

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Philippe Dufort

Philippe Dufort

Philippe Dufort est candidat à la maîtrise en science politique à l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

Les *Notes de recherches* du CEPES permettent aux chercheurs qui lui sont affiliés d'exposer les résultats de leurs travaux en cours. Les opinions exprimées par les auteurs n'engagent qu'eux.

Dépôt légal □ 4^{ième} trimestre 2007
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISBN □ 2-922014-36-3

Table des matières

Introduction	1
Chapitre 1 : Le Mercenariat d’hier et d’aujourd’hui	4
Un nouveau mercenariat entrepreneurial ou firme militaire privée	6
Orientation et limites du débat sur les ‘mercenaires’	8
Chapitre 2 : Retour sur les typologies étudiées	10
De la Typologie	10
Typologie des compagnies militaires privées et des compagnies de sécurité privée	11
La typologie des firmes de Paul W. Singer « La pointe de lance »	14
La typologie des contrats de Deborah D. Avant	18
Résumé synthèse	23
Chapitre 3 : Les limites fondamentales des approches considérées	26
L’approche de théorisation du marché de la sécurité	26
Ouverture sur une théorisation politique du marché des services militaires	28
Désessentialiser la sécurité	29
Le marché de la sécurité	29
Conclusion	34
Bibliographie	36

Philippe Dufort

Graphiques

2.1. La typologie de la «pointe de lance» de Singer ; les firmes distinguées selon la gamme des services et le niveau de la force
page 15.

2.2. Variante d' Avant de la typologie de la «pointe de lance»
page 19.

Introduction

La sphère sécuritaire occidentale vit plusieurs mutations importantes depuis l'effondrement de l'URSS.

Dans la foulée de la privatisation des tâches traditionnellement accomplies par l'État, le *domaine vital* de la défense est désormais sujet à une délégation vers le milieu des affaires. Ainsi, le monopole étatique sur la gestion de la force militaire est remis en cause par la soustraction au secteur privé. Dernière résonance de ce phénomène, le marché des *services militaires privés* forme désormais une industrie importante en flagrante croissance¹.

Les firmes, émanant majoritairement du monde anglo-saxon, offrent variété de services militaires à leurs contracteurs qu'ils soient des États, des firmes multinationales, des organisations internationales ou même parfois des ONG. Bien que les professionnels de cette industrie en croissance partagent certaines caractéristiques avec le mercenaire de la seconde moitié du XXe siècle, ils ne correspondent plus à l'image populaire du mercenaire aventurier accomplissant des missions douteuses pour le plus offrant. Portés par la vague de la globalisation, ces *nouveaux mercenaires* prirent le virage de la corporatisation en adoptant la structure d'une firme multinationale intégrée à l'architecture financière et publicisant des services sur internet.

Cette nouvelle forme institutionnelle de la violence organisée a fait des services militaires privés, un phénomène d'une importance inégalée depuis le XVIII^e siècle.² Représentant désormais une industrie à l'échelle mondiale, les questions de sa légitimité et de sa réglementation se doivent d'être étudiées. Durant les années 1990, la plupart des études se limitent à des

¹ Jack Kelly, « Safety at a Price: Security is a Booming, Sophisticated, Global Business ». *Pittsburg Post Gazette*, 13 février 2000. [En ligne] <http://www.post-gazette.com/>

² Peter W. Singer, *Corporate Warriors. The Rise of the Privatized Military Industry*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2003. p.38.

Philippe Dufort

études de cas descriptives. En résultent, donc, de fortes lacunes conceptuelles dans l'architecture analytique nécessaire à une théorisation du marché de la force militaire privée.

Ainsi, un problème d'importance demeure : la formulation de concepts utiles à la catégorisation des acteurs de ce marché. Cette catégorisation, loin de représenter un débat théorique coupé des enjeux d'actualité est déjà impliqué dans le processus de codification et de réglementation de cette pratique émergente. À ce sujet, Kim Richard Nossal présente, d'un point de vue juridique, les difficultés rencontrées autant au niveau national qu'international afin de cerner le phénomène des services militaires privés : «[...] those governments which have been inclined to tighten their national legal regimes have discovered the difficulty of trying to define the activity they want to control or eliminate³.» Récemment, des chercheurs se sont penchés sur le sujet et ont fourni certaines bases au débat.

Puisque les fournisseurs privés de services militaires possèdent des caractéristiques tellement variées au niveau de leur financement, des marchés ciblés, de leur cadre géographique d'opération, des relations corporatives, de l'origine et des qualifications de leur personnel, il semble que l'unique facteur qui les rassemble est leur présence dans l'offre de services reliés à la violence sur le marché mondial. Nous nous proposons donc de faire une revue critique de la littérature portant sur le marché des services militaires privés afin de dégager les principaux modèles typologiques de ces acteurs. Nous tenterons d'en évaluer la validité en les confrontant à la réalité complexe de l'industrie des services militaires privés. Cette étude ne vise donc pas à discuter les causes ou les effets de la privatisation de la sécurité⁴, mais plutôt de faire le point sur les percées dans la théorisation des acteurs de ce phénomène.

³ Kim Richard Nossal, «Global Governance and National Interest : Regulating Transnational Security Corporations in the Post-Cold War Era», *Melbourne Journal of International Law*, 17, 2001, <http://kirra.austlii.edu.au/au/journals/MelbJIL/2001/17.html>.

⁴ À ce sujet voir: Deborah Avant, *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge University Press, New York, 2005.; David Isenberg, *Soldiers of Fortune Ltd.: A Profile of Today's Private Sector Corporate Mercenary Firms*, Center For Defense Information Monograph, novembre 1997;

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Dans le deuxième chapitre, nous nous pencherons sur trois propositions de typologie : la division entre firmes militaires privées et firmes de sécurité privée, la typologie de la «*pointe de lance*» de Peter W. Singer, puis finalement, la variante de cette dernière proposée par Deborah Avant. Enfin, dans le troisième chapitre, nous ferons une étude plus fondamentale des assises théoriques généralement semblables de ces trois modèles afin de relever des limites qui leur sont inhérentes. Préliminairement, nous présenterons, l'approche usuelle face aux services militaires privés, qui se retrouve chez ces auteurs. Elle consiste à situer ce phénomène relativement à une similarité ou à une discontinuité face au mercenariat d'autres temps. Il nous incombe donc, en premier lieu, de décrire le concept de mercenaire et ses implications. C'est suite à la mise en perspective de ce concept, qui sert de toile de fond aux questionnements actuels, que nous analyserons les différentes typologies des services militaires privés.

Singer, *op. cit.* ; David Shearer, *Private Armies and Military Intervention*, Londres, International Institute for Strategic Studies, Adelphi Paper no. 316, février 1998; Thomas K. Adams, «*The New Mercenaries and the Privatization of Conflict*», *Parameters*, 29, 2, été 1999, pp. 103-116.

Philippe Dufort

Chapitre 1

Le Mercenariat d'hier et d'aujourd'hui

Une grande variété de personnes, d'activités et d'organisations participent, d'une façon ou d'une autre, à la production de la violence organisée privée. Elles peuvent être des soldats étrangers enrôlés dans les armées nationales, des volontaires, des firmes internationales, des groupes ou des milices armées et des mercenaires. Dans ce chapitre, nous nous intéresserons à ces derniers, tels qu'ils se présentent lors de la seconde moitié du XX^e siècle, et tout particulièrement à leur évolution vers ce que certains désignent comme le mercenariat entrepreneurial⁵.

Comme nous le verrons, c'est fondamentalement sur une opposition binaire, entre continuité ou distinction des anciennes et nouvelles formes d'acteurs privés de la violence, que se formulent les argumentaires présentés sur la scène politique par les partisans et les opposants à la privatisation des services militaires privés. Les premiers verront dans les firmes militaires privées un service pouvant être marchandé normalement et rejettent unanimement l'étiquette de mercenaire nouveau genre⁶. Ils mettent de l'avant, comme base légitimante, son efficacité et les mécanismes de marché. Les opposants, quant à eux, présentent ces services comme une simple variante du mercenaire illégitime de type *les affreux* rendu funestement fameux au vingtième siècle. Nous présenterons donc ici les caractéristiques des formes classiques et nouvelles de mercenariat qui servent de toile de fond à l'ensemble du débat actuel quant à la légitimité des acteurs de l'industrie des services militaires privés.

⁵ Philippe Chapleau et François Misser, *Mercenaires S.A.*, Paris, Desclées de Brouwer, 1998.

⁶ Christian Olsson, «Vrai processus et faux débats : perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privées», *Cultures et conflits*, 52, 2003, <http://www.conflits.org/document.php?id=975>.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Mercenariat classique

Au XX^e, comme au XXI^e siècle, une définition du mercenaire se doit de prendre en compte différents aspects de ce phénomène. D'abord, il fait généralement consensus qu'un mercenaire est un individu combattant pour un employeur distinct de son État d'origine⁷. Sa relation à la guerre n'est pas dictée par l'appartenance à une communauté politique ou religieuse, mais plutôt par des motivations pécuniaires personnelles à court terme⁸. Il s'agit de professionnels faisant commerce de la guerre en établissant une relation éphémère et contractuelle avec un client. Ils sont habituellement recrutés par des circuits visant à brouiller les pistes afin d'éviter les poursuites légales. Les groupes de mercenaires sont temporaires, ne disposent pas d'un équipement sophistiqué et ne possèdent pas d'un haut degré d'organisation. Ces faiblesses ne leur permettent donc pas d'accomplir des tâches complexes outre le combat⁹.

Cette définition se réfère au mercenariat individualisé ayant été particulièrement courant durant la guerre froide. Malgré sa délégitimation et sa marginalisation, le mercenaire eut un rôle important durant la décolonisation dans plusieurs régions du globe. Certains se sont rendu fâcheusement célèbres pour leurs actions violentes à travers le monde comme l'Allemand 'Black' Jacques Schramme, les Belges Roger Bracco et Christian Tavernier, le Français Bob Dénard et l'Irlandais «Mad» Mike Hoare¹⁰.

Ce type de mercenariat est lié par ses origines et sa pratique à la lutte au communisme, aux mouvements sécessionnistes, à l'instabilité et à la conservation des structures

⁷ Comité international de la Croix Rouge (CICR), *Convention internationale contre le recrutement, l'utilisation, le financement et l'instruction des mercenaires*, 4 décembre 1989, <http://www.icrc.org/dih.nsf/FULL/530?OpenDocument>.

⁸ Yvon Garlan, *La guerre dans l'antiquité*, Paris, Nathan, troisième édition, 1999, p.67.

⁹ Singer, *op. cit.*, p.43.

¹⁰ Philippe Chapleau, «De Bob Denard aux sociétés militaires privées à la française», *Cultures et conflits*, 52, 2003, <http://www.conflits.org/document977.html>.

Philippe Dufort

coloniales.¹¹ Avec les métamorphoses de la structure du système international des années 90, le marché militaire privé s'est aussi transformé. Le mercenaire oeuvrant à titre individuel fut déclassé par une nouvelle forme d'organisation découlant de la privatisation à grande échelle des services militaires traditionnellement rendus par l'État.

Un nouveau mercenariat entrepreneurial ou firme militaire privée

Avec la fin de la guerre froide, des firmes militaires privées apparaissent sur le marché mondial depuis l'Angleterre, les États-Unis et l'Afrique du Sud. Durant les années 90, le marché occupé par ces firmes connut une croissance deux fois plus rapide que le taux du Dow Jones Industrial Average¹². Les évaluations du secteur privé estimaient à 55,6 milliards de dollars américains la valeur de ce marché en 1990. En 1997, ces évaluations projetaient qu'il atteindrait une taille de 202 milliards en 2010¹³. Dépassant ces évaluations, qui pouvaient sembler exagérées dix ans auparavant, le secteur cumula 3000 contrats d'une valeur totale de 300 milliards du département de la Défense étasunienne en 2004 seulement¹⁴.

Bien que répondant fondamentalement à la même dynamique relationnelle face à la guerre que le mercenaire du XX^e siècle, ces firmes en diffèrent quant à leur structure organisationnelle, à leur capacité et à leur légalité. La dynamique du débat entourant l'(in)existence de nouveaux mercenaires se situe donc dans une appréciation des différences et des similarités entre les formes passées du mercenariat et l'industrie des services militaires contemporaines.

La montée en importance de cette industrie est perçue, chez ses détracteurs, comme une évolution du phénomène du mercenariat classique sous une forme nouvelle. C'est le cas, par

¹¹ David Shearer, «Private Military Forces and Challenges for the Future», *Cambridge Review of International Affairs*, 13, 1, automne, 1999, pp. 80-94

¹² Kelly, *op. cit.*

¹³ Equitable Securities Corporation, *Equitable Securities Research*, 27 août 1997, cité dans Avant, *op. cit.*, p.8.

¹⁴ International Consortium of Investigative Journalists, *The Business of War: Privatizing Combat, the New World Order*, The Center for Public Integrity, Washington DC, 2002, p. 2, cité dans Avant, *op. cit.*, p.8.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

exemple, pour Chapleau et Misser qui considèrent le *mercenariat entrepreneurial* comme « un ensemble hétérogène de firmes privées déclarées, au statut légal et spécialisé dans la sécurité ou dans le domaine militaire¹⁵. » C'est au sein d'une approche, se réappropriant le concept de mercenaire, que l'on étudie les firmes offrant des services militaires comme une évolution historique. Cette évolution prend racine dans la situation particulière des années 90 comme dans les caractéristiques propres à ces firmes et propulsera cette industrie au rang d'acteur prépondérant sur le marché militaire privé.

D'une part, ce sont les caractéristiques inhérentes du mercenariat entrepreneurial qui lui permettront d'acquérir sa prépondérance actuelle. Calque de la structure d'une corporation, il bénéficie de la légalité des entreprises et du financement à grande échelle de la finance globalisée. Pour chaque contrat, on cherche à faire un bénéficiele profit non pas au niveau individuel, mais plutôt au niveau de l'organisation. Ces nouvelles caractéristiques et cette forme institutionnelle permettent au mercenariat d'accroître ses capacités et d'offrir des services militaires complexes nécessitant du matériel coûteux et une main d'œuvre spécialisée à plusieurs clients dans différents lieux simultanément.¹⁶ Ces organisations mercenaires surpassent les Dénard et Hoare pour la qualité, la diversité et l'efficacité des services offerts.

D'autre part, les auteurs des typologies que nous étudierons situent dans le contexte de la fin de la guerre froide les conditions propices au développement du mercenariat. Et ce, plus particulièrement quand il s'agit de la démobilisation de militaires pour leur recrutement, de la privatisation du secteur de la sécurité créant des niches importantes dans le marché militaire et de l'éclatement de conflits locaux fournissant autant d'occasions d'affaires¹⁷. Ces auteurs expliquent donc les causes de l'émergence du marché des services militaires privés par une

¹⁵ Chapleau et Misser, *op. cit.*

¹⁶ Singer, *op. cit.* p.47.

¹⁷ Caroline Holmqvist, *Private Security Companies: The Case for Regulation*, SIPRI Policy Paper No. 9, SIPRI: Stockholm, janvier 2005, <http://www.sipri.org/contents/publications/Policypaper9.html>.

Philippe Dufort

augmentation autant au niveau de l'offre que de la demande de ce genre de services.

C'est donc pour des raisons contextuelles et inhérentes au phénomène que le mercenariat individualisé, bien que toujours présent dans les conflits, n'est certes plus aujourd'hui, aussi important que son nouveau concurrent corporatif. La caractérisation du mercenariat par sa nouvelle dimension corporative permet de contextualiser historiquement le phénomène des services militaires privés et ainsi de saisir la rapidité et l'importance de son expansion actuelle. Par contre, cette approche comporte plusieurs désavantages.

Orientation et limites du débat sur les 'mercenaires'

Le débat sur les mercenaires *entrepreneuriaux* est d'abord et avant tout polémique. Ainsi, par le traitement de cette question, les auteurs que nous étudierons s'inscrivent dans un débat politique plus large qui concerne la légitimité des acteurs de ce marché des services militaires. L'intégration du concept de mercenaire *entrepreneurial* permet de mieux comprendre les évolutions des formes de services militaires privés depuis la fin de la guerre froide. Par contre, poser les bases du débat concernant les firmes militaires privées autour du concept de mercenaire structure les positionnements possibles par rapport au point de repère *wébérien* du monopole de la violence légitime par l'État. Les mercenaires y représentent donc une forme de violence toujours illégitime. Le cadre théorique gravitant autour de cet a priori réduit les possibilités de positionnement à un catalogue binaire, bien qu'antinomique, de continuité ou de discontinuité.

En conséquence, les partisans de la privatisation de la sécurité se basent sur le présupposé de l'efficacité supérieure du marché face à l'État pour légitimer l'usage de cette alternative aux moyens de la violence étatique dans les situations de crise¹⁸. L'argumentaire de légitimation se basera, quant à lui, sur la normalisation du commerce sécuritaire et sa différenciation avec

¹⁸ Les auteurs les plus reconnus dans le monde anglo-saxon, tels que Shearer, Singer et Avant, adoptent cette perspective.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

les formes antérieures de violence privée. À l'opposé, la fondation wébérienne de l'État lui accorde la prééminence dans la sphère sécuritaire et confine tous les acteurs militaires privés dans l'illégitimité complète¹⁹. Conséquemment, d'un côté comme de l'autre, la question se résume à établir des parallèles entre la forme classique et contemporaine de violence privée afin d'en démontrer les différences ou les similarités. Et ce, principalement par une étude quantitative et fonctionnelle du recrutement, du financement, de l'organisation et des rôles de ces firmes.

Bien que réductrice dans son traitement de la légitimité des acteurs, cette approche a tout de même le mérite de mettre en évidence l'ampleur actuelle et la croissance accélérée des services militaires privés. Elle remet à l'avant-scène l'importance de mieux comprendre ce phénomène afin de l'orienter, de le réguler. Les choix théoriques et la conceptualisation de sa légitimité qui en découle auront un impact sur l'approche du législateur. À la base d'une théorisation heuristique des services militaires privés réside le besoin d'un cadre conceptuel structuré de manière à ne pas occulter la dynamique essentielle du mercenariat □ l'interaction des impératifs de la guerre et du marché. Il est important de garder en tête les implications de l'intégration du concept de mercenaire fournissant les bases des constructions typologiques que nous analyserons à présent.

¹⁹ Olsson, *loc. cit.*

Philippe Dufort

Chapitre 2

Retour sur les typologies étudiées

Plusieurs tentatives de catégorisation furent proposées par les chercheurs afin de mieux cerner les causes, la dynamique et les conséquences de l'émergence d'un ample marché de services militaires. Nous retiendrons de ces dernières trois propositions de typologie : la division entre compagnies militaires privées (*Private Military Companies* ou CMP) et compagnies de sécurité privée (*Private Security Companies* ou CSP); la catégorisation selon les types de services offerts par les firmes (Singer); la classification selon les caractéristiques du contrat au sein du marché militaire privé (Avant)²⁰. Nous présenterons chacune des typologies proposées en tentant d'en relever les limites et les points forts en les confrontant aux pratiques de l'industrie des services militaires.

De la Typologie

Avant de s'attaquer à cette analyse, voyons ce que nous entendons par une typologie. Définie, selon l'*Oxford American Dictionary* comme la « science de la classification », la construction de types a un but nettement pratique. Il s'agit de conceptualiser des instruments théoriques qui permettront de mettre en perspective des faits caractéristiques, d'en dégager la singularité et de les rapprocher à d'autres phénomènes similaires. Essentiellement descriptive, une typologie ne vise pas, en soi, à expliquer les causes du phénomène ni à en prédire les effets. En somme, une typologie a un rôle primordialement

²⁰ Nous écartons les typologie fondamentalement basée sur des catégorisations duelles des firmes selon leur nature internationale / national, externe / interne, défensive / offensive, active / passive. Elles ne représentent pas la complexité du phénomène et des mutations dans la politique globale et se réduisent finalement à des variantes typologiques possédant les mêmes caractéristiques que la plus commune opposition CSP/CMP dont nous traiterons.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

classificatoire et vise l'efficacité afin de construire des catégorisations heuristiques²¹.

En contrepartie à ce pragmatisme, cette démarche comporte certaines limites quant à la portée de l'analyse. Traditionnellement, la construction de type se base sur une conception essentialiste et empiriste des phénomènes humains. Aussi, la classification typologique prend ses racines dans le positivisme. Le choix de critères de clivage vise à dégager des lois internes à un phénomène dont les éléments forment, à première vue, un ensemble difficilement pénétrable. Le souci épistémologique n'y est tout simplement pas. Et comme nous y reviendrons en toute fin de notre analyse, les principales limites de la démarche théorique des auteurs étudiés résident dans la non-réflexivité et l'angle explicatif. En effet, la prise en compte des prémisses qui résident aux fondements de la typologie, en général, et des classifications étudiées, plus en particulier, représente un aspect essentiel à considérer afin d'évaluer la pertinence de ces tentatives de théorisation. N'en demeure, malgré ces limitations, que les apports des typologies sur lesquelles nous nous penchons maintenant représentent des bases pertinentes à la compréhension de dynamiques et de caractéristiques de l'industrie des services militaires privés.

Typologie des compagnies militaires privées et des compagnies de sécurité privée

La distinction la plus courante, autant au sein des milieux universitaires et politiques qu'au sein du secteur privé, est la division²² entre compagnies militaires privées (CMP) et

²¹ William Croft, *Typology and Universals*, Press Syndicate of the University of Cambridge, Cambridge, 2003.

²² Foreign and Commonwealth Office, *Dealing with Private Military and Security Companies in Iraq*, <http://www.fco.gov.uk/Files/KFile/Contacts%20with%20CMPs%20minute.doc>; Sammi Makki et al., *Private Military Companies and the proliferation of small arms: regulating the actors*, International Alert Briefing 10, 2001, http://www.international-alert.org/pdf/pubsec/Btb_brf10.pdf; Beyani, Chaloka et Damian Lilly, *Regulating private military companies: options for the UK Government*, International Alert, 2001, <http://www.international-alert.org/publications/getdata.php?doctype=Pdf&id=228&docs=633>; Scott C. Goddard, *The Private Military Company: A Legitimate International Entity Within Modern Conflict*, Faculty of the U.S. Army Command and General Staff College,

Philippe Dufort

compagnies de sécurité privée (CSP). Les CSP sont habituellement considérés comme des compagnies offrant des services défensifs visant la protection de personnes et de propriétés. Tandis que les CMP fournissent des services offensifs ayant un impact militaire tels que l'entraînement, le combat et la prise de territoire²³.

Cette division binaire apparaît chez différents auteurs avec des dénominations variables (passive et active, défensive et offensive ou policière et militaire). Il est vrai qu'elle représente des créneaux distincts de marchés. Par contre, la complexité des situations concrètes la rend problématique pour plusieurs raisons. D'abord, les pratiques des firmes sont influencées par la diffusion des technologies militaires de surveillance et de coercition qui entraîne un *continuum technologique* entre CSP et CMP. Une tâche qualifiée de défensive dans une situation peut avoir des impacts offensifs dans une autre²⁴. Accentuées par l'intégration financière, les passerelles concrètes brouillant la distinction se situent aussi au niveau de l'utilisation d'un même personnel, surtout puisé chez des anciens membres des forces spéciales, pour les différentes tâches. En résulte que les impératifs circonstanciels peuvent faire qu'une CSP adoptera aisément des actions nettement plus offensives si nécessaires. De plus, dans les dynamiques des conflits internes contemporains, les territoires ou installations que les CSP défendent sont souvent des sources importantes de financement ou de communication pour certaines parties au conflit. L'arrivée - ou des actions de la firme - est fréquemment perçue comme une agression par les adversaires du contracteur²⁵. La relativité du statut défensif d'une firme est d'ailleurs accentuée par les nouvelles doctrines tactiques qui ne font plus la démarcation entre les implications défensives et offensives²⁶.

Fort Leavenworth, Kansas, 2001. p. 8; Kier A. Lieber, «Grasping the Technological Peace: The Offense Defense Balance and International Security», *International Security* 25, 1, été 2000, pp. 179-206.

²³ Singer, *op. cit.*, p.89; Holmqvist, *loc. cit.*, p.6; Avant, *op. cit.*, p.1.

²⁴ Holmqvist, *op. cit.*, p.5.

²⁵ Singer, *op. cit.*, p.89

²⁶ Shearer, *loc.cit.*

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

De surcroît, cette catégorisation ne tient pas lorsque confrontée à la complexité du marché. Les firmes multinationales offrant des services violents ou relatifs à la conduite de la guerre opèrent habituellement sur différentes sphères simultanément. Ainsi, une firme se déclarant comme une CSP peut très bien conduire des opérations très agressives sur un autre continent ou dans un futur très rapproché vu la flexibilité des services offerts²⁷.

Par ailleurs, la distinction, entre CSP et CMP, comporte un fort bagage normatif qui compromet sa véritable utilité théorique. Cette étiquette apposée à chaque firme est influencée par des intérêts économiques ou au contraire par le désir de renforcer le contrôle sur le marché. Les entreprises de ce secteur sont facilement enclines à s'autoproclamer fournisseuses de services de sécurité défensifs afin d'asseoir la légitimité et réduire les risques de réglementation de leur activité. En effet, suite à la tentative de catégorisation visant la légalisation du gouvernement britannique, des variantes furent proposées par des lobbys de l'industrie²⁸. Ces propositions, qui tendent à inclure davantage de firmes dans le champ des CSP que des CMP, démontrent l'importance qu'on attribue au débat entourant la théorisation des services militaires privés pour le futur de ce marché.

En somme, cette division est difficile à maintenir à cause du rapprochement croissant entre les tâches militaires traditionnelles et les activités de sécurité dans les guerres contemporaines ainsi que la variété de services qu'une firme peut fournir²⁹. Bien qu'heuristiquement limitée au niveau conceptuel, la distinction entre CSP et CMP, demeure tout de même largement répandue vu son instrumentalisation politique par les tenants et les opposants à la réglementation³⁰.

²⁷ Singer, *op.cit.*, pp.89-91.

²⁸ Doug Brooks, *Protecting People: The CMP Potential, Comments and Suggestions for the UK Green Paper on Regulating Private Military Services*, Alexandria, International Peace Operations Association, 25 juillet 2002, www.hoosier84.com/mspconceptualization.html.

²⁹ Avant, *op. cit.*, pp.1-2.

³⁰ Shearer, *loc. cit.*

Philippe Dufort

La typologie des firmes de Paul W. Singer □ «**La pointe de lance**»

Dans un ouvrage essentiellement descriptif, Singer nous propose une typologie de l'industrie rompant avec les dualités simplistes. Il identifie le fondement de la dynamique des services militaires dans sa nature hybride qui fait jouer simultanément sur les acteurs impliqués les impératifs militaires et économiques. Sa typologie tente donc de faire un pont entre ces deux champs d'étude afin de mieux cerner le phénomène.

Il rejette donc la dichotomie CSP-CMP et regroupe les firmes du secteur sous le concept de *Firme Militaire Privée* (FMP) qu'il définit comme suit :

They are new business organizations that trade in professional services intricately linked to warfare. They are corporate bodies that specialize in the provision of military skills [...] FMPs deliver to consumers a wide spectrum of military and security services, once generally assumed to be exclusively inside the public context³¹.

Influencée par la micro-économie, la typologie de Singer utilise la sous-division des sous-contractants du milieu des affaires (fournisseur de service, société consultative, fournisseur de sorties périphériques). Du milieu militaire, il emprunte l'échelle relative au degré de rapprochement des combats afin de catégoriser la firme selon sa location sur le champ de bataille (sur le théâtre général, sur le théâtre de guerre ou à l'avant, sur le théâtre d'opérations).

Singer soutient que les divisions des entreprises sous-contractantes et des unités militaires sont analogues chacune dans leurs champs et peuvent donc être amalgamées. C'est de la fusion de ces deux typologies graduées, l'une empruntée à la micro-économie et l'autre au jargon militaire, qu'il divise l'industrie militaire privée en trois types □ (1) firme militaire prestataire; (2) firme militaire consultative; (3) firme militaire de soutien. Les critères de la *gamme des services* et du *niveau de la*

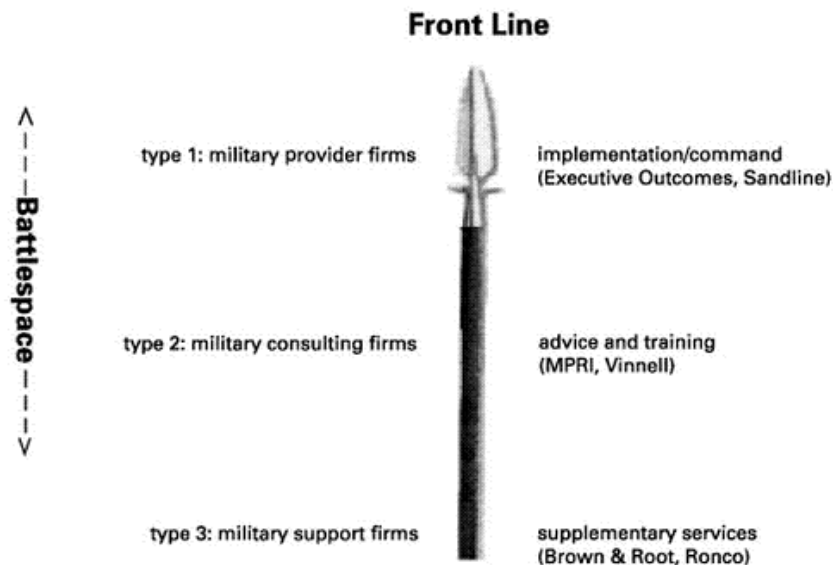
³¹ Singer, *op. cit.*, p.8.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

force, qu'une firme peut offrir, servent à la positionner dans la gradation de la typologie de Singer qu'il représente sous l'analogie de la «*pointe de lance*».

Graphique 2-1

La typologie de la «*pointe de lance*» de Singer les firmes distinguées selon la gamme des services et le niveau de la force



Source : Singer, P. W. *Corporate Warriors*, 2003, p.73.

Premier type : *Les firmes militaires prestataires*. Elles fournissent des services au premier rang du champ de bataille, en s'engageant plus ou moins directement dans les opérations de combat, comme unités ou spécialistes (par exemple : pilote de combat ou commandant direct d'unités). Elles s'adressent généralement à une clientèle possédant une capacité militaire

Philippe Dufort

relativement faible et confrontée à une menace immédiate. (Exemples □ Sandline, Executive Outcomes)³².

Deuxième type □ *Les firmes militaires de consultation*. Elles offrent des services consultatifs ou de formation qui permettent au client de mieux comprendre et de remodeler leur environnement stratégique, opérationnel et tactique. Elles s'intègrent à tous les niveaux de l'organisation du client exception faite de la ligne de front. Et c'est la distinction critique avec les firmes militaires prestataires. Les clients sont souvent engagés dans un processus de réforme ou d'augmentation des capacités militaires et désirent une collaboration plus importante et à long terme. (Exemples □ Levdan, Vinnel et MPRI)³³.

Troisième type □ *Les firmes militaires de soutien*. Elles fournissent des services d'aide et de soutien non létaux incluant l'appui logistique, le soutien technique, l'approvisionnement et le transport. Elles se spécialisent dans des tâches périphériques aux activités du client en offrant des possibilités et une efficacité que le client ne peut soutenir. Ce dernier, qui est le plus souvent engagé dans des interventions de longue durée, peut se concentrer sur le champ tactique. Ce secteur représente, selon Singer, la plus importante part de la privatisation militaire autant pour son étendue que pour ses revenus. (Exemples □ Halliburton, Strategic Communications Lab, Tibbet and Britten)³⁴.

La typologie de Singer, classifiant les firmes militaires privées dans ces trois secteurs de services, présente plusieurs avantages. Premièrement, elle permet d'observer les transformations ayant cours, globalement, au sein de l'industrie et, spécifiquement, dans chacune de ses branches. En effet, une approche par types de services permet d'étudier le développement des différents services au sein de l'industrie, et ce, indépendamment les unes des autres ou en combinant certains d'entre eux. Deuxièmement, elle rend possible une caractérisation efficace des types de firmes, à un moment donné,

³² *Ibid.*, pp. 92-95.

³³ *Ibid.*, pp. 95-97.

³⁴ *Ibid.*, pp. 97-100.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

plutôt que de tenter de juger chaque firme au cas par cas³⁵. Ce système de classification des firmes permet de percevoir l'interrelation entre les dynamiques économiques et militaires dans l'organisation des firmes. Bien que Singer ait peu exploré cette voie, la comparaison avec la microéconomie apporte des enrichissements en termes de caractérisation des structures entrepreneuriales de chacun des types de firme.

Quoique cette typologie ait bien soulignée la double dynamique régissant le comportement des acteurs corporatifs du marché des services militaires, c'est dans son opérationnalisation dans le temps qu'elle présente ses lacunes les plus évidentes. La stabilisation du marché demeure faible à l'heure actuelle, malgré la tendance à la consolidation. En conséquence, les caractéristiques des firmes, s'échelonnant en termes de gamme de service et de niveau de force, varient et ne permettent pas de les catégoriser définitivement dans un des trois secteurs proposés. D'une part, une structure flexible caractérise plusieurs firmes de l'industrie. Avec un cadre permanent minimum, ces dernières fonctionnent par la contraction de personnel et la location d'équipement adapté à chaque nouveau contrat³⁶. Elles se déplacent donc d'un type à l'autre pour les besoins du contrat. D'autre part, la tendance des firmes multinationales à la consolidation et aux fusions, qui touche également les FMP³⁷, entraîne un nombre croissant de firmes à œuvrer, en permanence, dans plusieurs secteurs. Ainsi, une FMP peut très bien fournir des services de soutien dans un théâtre et au même moment mener des opérations tactiques sur un autre continent. Finalement, certains services offerts chevauchent les divers types. De bon exemples de ces cas sont les firmes offrant de l'entraînement et qui en observent les résultats sur le champ de bataille. Elles sont potentiellement beaucoup plus directement impliquées qu'elles ne le laissent entendre comme dans le cas *Operation Storm* d'août 1995 impliquant possiblement MPRI dans l'offensive croate³⁸.

³⁵ *Ibid.*, p. 92.

³⁶ Holmqvist, *loc. cit.*, p.6.

³⁷ Singer, *op. cit.*, p.83.

³⁸ *Ibid.*, pp. 126-127.

Philippe Dufort

En définitive, malgré la difficulté à rendre la complexité et les transformations des opérations des firmes, la typologie de Singer représente une avancée importante dans le processus de réorganisation conceptuelle par la mise en interrelation des dynamiques du marché et du militaire et par sa distinction entre les types de services offerts au sein du marché. Et c'est largement sur ces bases qu'Avant a formulé une autre proposition.

La typologie des contrats de Deborah D. Avant

L'objectif d'Avant, dans son ouvrage *The Market for Force*, est davantage d'expliquer les effets de la privatisation de la sécurité que de dresser un portrait théorique des acteurs corporatifs du marché de la sécurité privée. S'appuyant sur une approche institutionnaliste, elle se concentre sur l'incidence de la privatisation sur trois formes de contrôle (fonctionnel, politique et social). Afin de définir les mécanismes institutionnels et les processus politiques influençant le contrôle, elle puise des concepts autant chez les rationalistes et les économistes que chez les sociologues et les constructivistes³⁹. Elle identifie ensuite les différentes variables (force de l'État, nature des services privatisés, relation entre militaires et civils, etc.) permettant de comprendre pourquoi une expérience de privatisation accroîtra ou diminuera chacun de ces types de contrôle.

La présentation théorique des unités analysées n'y est malheureusement pas définie de façon extensive. Néanmoins, l'originalité et le potentiel heuristique de sa proposition méritent que nous nous y attardions. Se basant sur la division des types de services de Singer, Avant fournit une variante à cette typologie qui contourne les limites de la classification par le concept de firme de Singer que nous venons de décrire (enchevêtrements complexes et changements rapides dans les types de services offerts). Le point central de la nouvelle typologie d'Avant est dans la transposition de l'objet d'étude de la firme vers le contrat.

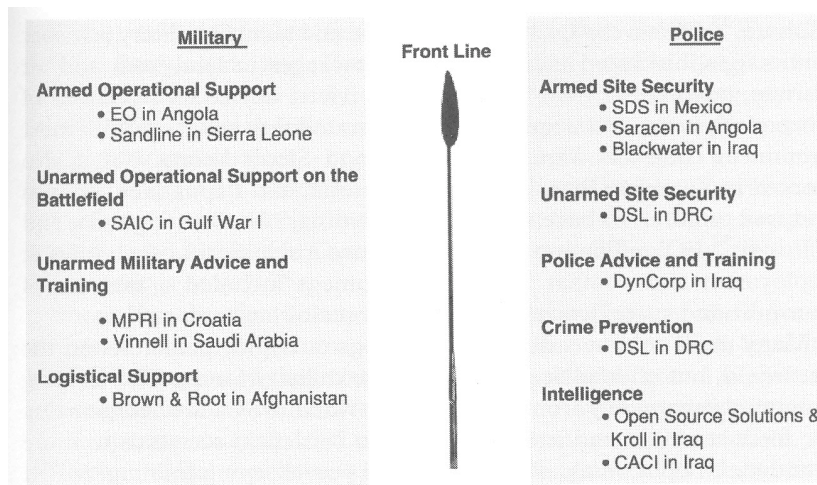
³⁹ Avant, *op cit.*, p.254.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Avant considère principalement comme source d'information les caractéristiques des contrats à proprement parler, qui stipulent la vente de services de sécurité par une firme. Comme nous le verrons, cette procédure comporte des avantages au niveau de l'étude du marché dans le temps, mais pose des problèmes importants quant à la cueillette d'informations représentant les pratiques de façon fiable.

Graphique 2-2

Variante de Deborah D. Avant de la typologie de la «*pointe de lance*» les contrats distingués



Source : Avant, Deborah D., *The Market for Force*, 2005, p.17.

Nous avons déjà présenté la gradation selon la gamme des services et du niveau de la force, de Singer, qu'Avant reprend dans sa typologie des types de contrats⁴⁰. Par contre, dans ce cas-ci, l'objet d'étude est la relation contractuelle entre le client et la firme sur un théâtre donné pour la durée de

⁴⁰ Avant. *Op. Cit.*, p.17.

Philippe Dufort

l'engagement et non la firme en soi comme chez Singer. Malheureusement, l'auteure présente très brièvement sa variante typologique. Ainsi, bien que l'idée semble prometteuse, Deborah D. Avant n'a pas expliqué extensivement ses concepts. Comme nous avons déjà exploré la gradation de la *pointe de lance*, nous présenterons la variante d'importance à la gradation de Singer □ la catégorisation parallèle des *services de sécurité* et des *services militaires*.

1. *Services Militaires (Externe)*. Les services externes sont associés chez Avant à la protection des frontières et à une dynamique militaire. Ces services sont subdivisés selon l'échelle de Singer à la différence qu'Avant juge les contrats impliquant des opérations de combats directs comme une pratique négligeable vu sa faible occurrence. Ainsi, elle conclut d'isoler ces derniers en subdivisant le premier type de firme de Singer (firmes militaires prestataires) en deux sous catégories. Le premier type de contrat renvoie au soutien opérationnel armé (*Armed Operational Support*) et inclut donc ces opérations de combat. Ce type de contrat est répertorié en nombre insuffisant et est négligeable. Le second type, *Unarmed Operational Support On the Battlefield*, correspond au déploiement de personnel de soutien sur le champ de bataille (service d'aviation de transport et de surveillance par exemple). Pour le reste, Avant reproduit généralement la typologie de la pointe de lance en l'appliquant aux contrats.

2. *Services de Police (Interne)*. Avant dédouble sa typologie en recréant la dichotomie interne-externe. Ainsi, en parallèle, elle inclut les services de sécurité *policier*. Elle y case les firmes offrant des services plus près du rôle traditionnellement associé aux activités policières (*Armed Site Security Unarmed Site Security, Police Advice and Training, Crime Prevention, Intelligence*). Ce secteur comporte davantage de firmes plus anciennes telles que Pinkertons ou Wackenhut. On y retrouve également des firmes militaires privées de dernière génération tels que DSL qui œuvre pour le compte des USA afin d'assurer la garde des ambassades à l'étranger ou Dyncorp qui obtint en 2003 le contrat d'entraîner la nouvelle police en Irak.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

3. *Sécurité interne et externe (Opérations spéciales)*⁴¹. Avant mentionne aussi une troisième catégorie de contrats – les offres de capacitation dans la lutte anti-insurrectionnelle, antiterroriste ou autres opérations spéciales. Ces contrats visent à combattre *des criminels internationaux* (en opposition à des organisations militaires). Cette dernière catégorie fait donc le pont entre les deux premières et représente les contrats hybrides.

En somme, la typologie d'Avant récupère les avantages de la proposition de Singer au niveau de l'intégration des considérations économiques et militaires par l'utilisation de la gradation selon la gamme des services et du niveau de la force. Elle réussit à éliminer la rigidité du cadre de Singer en transposant l'objet d'étude vers le contrat. Cela permet de mieux percevoir les changements rapides dans l'évolution des firmes et la grande variété de leurs opérations. Par contre, deux aspects de cette typologie sont fortement problématiques – l'accès à une information fiable par l'étude des contrats et la dichotomie interne/externe dans l'étude du marché.

Avant fait l'étude du marché des services militaires privés en étudiant les termes des contrats liant les firmes à leurs clients. Cette méthodologie pose des problèmes. L'information disponible à l'étude est fournie selon le bon vouloir des firmes de ce secteur. La fiabilité des résultats en est donc réduite. En effet, comme nous l'avons mentionné précédemment, les intérêts des firmes à contrôler l'image du marché des services militaires privés menace l'objectivité et la représentativité des sources disponibles. Plusieurs raisons amènent les firmes militaires privées à être plus discrètes quant à leurs activités.

Premièrement, la relation particulière entre la sécurité et la confidentialité fait que les détails des contrats entre les firmes et leurs clients sont rarement publics. En effet, à l'accès à l'information et la transparence sont opposées les contraintes de la confidentialité d'informations *sensibles* pour le client et les restrictions de diffusion relatives à la conduite des missions⁴². Par exemple, le degré d'implication de MPRI auprès des Croates

⁴¹ *Ibid.*

⁴² Olsson, *loc. cit.*

Philippe Dufort

en 1994 dans l'*Opération Storm* est difficilement déterminable et les témoignages et preuves écrites demeurent contradictoires⁴³.

Deuxièmement, les expériences passées démontrent que les firmes ayant bénéficié pour un temps de la médiatisation des missions particulièrement impliquées dans des combats directs subissent ultérieurement une très forte pression. En effet, Executive Outcome et Sandline sont deux entreprises, aujourd'hui dissoutes, qui se laissèrent porter par l'attention étendue qu'avaient attirée sur elles leurs opérations incluant des déploiements de personnel armé sur des théâtres de combat. Par exemple, en 1993, Executive Outcome prit le crédit pour les opérations qu'elle mena en Angola pour le compte du gouvernement. Sa participation marqua un tournant majeur dans le conflit à l'avantage du gouvernement. Et ce, notamment en 1993, par la reprise directe des mains de l'UNITA d'installations pétrolières représentant une source de revenus majeure⁴⁴. Ses opérations violentes permirent au gouvernement de son État hôte, l'Afrique du Sud, de légiférer sur l'exportation des services militaires privés. Des épisodes semblables amenèrent les FMP à moins publiciser leurs actions controversées.

Troisièmement, le débat autour de la régularisation de cette industrie amena aussi plus directement les grandes firmes à soigner leur image sur la scène internationale. Ces dernières ont intérêt à convaincre les législateurs internationaux que le *soft law* (code de conduite ou énoncés d'éthique de l'industrie) suffit à encadrer leurs pratiques. De plus, certains clients sont particulièrement sensibles à l'image des compagnies qu'ils embauchent tels que les organisations humanitaires privées ou publiques.

C'est donc sur la base de sources douteuses qu'Avant fait remarquer que les contrats mentionnant des opérations de combats directs sont trop peu fréquents pour être considérés. Vu la nature même de ces opérations et de ces services, il est probable que les signataires de ce type de contrats préfèrent maintenir la confidentialité de leurs opérations.

⁴³ Singer, *op. cit.*, pp. 103-106.

⁴⁴ *Ibid.*, pp. 101-118.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

La seconde lacune de la typologie d'Avant est au niveau de la dichotomie interne/externe dans l'étude du marché des services militaires. En effet, tout comme la distinction CSP / CMP, la division entre services policiers et militaires ne résiste pas à la complexité des pratiques. Comme nous l'avons vu, la dynamique des conflits, l'intégration des marchés et l'uniformisation technique démontrent la dé-différenciation de la sécurité intérieure de la sécurité extérieure dans le secteur privé. En conséquence, l'approche par un concept englobant l'ensemble des types, les FMP de Singer, demeure une avenue plus prometteuse.

Somme toute, le principal apport de la typologie d'Avant réside dans sa proposition de déplacer l'objet d'étude de la firme vers le contrat. Il s'agit d'une approche plus souple face à la complexité et à l'effervescence de l'industrie des services militaires privés. Un questionnement méthodologique serait, par contre, à approfondir afin d'évaluer les avenues possibles afin d'éliminer les contraintes à la recherche imposées par la faible fiabilité des sources. Définitivement, la division binaire qu'elle inclut à sa variante du modèle de la *pointe de lance* réintègre les flous et les impropriétés qui caractérisaient la dichotomie CSP / CMP.

Résumé synthèse

Avant d'entreprendre une analyse des fondements théoriques des typologies que nous venons de décrire, il semble opportun de faire une synthèse de nos observations précédentes. Nous nous sommes d'abord attardé, dans le premier chapitre, à l'angle d'approche généralement adopté face au phénomène de l'industrie des services militaires privés□ la mise en perspective avec les formes de mercenariat que nous présente l'histoire. Il s'avère discutable de mettre au centre de l'analyse cette approche qui est totalement ancrée dans la polémique autour de la légitimité de cette industrie. En effet, l'usage du concept de mercenariat réduit le débat à deux positions antinomiques cherchant à démontrer ou bien la continuité, ou bien la rupture dans l'évolution de l'industrie des services militaires privés face aux formes passés du mercenariat afin de légitimer ou délégitimer ce phénomène. La

Philippe Dufort

caractérisation d'un mercenariat entrepreneurial a, par ailleurs, permis d'isoler le phénomène et a ainsi démontré son importance et l'urgence de le comprendre.

Dans ce chapitre, nous décrivons trois propositions de typologie pour ensuite tenter d'en vérifier la validité en les confrontant aux pratiques de l'industrie des services militaires privés. La première typologie, basée sur la dichotomie CSP/CMP, s'avère difficile à maintenir lorsque confrontée à la complexité et à l'intégration de l'industrie. Elle semble pourtant largement utilisée car, tout comme pour le concept plus englobant de mercenariat, elle est instrumentalisée dans la polémique entourant cette industrie. Chaque côté tente d'élargir la portée d'un de ces deux concepts afin d'élargir ou de réduire la portion de firmes bénéficiant de la légitimité de l'étiquette de la *sécurité privée* contrairement aux services *militaires privés*.

La seconde typologie, que nous propose Paul W. Singer dans un ouvrage se voulant d'abord descriptif, représente pourtant une véritable avancée. Sa proposition est simple mais est très intéressante par l'intégration de la complexité de l'industrie et de sa nature hybride entre le commerce et le militaire. En effet, la catégorisation par types de services s'avère être un outil très efficace afin de décortiquer le concept monolithique de l'industrie des services militaires privés. De surcroît, la formation de types par la combinaison d'apports théoriques puisés de l'économie et du champ stratégique rend possible une opérationnalisation ultérieure de ce cadre conceptuel à des dynamiques politiques complexes. Par contre, la catégorisation des firmes dans les types demeure problématique vu la mobilité et les enchevêtrements au sein de l'industrie.

La troisième typologie est proposée par Avant dans un livre qui ne vise pas, de prime abord, la description et la conceptualisation de cette industrie, mais plutôt une explication de ses implications. Elle propose, toutefois, bien que superficiellement, un développement intéressant qui permet de contourner les limitations de la typologie de Singer. L'utilisation du contrat comme objet d'étude permet d'assouplir dans le temps et l'espace la disposition des unités catégorisées. Manifestement, le contrat est une unité plus limitée dans sa

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

durée et dans ses implications géographiques que la firme. Il permet donc de catégoriser plus finement les firmes de l'industrie qui demeurent aujourd'hui changeantes et multifonctionnelles. Le contrat, comme objet d'étude, présente le désavantage méthodologique de la partialité des sources. En effet, vu la nature des services fournis, le filtrage de l'information est une pratique répandue, et ce, dans le but de ne pas compromettre la mission, la sécurité et les *intérêts* du client. En outre, la dichotomie militaire/policier de cette typologie est globalement néfaste puisqu'elle insère dans la théorisation les contraintes qu'implique la formulation polémique de la division CSP / CMP.

À tout prendre, nous retenons trois conclusions principales de cette étude des concepts typologiques proposés. D'abord, les divisions binaires, peu importe leurs dénominations, ne rendent pas la complexité du phénomène. Elles sont, le plus souvent, davantage ancrées dans la polémique que dans une véritable tentative de théorisation. En conséquence, le concept englobant de FMP, proposé par Singer, représente une avenue intéressante si combinée à une division par types de services. Il serait intéressant de se pencher sur une typologie partant de ses bases mais qui caractériserait les firmes par leurs contrats plutôt que par leur caractère (qui demeure assez subjectif). Sur ce, nous proposons également d'explorer une autre définition de l'objet en y incluant la pratique de la firme dans le temps et l'espace délimité par le contrat plutôt que de le limiter à l'entente en soi. Ceci permettrait d'inclure le rôle de l'environnement sociopolitique dans l'analyse de la pratique de l'industrie. Cette approche permettrait de diversifier les sources et ainsi rompre avec ce biais de la typologie de Avant.

Bien que cela complète notre analyse des concepts de classification des acteurs de l'industrie des services militaires privés, il nous semble opportun de soulever les lacunes plus fondamentales des cadres communs soutenant les argumentaires des positions étudiées. En effet, des postulats partagés ont oblitéré certains volets du problème et ont conduit à une construction conceptuelle partielle chez ces auteurs. Nous reviendrons donc dans le chapitre suivant sur l'angle général d'approche du problème.

Philippe Dufort

Chapitre 3

Les limites fondamentales des approches considérées

Le traitement de la question sous l'angle typologique nous permet de mieux concevoir les éléments constitutifs de l'industrie des services militaires privés. Par contre, les limites implicites à la typologie oblitérent plusieurs questionnements vis-à-vis des bases épistémologiques des cadres proposés par ces auteurs. Notons que nous ne nous engagerons pas dans une discussion sur les effets ou les causes de la privatisation de la sécurité étudiée d'un point de vue critique. Nous nous contenterons, pour le moment, de mentionner les limites des travaux étudiés en y accolant une piste de réflexion proposée par les critiques.

L'approche de théorisation du marché de la sécurité

Indépendamment de la position normative sous-jacente adoptée face aux FMP, l'ensemble des tentatives de théorisation que nous avons vues précédemment adopte une démarche empirique visant à déterminer les causes et les effets de la montée du marché des services militaires. Autant chez les politicologues que les juristes, deux facteurs servent essentiellement de variables explicatives à la montée en importance du phénomène de la double croissance de l'offre et de la demande au sein du marché des services militaires. D'une part, l'augmentation de l'offre de personnel militaire rendu disponible par les coupures des budgets sécuritaires des années 90 décuple l'offre de personnel qualifié pour le secteur privé. D'autre part, la réouverture de nombreux conflits locaux que couvrait la guerre froide assure autant de demandes pour leurs services⁴⁵. Cette approche se base sur deux postulats de taille : le fondement wébérien de la légitimité de l'État par le monopole de la violence et l'existence *a priori* d'un marché de la sécurité ainsi que son fonctionnement selon des lois objectives.

⁴⁵ Nossal, *loc. cit.*

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

En premier lieu, Avant et Singer ne problématisent pas l'émergence et les caractéristiques institutionnelles d'un marché de la sécurité. Cette lacune entraîne l'incorporation de postulats economicistes dans leurs analyses. En effet, les auteurs qui traitent de la question postulent a priori l'existence d'un marché a-historique de la sécurité, régie par les lois de l'offre et de la demande. Ainsi, l'approche empiriste du phénomène les amène à monter un cadre théorique descriptif et explicatif qui ne problématisent pas l'historicité de l'émergence institutionnelle d'un marché de la sécurité et dépolitise le débat pour se centrer sur des considérations fonctionnelles et quantitatives. Ils problématisent la montée de l'industrie en termes de croissance quantifiée au sein du marché. De la même manière, ils passent sous silence les caractéristiques proprement politiques de ce marché qui ne répondent pas aux lois économiques communes. Certes, les retours historiques sur les formes de mercenariat sont aujourd'hui des lieux communs. Par contre, ces retours en arrière ne considèrent pas les évolutions structurelles du marché de la sécurité propres à chaque époque. Considérer l'offre et la demande comme seuls facteurs explicatifs de sa réémergence oblitère donc les dynamiques politiques qui caractérisent l'institutionnalisation du marché des services militaires privés.

En second lieu, poser la question en fonction du fondement wébérien de la légitimité de l'État entraîne, par ricochet, à le considérer comme le point de repère pour déterminer la légitimité des FMP. Le débat de la légitimité est ainsi limité à la détermination d'un degré acceptable de privatisation vers un marché a-politique de la sécurité étatique. Il s'agit d'une simplification du problème qui masque la complexité des relations politiques entre le privé et le public et la complexité du marché de la sécurité. Une conception de la souveraineté et de sa légitimité d'un point de vue constructiviste et critique (contrairement à l'attribut définitif de l'État) permet notamment une recherche sur les mutations des relations sociales ou des formes du pouvoir qui découlent d'un retour à une violence privée. La légitimité de l'industrie des services militaires peut donc être discutée sur des bases diverses.

Cette mise en perspective nous permet principalement de mettre en évidence les non-dits d'un débat sur la légitimité des services militaires privés prenant comme fondement les

Philippe Dufort

typologies que nous venons d'étudier. La principale lacune de ces dernières ne se situe donc pas au niveau de l'évaluation quantitative, fonctionnelle ou capacitationnelle. Les cadres de Singer et d'Avant, malgré leurs défauts respectifs, peuvent répondre à ce questionnement avec certains correctifs que nous avons mentionnés précédemment. Néanmoins, les lacunes plus profondes, au niveau épistémologique, ne leur permettent pas de porter, à terme, une réflexion sur la dynamique politique ainsi que sur la légitimité de ce marché et de ces acteurs. D'évidence, les *a priori* wébériens et libéraux masquent les systèmes de pouvoirs qui sont partie intégrante de la dynamique particulière de l'institution du marché sécuritaire. Afin de théoriser ces questions, il appert qu'un élargissement du cadre conceptuel est nécessaire.

Ouverture sur une théorisation politique du marché des services militaires

Les limites dans les démarches de théorisation que nous venons de soulever nous conduisent à explorer de nouvelles approches face à ce débat. Les concepts de légitimité face au monopole de la violence wébérien et des lois objectives du marché ne permettent pas une compréhension en profondeur des causes et incidences de la pénétration du marché dans la production de services militaires. C'est au-delà des enjeux touchant les capacités et les fonctions que la théorisation du phénomène de l'émergence de l'industrie des services militaires privés doit s'enraciner. Les fondements proprement politiques, qu'interpelle la privatisation de ces *services de sécurité*, se doivent d'être considérés afin de débattre la légitimité et la désirabilité de tels changements. À cette fin, il faut en premier lieu, revoir les fondements de l'approche sécuritaire soutenant ces typologies. C'est sur cette base que nous présenterons ensuite brièvement des avenues quant à une forme alternative à la conceptualisation de ce marché, à ces dynamiques et à son rapport au politique. Il s'agit donc de cerner le phénomène avant de tenter de poser une définition se répercutant dans la sphère juridique.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Désessentialiser la sécurité

C'est d'abord le postulat de l'existence naturelle d'un marché de la sécurité qu'il faut remettre en question. L'institutionnalisation de la sécurité privée formulée en tant que marchandise et sa régulation naturelle par les lois de l'offre et de la demande, représente un biais théorique majeur. Afin de mieux comprendre ce qu'est un acteur du marché de la sécurité et de formuler une typologie, il faut d'abord revoir la notion de sécurité et de son marché.

Dans une démarche réflexive, Ole Weaver propose de revoir l'approche instrumentale de la sécurité. Plutôt que de la prendre comme un fait, comme un *a priori* relié à des menaces concrètes, Weaver veut *désessentialiser* ce concept. Il s'agit de conceptualiser la sécurité, « c'est-à-dire lui donner un contenu spécifique plus large et plus complexe, communicable par le langage⁴⁶. » Ainsi, la sécurité ne peut être théorisée comme une simple marchandise, car elle ne représente pas une situation objective. Elle est plutôt construite dans un processus faisant passer un risque objectif ou un quelconque phénomène au statut de menace à la sécurité⁴⁷. En somme, afin de bien comprendre cette dynamique il faut considérer la sécurité non comme un état de fait, mais plutôt comme un processus de sécurisation (ou d'insécurisation)⁴⁸. Cette approche face à la sécurité permet de revoir le traitement instrumentaliste du marché des services militaires par les auteurs que nous avons étudiés en seconde partie. Afin d'élargir le cadre de ces propositions, nous devons revoir les bases de la théorisation du marché de la sécurité et en saisir la dynamique.

Le marché de la sécurité

Dans cette ligne d'idées, la sécurité ne peut donc être considérée comme un simple bien marchandable. Ainsi, son

⁴⁶ Ayse Ceyhan, « Analyser la sécurité : Dillon, Weaver, Williams et les autres », *Cultures et conflits*, 31-32, 1998, <http://www.conflits.org>.

⁴⁷ Voir à ce sujet Ole Weaver, « Securitisation and Desecuritisation », dans Ronnie Lipschutz (dir.), *On Security*, New York, Columbia University Press, 1995, pp. 47-86.

⁴⁸ *Ibid.*

Philippe Dufort

échange sur le marché, selon les lois de l'offre et de la demande, est structuré par un processus de sécurisation et d'insécurisation et non par des logiques objectives et distinctes⁴⁹. Par exemple, selon les structures rationnelles et institutionnelles de ce marché, l'offre favorise particulièrement la demande. Et ce, notamment par sa gestion influencée par le principe réaliste du «dilemme de sécurité»⁵⁰. Principe faisant d'une augmentation de la capacité militaire défensive ou offensive de l'un, la source de l'insécurisation de l'autre et de la création d'une nouvelle demande⁵¹. De surcroît, la construction de la menace et l'énonciation sécuritaire sont également source d'un sentiment d'insécurité. L'acte de langage, émis par les acteurs mêmes du marché de la sécurité, qui est à la source de la sécurisation d'un phénomène, suffit à en influencer la demande de protection.

Ces dimensions du problème démontrent qu'il est illusoire de tracer une séparation entre l'offre de services militaires par des firmes et l'achat de ces derniers par des États qui recherchent la sécurité. La considération du processus d'insécurisation fait apparaître le caractère autoréférentiel du marché des services militaires privés. Autoréférentiel en ce sens que l'offre de services militaires privée peut suffire à stimuler la demande, et ce, indépendamment du contexte. Bien qu'il ne s'agisse pas de l'objectif premier de ce texte, nous nous tournons vers une proposition formulée sur ces bases afin de se faire une idée des possibilités ouvertes par une rethéorisation des fondements du marché des services militaires privés.

Vers une conceptualisation politique des services militaires privés

Olsson propose un cadre conceptuel permettant de penser autrement le phénomène de la privatisation des services

⁴⁹ Didier Bigo, «La Mondialisation de la sécurité? Réflexion sur le champ des professionnels de la gestion des inquiétudes à l'échelle transatlantique et sur ses implications», *Cultures et conflits*, 52, 2003, <http://www.conflits.org>.

⁵⁰ *Ibid.*

⁵¹ Alex Macleod, Evelyne Dufault et Guillaume Dufour., *Relations Internationales. Théories et concepts*. Éditions Athéna, Montréal, 2004, deuxième édition, pp.45-46.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

militaires. Plutôt que de s'intéresser aux firmes ou aux contrats, Olsson centre son attention sur des *réseaux de professionnels de la sécurité et de la politique*. Appartenant autant au secteur privé qu'aux institutions étatiques, ces derniers sous-tendent les firmes offrant des services militaires privés. Les entreprises n'y sont donc pas conçues comme des entités monolithiques et objectives mais plutôt sous la forme de réseaux d'individus transversaux aux champs public et privé. Sur la base de la porosité de ces champs dans le domaine de la sécurité, Olsson construit son concept d'*entreprise de coercition para-privée*,

les compagnies militaires privées et la politique internationale de certaines bureaucraties gouvernementales sont souvent difficilement séparables. Ainsi nous parlerons ici d'«entreprises de coercition para-privées» pour souligner le fait que ces firmes s'inscrivent souvent dans des réseaux de personnels qui sont transversales à la simple opposition privé/public et parfois même transnationales⁵².

Concevoir ainsi ces entreprises incorpore à l'analyse les bureaucraties mais ne les considère pas comme des instruments d'un gouvernement unitaire. Le rôle des individus qu'ils soient dans la sphère publique ou privée est considéré vis-à-vis de sa capacité d'énonciation sécuritaire et son intérêt particulier.

L'*entreprise de coercition para-privée* est théorisée dans son évolution au sein d'un *marché de la sécurité* compris comme une institution construite (ou plutôt en construction). Dans ce cadre, la privatisation n'est pas conçue comme chez Strange en tant qu'un simple retrait de l'État⁵³. Privatiser des services militaires représente plutôt une renégociation par l'élite politique à leur avantage de la frontière entre le public et le privé. Olsson incorpore ainsi la notion de *gouvernementalité*⁵⁴ de Foucault, où

⁵² Olsson, *loc. Cit.*

⁵³ Susan Strange, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

⁵⁴ La *gouvernementalité* est essentiellement comprise chez Foucault comme «l'ensemble des institutions, les procédures, analyses et réflexions, les calculs et les tactiques qui permettent d'exercer cette forme bien spécifique, bien que complexe, de pouvoir, qui a pour cible la population, pour forme majeure de savoir, l'économie politique, pour instrument technique essentiel les dispositifs

Philippe Dufort

la forme du pouvoir se transforme dans l'histoire. Les dispositifs de sécurité sont compris comme un moyen permettant d'agir sur la population. La privatisation devient donc un mode de gouvernementalité par le truchement d'acteurs privés. Ce qui permet de contourner les contrôles démocratiques, juridiques et l'opinion publique⁵⁵.

Cette approche réflexive pourrait permettre d'outrepasser les limites des catégories proposées et de transformer le développement conceptuel d'une telle théorisation sur plusieurs points. D'abord, les relations entre les acteurs du marché des services militaires privés impliquent éventuellement une reconceptualisation des relations entre le public et le privé. De plus, cette approche de la sécurité implique, au niveau typologique, la caractérisation par le rapport au processus politique de sécurisation et permet, ainsi, de ne pas se cantonner au niveau capacitationnel et quantitatif, comme chez Singer et Avant. Revoir le rapport au politique des acteurs de l'industrie des services militaires privés demeure un enjeu central et une piste à suivre.

Bien qu'embryonnaire, ce concept représente une base prometteuse permettant de rendre compte de la complexité du phénomène des services militaires privés. Plus important encore, l'approche explorée par Olsson ouvre la porte à une théorisation des enjeux politiques sous-tendus par ce phénomène contemporain ayant des impacts significatifs sur les sociétés occidentales et les sociétés entrant en rapport de force avec ces dernières. En effet, l'économie des services militaires privés est extrêmement importante. À tel point qu'elle ne peut plus être négligée en raison des sommes astronomiques impliquées mais, surtout, à cause des impacts politiques de l'institutionnalisation d'un marché de la sécurité et de ses conséquences toujours incomprises sur les sociétés occidentales.

Une perspective critique ouvre plusieurs portes dans l'étude des services militaires privés. L'une d'entre elles se tourne vers l'étude des relations de pouvoir transversales entre

de sécurité», Michel Foucault, «La gouvernementalité», *Dits et Écrits*, I. Paris, Gallimard, 1978, p. 655.

⁵⁵ Olsson, *loc. cit.*

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

les États et les FMP. L'interrelation entre ces derniers ne peut être considérée ni comme une pure prédation vis-à-vis des États dits fragiles, ni, à l'inverse, comme des sociétés-écrans masquant des stratégies d'État. Par contre, l'intérêt dans la continuité et même dans l'éclatement des conflits demeure une source de questionnement quant à la légitimité des FMP comme émetteur de discours sécuritaires. Cette approche horizontale des relations de pouvoir qui structurent le marché des services militaires permet de combler plusieurs aspects non théorisés des typologies étudiées précédemment. Par exemple, une telle démarche problématise les processus pour octroyer les contrats. Le clientélisme et les intérêts croisés des protagonistes de ces contrats peuvent y être exposés en fonction de leurs relations complexes. En définitive, les typologies de Singer et Avant demeurent tout à fait pertinentes afin d'étudier la complexité de l'industrie des services militaires si l'on problématise le marché dans lequel ils évoluent.

Philippe Dufort

Conclusion

La formulation d'un cadre théorique visant à comprendre le phénomène de l'industrie des services militaires privés n'est certes pas chose faite. Comme nous l'avons vu, les désaccords quant au choix d'une forme typologique sont nombreux. Ce débat implique des acteurs provenant autant des champs académiques, commerciaux, politiques et militaires que de groupes de pression divers. Ainsi, les intérêts qui s'entrechoquent sont multiples et hétéroclites. Par contre, la question de la légitimité des acteurs de cette industrie et la régulation qui peut en découler nécessite une compréhension du phénomène permettant des choix éclairés face aux démarches politiques à entreprendre. Il importe donc de dépasser la polémique et de débattre d'un cadre théorique solide.

En section I et II, nous avons analysé les principales propositions au sein de ce débat. Les typologies étudiées et l'angle d'étude formulé autour du concept de mercenariat permettent de mettre en évidence les dimensions quantitatives, fonctionnelles et capacitationnelles. Ils comportent, par contre, un fort bagage normatif posé en *a priori*. Comme nous l'avons soulevé en section III, il est possible de remettre en cause ces fondements et entreprendre ainsi un débat théorique en profondeur. Ce questionnement qui s'ouvre permettra de mieux comprendre les enjeux sous-jacents à la théorisation de cette industrie et de se positionner sciemment en fonction d'un cadre conceptuel et des bases normatives explicites.

La montée en force de l'industrie des services militaires privés est indéniable. Représentant aujourd'hui le deuxième contingent en Irak⁵⁶, cette force est appelée à devenir un acteur significatif des relations internationales du XXI^e siècle. Les impacts de l'interrelation entre la mondialisation économique, le pouvoir des entreprises et la privatisation de la sécurité ne commencent seulement qu'à se révéler. Paraphrasant la maxime clausewitzienne, David Keen nous présente les guerres civiles

⁵⁶ Voir Ian Traynor, «The privatisation of war», *The Guardian*, 10 décembre 2003.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

contemporaines comme «la continuation de l'économie par d'autres moyens⁵⁷». Les transformations des formes de la guerre en fonction du système international sont constantes dans l'histoire et notre époque ne fait pas exception. Avec la privatisation de la gestion de la guerre apparaît l'urgence de mieux comprendre ces mutations fondamentales.

⁵⁷ David Keen, *The Economic Functions of Violence in Civil Wars*, International Institute for Strategic Studies, Londres, Adelphi Paper 320, 1998. <http://www.iiss.org/pub/prap320.asp>.

Philippe Dufort

Bibliographie

Adams, Thomas, K., «The New Mercenaries and the Privatization of Conflict», dans *Parameters* 29, 2, été 1999, <http://www.carlisle.army.mil/USAWC/parameters/99summer/adams.htm>.

Avant, Deborah, *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*, Cambridge University Press, New York, 2005

Beyani, Chaloka et Damian Lilly, *Regulating private military companies: options for the UK Government*, International Alert, 2001, <http://www.international-alert.org/publications/getdata.php?doctype=Pdf&id=228&docs=633>.

Bigo, Didier, «La Mondialisation de la sécurité? Réflexion sur le champ des professionnels de la gestion des inquiétudes à l'échelle transatlantique et sur ses implications», *Cultures et conflits*, 52, 2003, <http://www.conflits.org>.

Bigo, Didier, «Les entreprises para-privées de coercition? de nouveaux mercenaires?», *Cultures et conflits*, 52, 2003, http://www.conflits.org/article.php3?id_article=762.

Brooks, Doug, *Protecting People: The CMP Potential, Comments and Suggestions for the UK Green Paper on Regulating Private Military Services*, Alexandria, International Peace Operations Association, 25 juillet 2002, www.hoosier84.com/mspconceptualization.html.

Ceyhan, Ayse, «Analyser la sécurité : Dillon, Wæver, Williams et les autres», *Cultures et conflits*, 31-32, 1998, <http://www.conflits.org>.

Chapleau, Philippe et François Misser, *Mercenaires S.A.*, Paris, Desclées de Brouwer, 1998

Chapleau, Philippe. «De Bob Denard aux sociétés militaires privées à la française», *Cultures et conflits*, 52, 2003, <http://www.conflits.org/document977.html>.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Chapleau, Philippe. *Société militaires privées*, Paris, Collection L'Art de la Guerre, 2005

Comité International de la Croix Rouge. *Convention internationale contre le recrutement, l'utilisation, le financement et l'instruction des mercenaires*, 4 décembre 1989, <http://www.icrc.org/dih.nsf/FULL/530?OpenDocument>.

Contamine, Philippe, *La guerre au Moyen-âge*, Paris, Presses Universitaires de France, 1980

Croft, William, *Typology and Universals*, Cambridge, Press Syndicate of the University of Cambridge, 2003

Foreign and Commonwealth Office, UK, *Dealing with Private Military and Security Companies in Iraq*, <http://www.fco.gov.uk/Files/KFile/Contacts%20with%20CMPs%20minute.doc>.

DCAF (Geneva Centre for Democratic Control of Armed Forces), *Fact Sheet for the meeting of the PFP Consortium Security Sector Reform Group*, Stockholm, 25-26 mars 2004, http://www.dcaf.ch/pfpc-ssr-wg/meetings/stockholm_03.04/papers/private_companies.pdf

Foucault, Michel, *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, Paris, Gallimard, 1975

Foucault, Michel, «La gouvernementalité», *Dits et Écrits*, I. Paris, Gallimard, 1978, pp. 635-657.

Garlan, Yvon, *La guerre dans l'antiquité*, Paris, Nathan, troisième édition, 1999

Goddard, Scott, C., *The Private Military Company: A Legitimate International Entity Within Modern Conflict*, Fort Leavenworth, Kansas, Faculty of the U.S. Army Command and General Staff College, 2001

Holmqvist, Caroline, *Private Security Companies: The Case for Regulation*, SIPRI Policy Paper No. 9, SIPRI: Stockholm, janvier 2005, <http://www.sipri.org/contents/publications/Policypaper9.html>.

Philippe Dufort

Isenberg, David, *Soldiers of Fortune Ltd.: A Profile of Today's Private Sector Corporate Mercenary Firms*, Center For Defense Information Monograph, novembre 1997

Keen, David, *The Economic Functions of Violence in Civil Wars*, International Institute for Strategic Studies, Londres, Adelphi Paper 320, 1998. <http://www.iiss.org/pub/prap320.asp>.

Kelly, Jack, «Safety at a Price: Security is a Booming, Sophisticated, Global Business», *Pittsburg Post Gazette*, 13 février 2000, <http://www.post-gazette.com/>.

Leander, Anna, *Global Ungovernance: Mercenaries, States and the Control over Violence*, COPRI Working Paper, 2002. <http://www.copri.dk/publications/WP/WP%202002/4-2002.pdf>.

Leander, Anna, *The Commodification of Violence, Private Military Companies and African States*, COPRI Working Paper, 11/2003, <http://www.copri.dk/publications/Wp/WP%202003/2-2003.pdf> at 3.

Lieber, Kier, A., «Grasping the Technological Peace: The Offense-Defense Balance and International Security», *International Security*, 25, 1, été 2000, pp. 179-206

Macleod, Alex, Evelyne Dufault et Guillaume Dufour, *Relations Internationales. Théories et concepts*, Montréal, Éditions Athéna, deuxième édition, 2004.

Makki, Sammi et al., *Private Military Companies and the proliferation of small arms: regulating the actors*, International Alert briefing 10, 2001, http://www.international-alert.org/pdf/pubsec/Btb_brf10.pdf.

Metz, Stephen, *Armed Conflict in the Twenty-first Century: The Information Revolution and Postmodern Warfare*. Strategic Studies Institute, U.S. Army War College, 2000, <http://www.strategicstudiesinstitute.army.mil>.

Nossal, Kim Richard, «Global Governance and National Interest: Regulating Transnational Security Corporations in the Post-Cold War Era», *Melbourne Journal of International Law*, 17, 2001, <http://kirra.austlii.edu.au/au/journals/MelbJIL/2001/17.html>.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

Olsson, Christian, «Vrai process et faux débats□ perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privées□», *Cultures et conflits*, 52, 2003, <http://www.conflits.org/document.php?id=975>.

Polanyi, Karl, *La Grande Transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.

Schreier, Fred et Marina Caparini, *Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies*, Geneva, New York, Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces (DCAF), Occasional Paper no. 6, , mars 2005, http://www.dcaf.ch/_docs/op06_privatising-security.pdf.

Shearer, David, *Private Armies and Military Intervention*, Londres, International Institute for Strategic Studies, Adelphi Paper no. 316, février 1998

Shearer, David, «Private Military Forces and Challenges for the Future□», *Cambridge Review of International Affairs*, 13, 1, automne 1999, pp. 80-94

Singer, Peter W., *Corporate Warriors□ The Rise of the Privatized Military Industry*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 2003.

Strange, Susan, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004

Traynor, Ian, «The privatisation of war□», *The Guardian*, 10 décembre 2003.

Wæver, Ole, «Securitisation and Desecuritisation□□ dans Ronnie D. Lipschutz (dir.), *On Security*, New York, Columbia University Press, 1995, pp. 46-86.

LISTE DES NOTES DE RECHERCHES DU CEPES

No 1. Le Prestre, Philippe, Alexander Macleod et Paul Létourneau, *From Containment to Partnership? The United States, Japan and Germany in the New World Order*, avril 1994.

No 2. David, Charles-Philippe, *Procrastinating into the New World Order* □ *American Policy towards the Yugoslav Crisis*, avril 1994.

No 3. Parenteau, Jean-Bernard, *La politique proche-étrangère de la Fédération de Russie* □ *ruptures et continuités*, avril 1995.

No 4. David, Charles-Philippe et Onnig Beylerian (dir.). *Americas Quest for a New Contract with the World*, octobre 1995.

No 5. Thibault, Jean-François, *Activité théorique et relations internationales* □ *Les limites d'un imaginaire apolitique*, mars 1996.

No 6. Hassan-Yari, Houchang, *La politique étrangère de la République islamique d'Iran*, mars 1997.

No 7. Thibault, Jean-François, *Représenter et connaître les relations internationales* □ *Alexander Wendt et le paradigme constructiviste*, janvier 1997.

No 8. Viau, Hélène, *La théorie critique et le concept de sécurité en relations internationales*, décembre 1998.

No 9. Constantin, Christian, *Le nouveau front occidental* □ *tenants et aboutissants de la politique chinoise en Asie centrale*, janvier 1999.

No 10. Morier, Frédéric et Pierre Jolicoeur, *Politique étrangère, défense et sécurité* □ *Guide pratique pour la recherche par Internet*, avril 1999.

No 11. Ross, Robert, *Problems and Prospects for U.S.-China Relations and Stability in East Asia*, décembre 1999.

Philippe Dufort

No 12. Constantin, Christian, *Vers une nouvelle alliance? Le partenariat stratégique sino-russe et les limites des approches étato-centriques*, janvier 2000.

No 13. Jolicoeur, Pierre, *Les relations intrarégionales au Caucase* □ *déterminants et dynamique*, février 2000.

No 14. Dumoulin, André, *À la recherche de la défense de l'Europe Occidentale dans l'après-Kosovo* □ *questions de doctrines et de moyens*, mai 2000.

No 15. Deighton, Anne, *Militarising the European Union*, juillet 2000.

No 16. Jolicoeur, Pierre, *Ressources Internet en relations internationales*, septembre 2000, 73 p.

No 17. Masson, Isabelle, *La politique étrangère sud-africaine après l'apartheid*, mars 2001.

No 18. Rodrigue, Sarah et Pierre Jolicoeur, *Ressources Internet en relations internationales*, avril 2002.

No 19. Claveau, Dimitri, *La CEI ou les petits pas du multilatéralisme (Un processus d'institutionnalisation inachevé)*, avril 2002.

No 20. Jolicoeur, Pierre (dir.), *Points de mire 2000-2002 – Deux années d'actualité internationale*, mai 2002.

No 21. Séguin, Patrick, *Le complexe de sécurité de l'Asie du Sud et les essais nucléaires indiens de 1998*, juin 2002.

No 22. Stoett, Peter and Dwayne Pretti, *Energy Security* □ *A Risk and Vulnerability Analysis*, février 2003.

No 23. Dufour, Frédérick Guillaume, *Évolution du champ de la théorie politique globale de 1981 à 2001* □ *aperçu de quelques développements critiques*, février 2003.

Typologies des acteurs de l'industrie des services militaires

No 24. Pahlavi, Pierre Cyril, *Cultural Globalisation and the Politics of Culture*, octobre 2003.

No 25. Rodrigue, Sarah et Pierre Jolicoeur (mise à jour par Maxime Longangué), *Ressources Internet en relations internationales, édition 2003-2004*, octobre 2003.

No 26. Innes, Michael Alexander, *Political Communication in Wartime Liberia* □ *Themes and Concepts*, juillet 2004.

No 27. Légaré-Tremblay, Jean-Frédéric, *Réflexions théoriques sur la politique américaine de sécurité internationale après le 11 septembre 2001*, juillet 2004.

No 28. Massie, Justin, *Rassurer les Etats-Unis* □ *le processus de sécurisation au Canada.*, mai 2005.

No 29. Stoett, Peter, *Environmental Security in Post-Dayton Bosnia and Herzegovina*, octobre 2005.

No 30. Auger, Julie, *Préparation canadienne contre le bioterrorisme et biosécurité*, janvier 2006.

No. 31. Piskunova, Ekaterina, *Intérêts géopolitiques de la Russie et guerre civile en Géorgie*, septembre 2006.

No. 32. Auger, Julie, *La relation entre Québec et Ottawa dans le contexte post-11 septembre 2001* □ *fédéralisme et déficit fédératif*, décembre 2006.

No. 33. Dufault, Kévin, Facil Tesfaye Badada et Issaka Souaré, *Les opérations de paix* □ *de Suez à Kandahar*, janvier 2007.

No. 34. Juliam Schofield et Michael Zekulin, *Appraising the Threat of Islamist Take-Over in Pakistan*, mars 2007.

Philippe Dufort

DANS LA SÉRIE MÉMOIRE

No 1. Viau, Hélène, *La (re)conceptualisation de la sécurité dans les théories réaliste et critique* □ quelques pistes de réflexion sur les concepts de sécurité humaine et de sécurité globale, août 2000.

No 2. Duhamel, Anne, *L'évolution de la théorie du conflit de faible intensité* □ continuité ou rupture? Le cas du Honduras, février 2001.

No 3. Leblanc, Olivier, *La politique étrangère de l'Australie et le cas de l'intervention au Timor-Oriental en 1999 dans le cadre de l'INTERFET*, février 2005.

No 4. Régol, Olivier, *Go East* □ Une lecture critique de la littérature portant sur l'attitude du Fonds Monétaire International en Russie (1992-1999), mai 2005.

No. 5. Létourneau, Charles, *L'influence canadienne à travers les opérations de paix, 1956 à 2005*, novembre 2006.

Toutes les publications du CEPES sont disponibles en ligne □
www.cepes.uqam.ca

