

Privatisation de la violence : quelle légitimité ?

Par Sabrina Gaber
chercheur associé au CEREMS

Phénomène historique qui date de l'Antiquité, le mercenariat traditionnel consiste à recruter des aventuriers pour une mission militaire à l'étranger. Stigmatisés comme des « affreux » pendant la période de décolonisation, ces acteurs privés se sont fait connaître auprès du public à cause de leur emploi excessif de la violence. Or, les soldats privés de nos jours n'ont plus grand-chose à voir avec les « chiens de guerre » des années 1960 et 1970. Aujourd'hui le mercenariat se transforme en véritable activité entrepreneuriale, se structurant autour de sociétés privées de sécurité. Le marché est essentiellement contrôlé par les Américains, les Sud-Africains et les Anglais, et ensuite par les Français et les Israéliens. Des firmes comme *Sandline*, *Defence Systems Ltd.*, *Military Professional Resources Inc*, *Vinnel Corporation*, *DynCorp*, *Levdan*, *Betac*, *Kellog Brown & Root*, *Géos*, ou *Secopex* regroupent d'anciens généraux et de vétérans des forces spéciales, lesquels sont nombreux sur le marché du travail de par la réduction des effectifs suite à la fin de la Guerre froide. Parfois ces entreprises dépendent d'une grande multinationale (*DynCorp* appartient à *CSC*, *Vinnel* à *Northrop*, *Kellog Brown & Root* à *Halliburton*, etc.).

Ces nouvelles structures privées, souvent méconnues du grand public, agissent au profit des États impliqués dans des conflits armés. Les missions des « sociétés militaires privées » (SMP), terme opérationnel qui englobe la diversité des structures militaires privées, comprennent la formation, le soutien logistique, le déminage, la fourniture de matériel, l'évaluation des risques et de l'environnement, le renseignement ainsi que la participation directe aux interventions militaires. Il s'agit là de recourir aux prestataires civils pour mener des tâches militaires sur le terrain des combats. Aujourd'hui, la privatisation des services militaires connaît un nouvel essor ; en Irak les SMP jouent un rôle primordial, fournissant 10% des effectifs totaux, ou près de 25 000 contractants (acteurs privés sous contrat). Des SMP sont également présentes en Afrique, en Colombie et en Afghanistan. Secteur rentable, la sécurité privée connaît aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel estimés à 100 milliards de dollars ; tant les besoins de sécurité dans le monde restent à la hausse, le marché devrait doubler d'ici à 2010.

La privatisation de la guerre est analysée ici comme une mutation stratégique incontournable du système international actuel. En nous interrogeant sur les formes nouvelles du « mercenariat entrepreneurial », terme sans doute trompeur, car les activités diverses des SMP ne sauraient être confondues avec celles des mercenaires d'auparavant, nous nous appuyons sur la guerre en Irak comme le terrain d'opérations privilégiées du « mercenariat entrepreneurial ». Nous nous interrogerons en outre sur l'acceptabilité éthique et juridique de la violence privée : est-elle une violation des droits de l'Homme et du droit international humanitaire (DIH), ou une solution économique indispensable face aux complexités des nouveaux conflits ? Il importera de souligner les outils législatifs existants et éventuels pour régler l'ensemble des activités menées par les SMP, pour qu'elles soient compatibles avec le droit international. Nous ferons enfin appel à un dialogue collaboratif entre des acteurs politiques, militaires et civils.

Les origines de l'émergence du marché de la sécurité : une analyse politico-économique

L'apparition du « mercenariat entrepreneurial » trouve ses origines dans l'après-Guerre froide. Suite à l'effondrement de l'URSS, on constate une multiplication des guerres

civiles et des conflits de basse intensité notamment dans des pays qui ne bénéficient plus du soutien des grandes puissances. Ces dernières souhaitent en effet se désengager de ces anciens théâtres d'opérations dorénavant sans intérêt stratégique ; les États se focalisent désormais sur des questions économiques, sociales, culturelles, environnementales et éthiques. La régulation des crises ne figure donc plus parmi les priorités stratégiques de l'État. Par ailleurs, l'ONU, affaiblie par une crise financière ainsi que des problèmes de nature structurelle et logistique, se montre peu efficace en ce qui concerne le maintien de la paix. Sans le soutien incontestable des cinq membres permanents, de nombreux conflits sont ignorés par la communauté internationale. Des États ravagés par la guerre, sans les moyens militaires nécessaires pour répondre à ces conflits même, font ainsi appel aux acteurs privés ; lesquels se présentent comme une solution économique au manque d'effectifs et de volonté nationale à intervenir dans les situations de conflit.

La réduction des effectifs et le désengagement des grands pouvoirs

Le nouveau contexte géopolitique de l'après-Guerre froide a incité la plupart des grandes puissances à réduire fortement leurs dépenses militaires. Avec cette réduction budgétaire s'est accompagnée une baisse notable d'effectifs militaires sur l'échelle mondiale. Présentement, il y a environ sept millions de soldats en moins par rapport à 1989 dans les pays industrialisés. Simultanément, certaines régions du monde, notamment l'Afrique, succombaient à une instabilité croissante, aggravée sans doute par le départ des grandes puissances de ces zones sensibles. Or, les armées nationales, désormais réduites en nombre, manquaient des effectifs nécessaires ainsi que de la volonté politique pour répondre à la totalité des crises qui traversaient le monde dans les années 1990 ; on constate en effet une forte réticence de la part des États niches à intervenir dans des conflits dits périphériques, sans aucun intérêt stratégique pour la nation. Dans le cas où les grandes puissances intervenaient dans des situations de conflit, les armées de celles-ci se montraient largement inadaptées face aux complexités des nouveaux conflits de basse intensité. Il s'agit à la fois d'un manque de maîtrise militaire de ce genre de conflit et d'un manque d'effectifs sur le terrain d'opérations. C'est ainsi que certains États occidentaux ont fait appel aux sociétés militaires privées pour exécuter des tâches techniques comme le déminage, la logistique ou la maintenance des matériels afin de libérer leurs troupes des tâches non essentielles. Aussi la privatisation permet-elle le recentrage des missions des forces armées autour de leurs compétences militaires indispensables ; autrement dit, la privatisation décharge les troupes régulières des missions les moins vitales pour la sécurité nationale. Déjà durant la guerre du Golfe, par exemple, la *Defence Logistics Agency* des Etats-Unis a négocié plus de 550 000 contrats d'un montant total de 760 millions de dollars pour que des sociétés privées assument la quasi-totalité de la logistique et de l'intendance des forces américaines.

Il importe de noter, par ailleurs, que le recours à des forces privées ne se limite pas aux grandes puissances. Des pays comme l'Angola, la Sierra Leone, la Papouasie Nouvelle-Guinée ont déjà fait appel à des SMP pour entraîner et équiper leurs forces nationales.

Le cas américain : un partenariat public-privé inéluctable

L'armée devient, dans le cadre de la Révolution dans les Affaires Militaires, d'autant plus dépendante des connaissances des experts civils pour faire fonctionner des systèmes militaires de plus en plus sophistiqués. Il s'ensuit que les armées contemporaines reposent sur le soutien logistique et technique des sociétés privées. Au présent, 28% des systèmes d'armes américains dépendent de la connaissance des entrepreneurs privés.

Quelles motivations politiques nationales ?

Pour l'État, les SMP sont un moyen d'éviter l'attention médiatique qui accompagne un échec militaire ou des pertes de troupes régulières. Comme le dit le fondateur de *Sandline* : « Si les personnels de nos compagnies militaires privés sont tués, cela n'a pas le même impact émotif que si ce sont des soldats des forces nationales ». La mort en Irak de nombreux contractants privés ne fait ainsi que quelques lignes dans les journaux.

Les clients

Or, les États ne sont pas les uniques clients des SMP. De nombreuses multinationales font également appel aux services privés afin de protéger leurs intérêts et leurs personnels. Les entreprises implantées dans des régions instables rencontrent souvent des problèmes de sécurité. Des firmes comme *De Beers, Texaco, Chevron Schlumberger, British Gas, British Petroleum, Royal Dutch Shell, Exxon, Mobil, Amoco, Crédit Suisse, British Airways, etc.* ont toutes eu à un moment donné recours à ces sociétés, qui apportent une réponse adaptée aux nouveaux besoins sécuritaires de l'après-Guerre froide. Les ONG et les organisations internationales, n'étant plus considérées par les belligérants comme des acteurs neutres, impartiaux et intègres, ont ainsi recours aux sociétés privées. Le HCR et *Médecins sans frontières (MSF)*, par exemple, ont déjà employé des SMP. *Défense Systems Limited (DSL)* a signé des contrats avec de divers organes de l'ONU (UNHCR, UNICEF, UNDP, WFP) ainsi qu'avec la Banque Mondiale, CARE, CARITAS, et l'USAID afin de protéger leur personnel. Ces sociétés jouent en effet un rôle de plus en plus central dans les opérations de maintien de la paix (OMP), lesquelles nécessitent à partir des années 1990 une collaboration civilo-militaire novatrice face à la complexité des conflits.

Les OMP de l'après-Guerre froide : une réponse insuffisante en matière de maintien de la paix ?

Les OMP des années 1990 connaissent une transformation stratégique, s'étendant désormais aux conflits internes, aux guerres civiles, religieuses ou ethniques. Ces conflits se caractérisent en général par l'effondrement des institutions de l'État comme la Police et la Justice, et par ricochet, la paralysie des pouvoirs publics et le désordre civil. Devant ces conditions, le maintien de la paix devient plus complexe, plus onéreux et plus dangereux qu'auparavant. L'ONU doit entreprendre des tâches d'une diversité sans précédent, notamment la gestion administrative, la reconstruction des infrastructures, le déminage, la protection des droits de l'Homme, la promotion de la démocratie, l'assistance électorale, l'aide humanitaire, le rapatriement des réfugiés, etc. Il s'agit là d'opérations polyvalentes qui nécessiteraient une collaboration civilo-militaire active, condition favorable à l'emploi des acteurs privés. Or ce partenariat indispensable demeure sous-développé au cours des années 1990 au profit des opérations militaires. Étant donnée la réticence des partis impliqués à négocier, les Casques bleus sont obligés de recourir à la force pour imposer la paix. L'objectif n'est en effet plus de contenir une situation dans l'attente d'un règlement politique mais d'aider les parties adverses, sans parfois leur consentement, à s'orienter vers la réconciliation politique et la reconstruction. Dans les années 1990 le Conseil de sécurité a autorisé à sept reprises le recours à la force : en Iraq (1991), en Bosnie (1992), en Somalie (1992), en Haïti (1994), au Rwanda (1994), au Zaïre (maintenant la République démocratique du Congo) (1996) et en Albanie (1997). Pourtant, de telles opérations militairement coercitives, ayant pour but de persuader ou de convaincre les parties belligérantes d'arrêter les combats et de rétablir la paix, n'ont pas toujours abouti à un résultat convaincant, notamment en Bosnie et en Somalie. Face à ces épreuves, certains détracteurs ont souligné la nécessité de promouvoir une meilleure coopération entre les éléments militaires et civils sur le terrain. Il s'ensuit que les acteurs privés deviennent un facteur qui s'impose de plus en plus dans la gestion des crises.

La primauté des cinq membres et la hiérarchisation des conflits

Jusqu'à ce que les cinq membres permanents du Conseil de sécurité se mettent d'accord sur une définition d'une menace à la paix et à la sécurité internationale et s'entendent sur le moment adéquat pour employer la force, l'efficacité des OMP reste précaire. Sans une réponse (éventuellement militaire) immédiate et contextuellement appropriée de la part du Conseil, avec un soutien civil important, les conflits risquent de s'aggraver. À l'heure actuelle, de nombreux conflits armés échappent aux actions des Nations unies. La privatisation de la violence se présente ainsi comme un moyen de contrecarrer l'autorité absolue du Conseil de Sécurité en ce qui concerne le maintien de la paix, et de répondre de manière rapide aux crises humanitaires. Il s'agit là de créer un partenariat entre les SMP et les Nations unies. Certes, ces acteurs privés doivent être organisés par un cadre supérieur, afin d'assurer leur neutralité politique ainsi que leur respect des droits de l'Homme sur le terrain.

En résumé, devant le désengagement des grandes puissances, la réduction des effectifs nationaux, la complexification des conflits, et la relative incapacité de l'ONU à conduire des interventions efficaces, par la réticence des cinq membres permanents, la privatisation de la sécurité se présente comme une solution efficace en ce qui concerne la gestion des conflits. D'une part, les SMP offrent aux grandes puissances un moyen de promouvoir leurs intérêts nationaux à l'étranger, sans risque de froisser l'opinion publique. D'autre part, les SMP constituent une solution économique face aux réductions budgétaires militaires. La France, pourtant, rechigne à s'engager sur la voie de la privatisation, insistant sur l'illégalité du « mercenariat ». Dans la suite, on s'interrogera spécifiquement sur le contexte économique dans lequel les SMP fleurissent, notamment dans des pays anglo-saxons qui favorisent l'approche libérale.

Origines économiques : la prééminence du libéralisme et la rentabilité du secteur privé comme catalyseur du « mercenariat »

La privatisation de la sécurité s'inscrit dans le cadre de la globalisation économique et financière, reposant sur le libéralisme, logique selon laquelle la rentabilité constitue la motivation principale des acteurs. Suite à l'effondrement de l'Union soviétique, on constate l'avènement d'une diplomatie économique sur la scène internationale qui prime l'intérêt économique. Les enjeux financiers prennent désormais une place prééminente dans les relations internationales : la conquête des marchés ainsi que la reconstruction après les interventions militaires (activité potentiellement rentable à plusieurs niveaux) se présentent comme des priorités nationales, notamment chez les Anglo-saxons. Les gouvernements des grandes puissances (anglo-saxonnes) reconvertisent ainsi leurs services de renseignement militaire au profit de l'intelligence économique. Parallèlement, il y a une ouverture du secteur militaire vers le privé, phénomène qui reste relatif à la diminution des budgets affectés à la défense nationale. Les SMP prennent alors leur essor au cours des années 1990, notamment aux États-Unis où les structures militaires privées profitent d'un rapport privilégié avec des figures politiques néo-conservatrices. De plus, il s'agit d'une affaire rentable pour les soldats privés, lesquels gagnent, en moyenne, dix fois plus que la solde d'un militaire de carrière. Par conséquent, à l'époque de nombreux soldats des armées nationales sont venus gonfler les rangs des SMP.

Le rôle des SMP dans les conflits contemporains (étude de cas : l'Irak)

Les domaines d'activités des SMP sont très diversifiés : soutien logistique, maintien de l'ordre, expertise et conseil militaire, formation militaire des personnels (Terre, Air, Mer),

renseignement, opérations spéciales et sécurité des personnes et des biens. Les SMP sont dotées de grandes réserves d'hommes et de matériels performants et de cadres expérimentés provenant des institutions militaires notables. Les soldats privés sont issus, dans la plupart du temps, des pays européens (France, GB, Espagne), de l'Afrique du Sud ou d'Israël. Ces « conseillers militaires » rejettent l'étiquette de mercenaire, estimant que leurs activités sont légales, voire honorables car elles sont menées au profit des États, ou des organisations publiques/internationales.

La seconde guerre en Irak menée par la coalition anglo-américaine est l'espace privilégié des SMP, et désormais, la région fréquentée par le plus grand nombre de ces compagnies privées. La guerre en Irak confirme en effet la tendance amorcée depuis une dizaine d'années : l'augmentation de la proportion du personnel civil sur le champ de bataille. On constate la présence de civils au plus près des combats pour des missions techniques. Le déploiement sur le terrain d'opérations d'armes de très hautes technologies oblige désormais les militaires à confier leur entretien et parfois même leur exploitation à des entreprises privées. Depuis la fin des hostilités, les sociétés de sécurité privées constituent le deuxième fournisseur de force de la coalition après l'armée américaine : il y a présentement environ 25 000 contractants sur terrain. Pour les SMP, l'Irak représente un marché très lucratif. Les grandes compagnies américaines tiennent le haut du pavé suivies de près par les firmes britanniques.

La division du travail dans le secteur de la sécurité privée en Irak : une tentative de classer les firmes différentes

Les SMP présentes en Irak peuvent être regroupées en trois grandes catégories correspondant aux liens qu'elles entretiennent avec les forces armées américaines : les compagnies militaires privées, les entreprises indépendantes et les sous-traitantes.

Les compagnies militaires privées regroupent les entreprises travaillant directement au profit des troupes. Entre 1994 et 2001, l'armée américaine a négocié plus de 3,000 contrats pour un montant total de 472 milliards de dollars avec une dizaine de ces firmes. Parmi elles figure notamment *Kellogg Brown & Root*, filiale du groupe de service pétrolier *Halliburton* (groupe de services pétroliers et d'ingénierie dont l'ancien directeur général était Dick Cheney). En 2002, KB&R est devenu le fournisseur exclusif de soutien logistique de l'armée de Terre américaine et de la Marine. La firme est chargée de subvenir aux besoins des GI's en leur fournissant nourriture, énergie, carburant et infrastructures. D'autres firmes, comme *Vinnell*, *Dyncorp* ou *MPRI* travaillent pour le DoD (*Department of Defense*), assurant en particulier l'entraînement et la formation des soldats américains. *MPRI* a obtenu plus de 200 contrats pour la formation de soldats et elle rédige maintenant des manuels de combat. Ainsi, les firmes privées assument de plus en plus d'activités militaires auparavant consacrées exclusivement aux armées nationales.

L'expression « firmes indépendantes » indique les sociétés arrivées en Irak à la fin des hostilités. Sous mandat du DoD, du département d'État ou de l'USAID, elles se chargent de la formation de troupes, du renseignement, du déminage, ou bien des missions de police. Les firmes indépendantes sont beaucoup moins liées aux forces armées. Elles bénéficient par ailleurs d'une autonomie importante et, pendant les premiers mois de l'occupation, elles ont réalisé des opérations globalement moins dangereuses que les compagnies militaires privées.

Ce groupe concerne des structures arrivées en Irak pour sous-traiter au profit des firmes indépendantes ou des compagnies militaires privées. Les firmes sous-traitantes ne sont pas nécessairement originaires des pays de la coalition. Petites (elles déploient rarement plus de quelques dizaines d'hommes) et très discrètes (elles ne sont pas toujours enregistrées auprès des autorités américaines), il est encore plus difficile de les identifier ou de les recenser. Elles se font souvent connaître lorsque leurs employés sont tués ou enlevés. Leurs contrats sont généralement limités dans le temps, certains ne dépassant

pas quelques jours ou quelques semaines. Il s'agit en effet de contrats ponctuels, mais très rentables.

Ces trois catégories ne sont pas fermées et il est parfois difficile de faire la distinction entre elles. Pourtant, ce système de classification nous aide à comprendre les différentes fonctions des SMP sur le terrain. Dans la section suivante nous aborderons l'aspect juridique de ces nouveaux acteurs privés.

L'aspect juridique

La question se pose : quelle est la dimension juridique actuelle concernant les SMP en France, dans les pays anglo-saxons et en droit international (humanitaire)? Force est de constater que les nouvelles catégories d'acteurs présents dans de nombreux conflits contemporains échappent pour la plupart aux définitions du DIH, lesquelles ne prennent en compte que le mercenariat traditionnel. Il n'y a pas en effet une définition opérationnelle universelle des nouvelles forces militaires privées. Dans un premier temps, il importe de souligner la législation internationale existante sur le mercenariat. Ensuite nous tenterons de faire la distinction entre ce dernier et les nouvelles activités militaires privées, tout en soulignant les modes (insuffisants) de réglementation de celles-ci.

Le mercenariat (traditionnel) dans le droit international

La convention de Genève de 1949 (article 47) définit le mercenariat comme toute personne qui:

- est spécialement recrutée dans le pays ou à l'étranger pour combattre dans un conflit armé ;
- prend part aux hostilités essentiellement en vue d'obtenir un avantage personnel et à laquelle est effectivement promise, par une partie au conflit ou en son nom, une rémunération matérielle nettement supérieure à celle qui est promise ou payée à des combattants ayant un rang et une fonction analogues dans les forces armées de cette partie
- n'est pas un ressortissant d'une partie au conflit ou un résident du territoire contrôlé par une partie au conflit
- n'est pas un membre des forces armées d'une partie au conflit ; et n'a pas été envoyée en mission officielle par un État qui n'est pas partie au conflit en tant que membre des forces armées dudit État.

La convention des Nations unies de 1989 intègre la définition de 1949 dans son entier et augmente son champ d'application : le mercenaire est spécialement recruté dans le pays ou à l'étranger pour prendre part à un acte concerté de violence visant à :

- renverser un gouvernement, ou de quelque autre manière, porter atteinte à l'ordre constitutionnel d'un État ; ou
- porter atteinte à l'intégrité territoriale d'un État ;
- qui prend part à un tel acte essentiellement en vue d'obtenir un avantage personnel significatif et est poussé à agir par la promesse ou par le paiement d'une rémunération matérielle ;
- qui n'est ni ressortissant ni résident de l'État contre lequel un tel acte est dirigé ;
- qui n'a pas été envoyé par un État en mission officielle ; et
- qui n'est pas membre des forces armées de l'État sur le territoire duquel l'acte a eu lieu.

Il faut attendre 1997 pour que le Haut Commissariat des Nations unies pour les droits de l'Homme définisse de manière perspicace la portée stratégique et politique de l'utilisation du mercenaire comme force paramilitaire coercitive.

Malgré ces efforts internationaux de définir le mercenariat, la confusion se perpétue. Par ailleurs, toutes ces définitions ne prennent en compte que le mercenariat traditionnel, qui sévit dans le cadre de conflits classiques interétatiques, le plus souvent opposant un mouvement de libération nationale d'un État colonial. Le mercenariat traditionnel, ayant une action largement déstabilisatrice et destructrice, se différencie des sociétés privées de sécurité, produit du libéralisme économique, qui joue un rôle plutôt stabilisateur. En effet, à l'heure de l'adoption des textes internationaux sur le mercenariat, le phénomène des SMP n'existait pas encore.

La difficulté d'encadrer les SMP dans le droit international

Afin d'englober dans la définition du terme « mercenaire » les services menés par les SMP et d'étendre à ces sociétés les dispositions de la Convention de 1989 qui traitent des mesures de coopération internationale relatives à l'activité de mercenaire, un amendement a été déjà proposé par des experts. M. Ballesteros, rapporteur spécial chargé d'examiner la question de l'utilisation de mercenaires, a transmis à l'Assemblée générale des Nations unies un rapport de synthèse qui propose d'accorder une nouvelle définition juridique du terme « mercenaire », incluant l'ensemble des activités dirigées par les SMP. Il propose aussi de modifier la définition du mercenaire selon l'article 1 de la Convention de 1989, pour que celui-ci ne s'applique pas lorsqu'un individu attaque son propre pays en commettant des actes criminels. Or, ces propositions d'amendement, qui visent à interdire les activités dites mercenaires, n'ont guère des chances d'aboutir. Car d'une part, la plupart des États occidentaux tels la France, la Belgique, la Grande Bretagne et les États-Unis n'ont pas encore ratifié la Convention de 1989 et que, d'autre part, des États (anglo-saxons) ont besoin des services des SMP dans les conflits armés afin de sous traiter les fonctions de sécurité les plus ingrates, comme l'a montré le conflit en Irak. Ainsi la privatisation de la sécurité, phénomène désormais inéluctable, s'inscrira difficilement dans les textes internationaux.

C'est justement la diversité des services fournis par les SMP qui se pose comme obstacle majeur dans la réglementation juridique de ces dernières, qui opèrent souvent de façon non-officielle. En effet, le caractère informel de leur organisation et les rapports privilégiés qu'elles entretiennent parfois avec l'État rendent la réglementation de leurs activités extrêmement difficile. Par ailleurs, la nature multinationale de ces sociétés militaires complexifie encore plus leur réglementation. Les entreprises devront respecter les règles comptables et les procédures de passation des marchés publics. Mais, elles peuvent être soumises à des règles particulières à cause de l'extranéité de leur action et de son caractère militaire ou paramilitaire. Dans l'État où les SMP agissent, la pertinence du droit interne dépendra des conditions de l'engagement de ces entreprises militaires sur le territoire de cet État. Des difficultés additionnelles s'imposent, en outre, lorsque ces entreprises quittent le domaine purement économique et que l'action de leurs employés devient passible du droit pénal, parce que certains auraient violé le droit humanitaire ou les droits de l'Homme.

Législation nationale existante

Sur le plan national, certains outils juridiques existent déjà pour régler les activités des SMP, mais ces derniers sont insatisfaisants. Les États-Unis, la Grande-Bretagne et l'Afrique du Sud régulent de manière plus ou moins directe les activités des entreprises militaires, sans pourtant les interdire.

Aux États-Unis, la *Neutrality Act* interdit uniquement le recrutement de mercenaires à l'intérieur du territoire américain mais pas la vente de services militaires, activité pourtant privilégiée de ces sociétés. La loi sur la compétence militaire extraterritoriale de 2000 applique le Code de justice militaire aux civils travaillant à l'étranger sous contrat avec le département de la Défense. Ainsi, les contractants d'autres organismes comme la CIA y

échappent. Si un employé d'une SMP américaine commet un délit ou un crime, l'État étranger où il les a commis peut poursuivre le civil condamné. Or, dans de nombreux cas, le gouvernement étranger n'exerce aucun contrôle sur cette société parce qu'elle combat le gouvernement en place (ex. l'Irak). L'*International Traffic in Arms Regulations* réglemente les conditions d'exportation militaire en prévoyant que le département d'État donnera son accord sur un contrat suite à une consultation avec le ministère de la Défense et la représentation américaine basée dans le pays qui est un client potentiel. Or, dans le cas où une SMP est autorisée et contrôlée par le département d'État, comme MRPI, elle loue de manière légale les services d'anciens militaires.

En Grande-Bretagne, aucun texte de droit positif ne prend en compte les SMP. En revanche, un livre blanc, publié en février 2002, propose de réguler les activités de ces sociétés en recommandant notamment la mise en place d'une procédure d'autorisation et de contrôle. Force est de constater que le gouvernement favorise l'existence de ces sociétés, dans la mesure où elles servent de soutien à la politique étrangère britannique.

L'Afrique du Sud, enfin, possède la législation la plus développée sur les sociétés militaires privées. Deux textes, le *Regulation of Foreign Military Assistance Act* de 1998 et le *Private Security Regulations Act* de 2001, prévoient que les sociétés souhaitant fournir des services militaires doivent avoir l'autorisation de leur gouvernement ainsi que celle du pays client (dans le cas d'une opération extraterritoriale). En outre, des sanctions pénales sont prévues pour le non-respect de ces conditions. Or, lorsqu'une SMP délocalise ses opérations dans de nombreux États, comme l'a fait *Executive Outcomes*, elle peut échapper à la réglementation, car aucune coordination internationale n'est prévue entre les États pour sanctionner des activités considérées comme mercenaires.

L'exception française comme modèle à suivre?

À l'encontre des pays anglo-saxons, la France montre une forte volonté politique en défaveur des activités dites « mercenaires ». La loi française du 14 avril 2003 relative à la répression de l'activité de mercenaire sanctionne les formes traditionnelles de mercenariat, étant considérées comme déstabilisatrices. L'article 436-1 prévoit cinq ans d'emprisonnement et une amende de 75 000 EUR le fait :

« 1° Par toute personne, spécialement recrutée pour combattre dans un conflit armé et qui n'est ni ressortissante d'un Etat partie audit conflit armé, ni membre des forces armées de cet Etat, ni n'a été envoyée en mission par un Etat autre que l'un de ceux parties au conflit en tant que membre des forces armées dudit Etat, de prendre ou tenter de prendre une part directe aux hostilités en vue d'obtenir un avantage personnel ou une rémunération nettement supérieure à celle qui est payée ou promise à des combattants ayant un rang et des fonctions analogues dans les forces armées de la partie pour laquelle elle doit combattre ;

« 2° Par toute personne, spécialement recrutée pour prendre part à un acte concerté de violence visant à renverser les institutions ou porter atteinte à l'intégrité territoriale d'un Etat et qui n'est ni ressortissante de l'Etat contre lequel cet acte est dirigé, ni membre des forces armées dudit Etat, ni n'a été envoyée en mission par un Etat, de prendre ou tenter de prendre part à un tel acte en vue d'obtenir un avantage personnel ou une rémunération importants ».

Le texte, s'ancrant dans une condamnation politico-juridique rigoureuse du mercenaire, révèle ainsi un décalage entre la position française et celle des pays anglo-saxons comme les États-Unis, lesquels favorisent globalement le recours aux SMP afin de promouvoir leurs intérêts nationaux. Pour la France, le mercenariat (à ne pas confondre avec la totalité des activités exercées par les SMP) représente un danger politique, qui pourrait nuire à l'image de la République en cas d'infraction de la législation existante. Alors que la France dénonce le mercenariat, il importe de noter l'existence des SMP sur

le territoire français (ex-NAVFCO). Les détenteurs de ces firmes insistent sur le caractère non-mercenaire de leurs activités. Or, la distinction entre des services militaires exportables et le « mercenariat traditionnel » est un sujet de débat. Il s'agit en effet dans les deux cas d'exporter un certain savoir militaire sur des territoires étrangers. Même si les SMP françaises ne s'engagent pas directement dans le mercenariat, force est de constater que la ligne entre le mercenariat traditionnel et sa version contemporaine, à savoir entrepreneuriale n'est pas toujours claire. D'où l'importance de trouver une définition internationale du « mercenariat entrepreneurial » et des SMP, pour ensuite combler le vide juridique qui demeure en ce qui concerne leur réglementation.

Car, malgré l'existence des modes de réglementation nationale, les activités extraterritoriales des SMP ne tombent le plus souvent sous le coup d'aucune législation. Cela s'explique soit parce que les États dans lesquels les SMP ont effectué des services sont trop faibles pour les contrôler, soit parce qu'il n'existe pas de volonté politique nationale de condamner les activités illicites des SMP. Par ailleurs, le principe de compétence universelle qui permettrait à des juridictions nationales de poursuivre des auteurs de crimes même s'ils ont été commis sur le territoire étranger ou sur des personnes étrangères, n'est actuellement pas appliqué par des États. Il faudra en effet mettre en place un dispositif pénal international élaboré pour réprimer les nouvelles formes du mercenariat qui puisent leur source dans le cadre de ces SMP. Dans la suite, on s'interrogera sur des techniques possibles de régulation juridique internationale.

Le défi : développer des techniques de régulation internationale efficaces

La création d'un organisme international (éventuellement dans le cadre des Nations unies) chargé de régler ces sociétés se présente comme une démarche nécessaire afin de faire respecter le DIH, sans contraindre non plus l'existence des SMP qui servent à instaurer la stabilité en situation de conflit. L'organisme aurait la fonction d'une part de sanctionner les organisations menant des activités qui posent une menace à la sécurité internationale et à l'économie de marché, et d'autre part d'autoriser, en les enregistrant, celles qui travaillent pour le maintien de la sécurité internationale et le développement de l'économie de marché. Or, si des sanctions économiques, administratives et civiles sont prises, il apparaît cependant que seules des sanctions pénales peuvent avoir une réelle efficacité. Il faudra donc mettre en place un dispositif pénal international capable de réprimer les formes déstabilisatrices du mercenariat. Comme l'on a vu, aucune convention internationale, qu'elle ait un caractère régional ou universel, ne prévoit actuellement des sanctions pénales à l'encontre des nouveaux mercenaires. Or, la création d'un organisme international reste irréaliste face au manque de volonté politique manifesté par les États anglo-saxons pour combattre le mercenariat d'entreprise, car il constitue un élément important du dispositif politico-militaire américain et britannique, comme le conflit en Irak l'a montré. En effet, les États ne manifestent pas le désir de réglementer sur le plan international cet essor de la privatisation des services mercenaires, et encore moins de l'interdire.

Conclusion

La privatisation de la violence est un phénomène incontournable dans le nouvel ordre mondial. Largement méconnu du grand public par le manque d'attention médiatique

autour de la question, le « mercenariat entrepreneurial » est cependant une question qui concerne tous les acteurs au sein de la communauté internationale. Il faudra en effet engager des éléments civils, militaires et politiques dans un dialogue collaboratif. La création d'un organisme juridique (onusien) nous semble, en outre, comme une étape indispensable pour régler les activités des SMP. Cet organisme constituerait par ailleurs un lieu de collaboration entre les SMP et les dirigeants militaires. Cependant, sans l'accord unanime des cinq membres permanents des Nations unies, le développement d'un tel organe risque de ne pas voir le jour, en particulier parce que les États-Unis et la Grande-Bretagne ne sont pas prêts à soumettre leurs SMP à un cadre juridique supérieur. Or l'accord des cinq membres permanents du Conseil de sécurité serait évidemment indispensable pour instaurer une telle réglementation.
