d'une régulation marchande des compagnies de sécurité privée. La nature et la valeur de normes privées pour contrôler cette activité perçue comme régaliennne nous a cependant permis de voir que l'État ne peut être entièrement exclu de ce contrôle. Au cours de ce processus d'élaboration d'une régulation des PMSC, l'État est réinvesti et se réaffirme, du fait des caractéristiques que les acteurs privés lui prêtent et des risques perçus dans le cas de son contournement. Il s'agit également pour les représentants de l'État de rester actifs dans l'encadrement d'une industrie dont il bénéficie. L'intérêt réside ainsi dans la définition des contours d'une régulation future dont il pourrait autrement pâtir. Une deuxième forme de régulation apparaît alors qui réintroduit l'État en incluant cette régulation par le marché dans un schéma de gouvernance. Si la sécurité et ses acteurs semblent se définir par rapport à une logique économique, le contournement du politique mis en œuvre dans ce processus de régulation révèle ainsi des limites, malgré les avantages attendus aussi bien par l'État que par les entreprises. Suivant la perception du caractère incontournable du monopole de la contrainte physique légitime, l'État est donc, dans un troisième temps, contraint à une intervention dont la finalité sera de légitimer les pratiques régulatrices existantes. Il contribue alors

65. Abrahamsen (R.), Williams (M.), *Security Beyond the State...*, op. cit., p. 14, et Sassen (S.), *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princeton, Princeton University Press, 2006.

à se respécifier, tout à la fois conforté comme possesseur de ce monopole de la violence, et affirmant une nouvelle forme d'expression de sa souveraineté⁶⁶.

Derrière le recours au marché comme régulateur, nous pouvons ainsi constater la volonté politique de dépolitisation de l'usage de la force. Une telle dynamique traduit le poids de l'environnement normatif néo-libéral mais aussi les volontés des compagnies de sécurité privée et de leurs clients principaux (participant à ce titre au développement de ces normes) de mettre à distance la polémique associée à l'emploi d'une force privée pour satisfaire des buts politiques, rappelant par trop le mercenariat. Est ainsi mise en avant une logique économique pour justifier de cet usage des sociétés de sécurité privée. Toutefois, à travers les « transactions collusives », observées entre les secteurs participant à sa régulation, force est de constater la réaffirmation paradoxale d'un État qui simultanément s'offre à la privatisation et redéfinit en même temps ce qui ne saurait faire l'objet d'une privatisation.

Cyril MAGNON-PUJO est doctorant et ATER à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne, rattaché au CESSP (Centre européen de sociologie et de science politique). Il prépare actuellement une thèse de doctorat en science politique sur le développement

d'un contrôle et d'une norme autour des compagnies de sécurité privée. Ses recherches portent également sur le travail de légitimation mis en œuvre autour de cette activité de violence privée.

c.magnonpujo@gmail.com

66. Béatrice Hibou parle à ce titre de « gouvernement indirect » par la privatisation. Hibou (B.), *La privatisation...*, *op. cit.*