



## **L'externalisation des fonctions de la défense américaine à des entreprises privées**

### **The Outsourcing of the US defense functions to private companies**

Himrane Mohammed<sup>1</sup>, Rimouche Kaoutar<sup>2\*</sup>, Zine Radhia<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>laboratoire de recherche en finances publiques et marchés financiers, université de Jijel.

m\_himrane@univ-jijel.dz, kaoutarrimouche97@gmail.com, radhia\_zine@yahoo.fr

**Reçu:12/10/2021**

**Accepté:05/12/2021**

**Publié:31/12/2021**

#### **Résumé**

Les épargnent des coûts sont la principale justification de l'externalisation. La transformation de la grande stratégie américaine et le lobbying répété du secteur privé entraîna l'émergence de pratiques d'externalisation (outsourcing). Des sources gouvernementales aux USA avaient suggéré que l'externalisation en temps de guerre augmente l'efficacité militaire.

L'objet de notre étude est de mettre en évidence une question très controversée de l'armée la plus forte du monde qui sollicita des entreprises privées pour le soutenir dans son sale boulot, l'invasion d'un pays très cher à nous, qui est l'Iraq. Nous avons relaté en détaille les raisons de l'externalisation, les missions confiées à ces entreprises et des statistiques sur cette externalisation.

**Mots clé:**Défense ; Externalisation; USA ; Entreprise privée ; Contrat.

**JEL classification:**L33, M55

#### **Abstract**

Cost savings are the main rationale for the outsourcing. The transformation of the American grand strategy and the repeated lobbying of the private sector have led to the emergence of outsourcing practices. Government sources in the US had suggested that wartime outsourcing increases military efficiency. The object of our study is to highlight a very controversial issue of the strongest army in the world which solicited private companies to support it in its dirty work, the invasion of a country very dear to us, which is Iraq. We have detailed the reasons for the outsourcing, the missions entrusted to these companies and the statistics of this outsourcing.

**Keywords:**Defense; Outsourcing; USA; Private company; Contract.

**JEL classification:**L33, M55

---

\*Rimouche Kaoutar: kaoutarrimouche97@gmail.com

## Introduction

Le concept d'externalisation est venu de la terminologie américaine « outsourcing », qui signifie obtenir des ressources de l'extérieur. Le terme a ensuite été utilisé dans la terminologie économique pour indiquer l'utilisation de sources externes en vue de développer l'entreprise, qui utilisait généralement ses ressources internes.

La mondialisation et la compétitivité obligent les entreprises à trouver de meilleurs moyens pour développer et utiliser les technologies de l'information et obtenir des avantages et performances accrues. Le développement des systèmes d'information est devenu de plus en plus cher, nécessitant des compétences en ressources humaines et compétences en croissance, hautement qualifiées et professionnelles. Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent être efficaces afin de fournir des produits à temps avec un budget assez petit. De plus, les exigences et les préférences sont en constante évolution. Face à ces défis, les entreprises ont essayé de transférer la responsabilité d'avoir des spécialistes, des installations et du matériel aux tiers, localisées principalement dans les pays en développement où un grand potentiel pour les opportunités humaines et multiples, qui favorise les projets de développement en peu de temps et à moindre coût

Selon Sami Makki, (2007), La *Quadrennial Defense Review* de 2001, livre blanc de la défense américaine, distinguait « trois grandes fonctions qui donneraient lieu à trois catégories de partenariat en fonction de l'existence d'un lien organique avec les capacités de combat :

- Les fonctions directement liées au combat mieux conduites par le gouvernement fédéral.

Dans ce cadre, le département de la défense investira dans les processus et la technologie pour des performances accrues ;

- Les fonctions indirectement liées aux capacités de combat qui peuvent être partagées

entre les secteurs public et privé. Dans ce domaine, le département tentera de définir des modèles de partenariats public-privé pour de meilleures performances ;

- Les fonctions n'ayant aucun lien avec les missions de combat qui sont mieux remplies par

le secteur privé. Dans ce cadre, le département cherchera à privatiser ou à externaliser des fonctions entières ou à définir de nouveaux mécanismes pour des partenariats avec les firmes privées ou d'autres agences publiques » (DoD, 2001).

L'objectif de notre communication est de lever le voile sur une réalité très critique et amère qui a été subie par l'invasion de l'Iraq par l'armée américaine en sollicitant des opérations d'externalisation afin de concentrer sur les actions militaires en vue de massacrer ravager, massacrer et de détruire d'une façon des-humainement plus efficace.

A cet effet, notre problématique : **Comment l'armée américaine a-t-elle opté pour l'externalisation de ses fonctions auprès des entreprises privées pour l'invasion de l'Iraq ?**

Pour répondre à cette question, nous avons divisé notre travail comme suit :

- Présentation de la sous-traitance,
- L'externalisation militaire des fonctions de l'armée américaine en Irak,
- Missions militaires privatisées.

### **1. Présentation de la sous-traitance**

Les entreprises doivent sous-traiter, car il y en a d'autres qui peuvent le faire à moindre coût, plus rapidement et mieux ( Power et al, 2006). Ashley a donné la définition de l'externalisation comme «la répartition des risques et la responsabilité de l'exécution d'une fonction ou d'un service à une autre entité » (Ashley, 2008). En bref, l'externalisation peut être définie comme le processus de délégation d'opérations ou d'emplois au tiers, qui peut le faire mieux, moins cher et plus rapidement.

Bien que l'externalisation soit d'usage maintenant depuis quelques décennies, ce phénomène n'a été introduit dans le domaine de la gestion stratégique que dans les années 1980, et cela est dû au professeur Michael E. Porter et au professeur Charles Handy, à la fois en remettant en question la manière dont une entreprise doit établir des stratégies et à quel point il est important pour elle de se concentrer sur les compétences qu'elle possède et d'externaliser le reste.

L'externalisation consiste en différentes activités et chaque phénomène peut être décrit par plusieurs cadres qui sont intégrés dans diverses approches

théoriques. La plupart des études sur l'externalisation ont été affectées par trois approches : l'approche basée sur les ressources, l'approche des compétences de base et la théorie des coûts de transaction (Gulzhanat, 2012).

Les avantages les plus importants de l'externalisation sont l'accent mis sur les activités de base, les économies de coûts, l'accès à l'expérience, l'amélioration des performances et la flexibilité. De nombreux chercheurs s'accordent sur le fait qu'en confiant des activités non essentielles à un tiers de confiance, une entreprise peut se concentrer sur des activités de valeur centrale et d'accroître son positionnement concurrentiel (Johansson, Reischl, 2009). Deuxièmement, l'externalisation en général est dirigée vers l'un des principaux objectifs que sont les économies de coûts (Henry, 2008).

## **2. L'externalisation militaire des fonctions de l'armée américaine en Irak**

### **2.1. La mise en place d'une nouvelle architecture publique**

Au début des années 2000, les USA a connu une refonte de sa méthode de gestion de son armée en recourant aux services externes, en l'occurrence l'émergence des opérations d'externalisation. Dans le domaine de la défense américaine, désormais le changement réside dans le partage des responsabilités entre institutions publiques et secteur industriel. Il s'est accentué par l'arrivée de nouveaux acteurs pour la nouvelle mission.

La révision du rôle de l'État et le déclenchement d'une guerre globale contre « le terrorisme » — renforcés par les évolutions dans le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) conduisent à une situation totalement inédite quant aux partages possibles d'une activité régalienne entre des institutions publiques et des firmes privées.

Le secrétaire à la Défense, Donald H. Rumsfeld, est un fervent partisan de l'externalisation des tâches à des entreprises privées. Selon lui, les soldats américains pourraient se concentrer mieux sur les combats militaires.

Le processus de sous-traiter avec des entreprises privées des tâches qui étaient auparavant effectuées par des membres de l'armée en uniforme vont des tâches banales comme la cuisine et le nettoyage à des tâches spécialisées comme la maintenance et la réparation de systèmes d'armes sophistiqués, la traduction et la transcription et l'interrogatoire des prisonniers irakiens ( Halpin, 2011). La Maison-Blanche s'apprêtait bel et bien à investir des sommes colossales pour stimuler l'économie. Le New Deal de Bush ne viserait que

l'Amérique corporatiste : chaque année, des centaines de milliards de dollars de fonds publics seraient directement versés à des intérêts privés. Pour ce faire, on aurait recours à l'octroi de contrats — souvent secrets, accordés sans appels d'offres et exécutés presque sans surveillance — à un réseau tentaculaire d'industries dans les domaines suivants : technologie, médias, communications, incarcération, génie, éducation, santé.

Bien que ce programme radical ne fût pas au cœur de la campagne de Bush en 2000, on eut déjà quelques indices du sort qui attendait les Américains : « Il y a des centaines de milliers de fonctionnaires fédéraux qui effectuent des tâches dont pourraient se charger des entreprises du secteur privé, déclara Bush pendant sa campagne électorale. J'ai l'intention de soumettre le plus de fonctions possible à des procédures d'appels d'offres. S'il est davantage en mesure de faire le travail, le secteur privé devrait obtenir le contrat. »

La volonté du futur président de vendre son État aux enchères, l'externalisation des fonctions de l'armée par Cheney et le brevetage par Rumsfeld de médicaments capables de prévenir des épidémies préfiguraient en quelque sorte le genre d'État que les trois hommes construiraient ensemble — c'était la vision d'un gouvernement parfaitement « coquille vide ». La tâche ne consistait en rien de moins qu'à créer et à diriger un État sécuritaire privatisé, à l'intérieur du pays comme à l'étranger.

## **2.2. L'impact de l'externalisation militaire**

Selon *The New York Times* (2004), les États-Unis ne seraient pas en mesure de poursuivre leurs opérations militaires en Irak ou ailleurs dans le monde sans le recours à des entrepreneurs privés, a déclaré Michael P. Peters, officier de carrière de l'armée et vice-président exécutif du Council on Foreign Relations. "C'est une nécessité virtuelle d'externaliser, compte tenu de l'état et de la taille des militaires", dit-il. Le processus, cependant, est « à la fois un catalyseur et un complice », explique Peter W. Singer, chargé de la sécurité nationale à la Brookings Institution et auteur de « *Corporate Warriors: The Rise of the Privatized Military Industry* ». Des milliers d'entrepreneurs privés en Irak opèrent en dehors de la chaîne de commandement militaire, dit Singer, rendant les efforts de les superviser - ou, si nécessaire, punir leur comportement beaucoup plus difficile.

Concernant le nombre des entrepreneurs activant sur le sol iraquien, personne ne le savait exactement. Le Pentagone ne publie pas de chiffres

détaillés et, dans certains cas, les entrepreneurs privés ne sont pas tenus de révéler le nombre d'employés qu'ils ont dans le pays. Singer estime qu'il y a environ 15 000 à 20 000 entrepreneurs privés travaillant pour l'armée en Irak. La plupart d'entre eux, disent les experts, sont des cuisiniers, des chauffeurs de camion et des techniciens ; cependant, certains surtout ont retenu plus l'attention – les fournisseurs de services de sécurité aux militaires, font office de traducteurs et, dans certains cas, interrogent des prisonniers iraquiens. A cet effet, trois entrepreneurs sont soupçonnés d'avoir participé au scandale d'abus sur les prisons d'Abou Ghraib.

Pendant que ces sociétés étrangères déferlaient sur le pays, les 200 sociétés d'État irakiennes étaient au point mort, paralysées par des pannes de courant chroniques. Or l'Irak avait autrefois l'une des économies industrielles les plus développées de la région ; à présent, ses plus grandes entreprises n'arrivaient même pas à décrocher des contrats de *sous-sous-sous-traitance* pour participer à la reconstruction de leur propre pays.

L'armée américaine a publié une liste d'une soixantaine de sociétés employant des entrepreneurs civils pour aider les opérations militaires américaines en Irak. Ceux-ci inclus:

**Blackwater Security Consulting,**

Une division de Blackwater USA. Cette société basée en Caroline du Nord a été fondée en 1996 pour fournir des formations sur les armes à feu et la sécurité aux policiers et aux militaires. Les quatre hommes tués et mutilés à Falluja le 31 mars travaillaient pour Blackwater.

**CACI International ,**

La CACI a été fondée en 1962 et compte quelque 9 400 employés dans le monde. Une société basée à Arlington en Virginie, qui met en place et entretient des systèmes informatiques à des fins de défense et de renseignement. Il recueille et analyse également des données. Elle emploie des interrogateurs ; les interrogatoires représentent moins de 1% de son chiffre d'affaires total.

**DynCorp,**

Acquise en mars 2003 par Computer Sciences Corporation (CSC). DynCorp était une entreprise basée à Reston, en Virginie, qui, pendant plus de 50 ans, a fourni la maintenance et le soutien technique aux militaires américains sur le terrain. Elle comptait près de 200 employés en Bosnie depuis

plus de six ans, par exemple pour entretenir et réparer des avions américains et former la police, la société a travaillé pour plus de 37 agences fédérales, y compris un contrat du Département d'État de 1997 d'une valeur de 600 millions de dollars pour l'Amérique latine, qui comprenait la maintenance des avions, la reconnaissance et l'éradication des drogues en Colombie.

### **Kellogg, Brown and Root (KBR)**

Une division de Halliburton. Halliburton, fondée en 1919, fournit des produits et services aux industries pétrolières et gazières. KBR compte quelque 24 000 sous-traitants en Irak travaillant sur une gamme de projets civils et militaires, de la réparation de puits de pétrole à la manutention du courrier, à la construction de bases militaires et à l'accès à Internet. La société exploite près de 60 salles à manger pour l'armée américaine en Irak et au Koweït et affirme avoir servi plus de 50 millions de repas aux soldats au cours de la dernière année.

### **Titan Corporation**

Une société basée à San Diego fondée en 1981 qui fournit des équipements et des services technologiques - y compris des systèmes informatiques, le suivi des satellites et des tests de logiciels pour l'armée, la NASA, la Federal Aviation Authority et d'autres agences du gouvernement américain. L'entreprise fournit également des traducteurs aux militaires en Irak, en Afghanistan et ailleurs. Titan est l'un des plus grands fournisseurs de traducteurs en Irak. Ces services sont inclus dans un contrat de cinq ans pour offrir une gamme de soutien aux militaires du monde entier.

## **2.3. Les types de tâches effectués par les sous-traitants**

S'agissant de tous les aspects de la participation des forces étrangères en Irak, la devise de Bush était la suivante : si une tâche peut être accomplie par le secteur privé, il faut la lui confier.

Les entrepreneurs militaires civils en Irak fournissent une gamme de services à l'armée américaine, notamment (The New York Times, 2004) :

- Garder les officiels, les installations militaires et les convois d'approvisionnement ;
- La formation des troupes et des forces de police locales ;
- Fournir des interrogateurs, des traducteurs et des transcripteurs ;
- L'entretien et la réparation des véhicules et des aéronefs, y compris les systèmes de guidage et de surveillance des chars et des hélicoptères ;
- Gérer les opérations logistiques et superviser les lignes d'approvisionnement;

- Conduire des camions de ravitaillement qui transportent du carburant et de la nourriture;
- Fournir des installations d'entreposage et de stockage ;
- Mise en place d'un accès Internet et maintenance de systèmes informatiques ;
- Préparer les repas pour les quelque 135 000 soldats américains ;
- Nettoyer les installations militaires, y compris les bases et les bureaux de l'armée ;
- Le lavage des vêtements ;
- et la construction de logements.

Au cours du début des années 2000, tous les grands fabricants d'armes se lancèrent dans la conduite des affaires gouvernementales. Computer Sciences, qui fournit des technologies de l'information à l'armée, y compris dans le domaine de l'identification biométrique, obtint du comté de San Diego un contrat d'une valeur de 644 millions de dollars pour la gestion de tous ses systèmes informatiques – l'un des plus importants contrats de cette nature jamais accordés. Insatisfait du rendement de Computer Sciences, le comté ne renouvela pas le contrat. Il se tourna vers un autre géant de l'armement, Northrop Grumman, fabricant du bombardier furtif B-2 ( Naomi-Klein, 2007).

En 1995, à l'époque où Bill Clinton occupait la Maison-Blanche, Halliburton engagea Dick Cheney à titre de nouveau PDG. Si la division Brown & Root de Halliburton entretenait des relations de longue date avec l'armée, le rôle de la société, sous Cheney, prit une importance telle qu'elle transforma la nature même de la guerre moderne. Grâce au contrat fourre-tout concocté par Halliburton et Cheney à l'époque où ce dernier était au Pentagone, la société parvint à élargir la signification des mots « soutien logistique » à un point tel qu'elle eut bientôt pour tâche de créer l'infrastructure tout entière des opérations militaires à l'étranger. L'armée n'avait qu'à se charger des soldats et des armes — elle agissait en quelque sorte comme fournisseur de contenu, tandis que Halliburton était aux commandes.

Et Halliburton s'engageait à fournir aux militaires le même confort qu'à la maison, y compris les comptoirs de fast-food, les supermarchés, les cinémas et les gyms dernier cri. Certains officiers supérieurs s'inquiétaient des effets de cette ambiance de centre commercial à l'américaine sur la discipline des troupes — mais eux aussi y trouvaient leur compte. Avec Halliburton, c'était le grand luxe sur toute la ligne. Du point de vue de Halliburton, la satisfaction des clients était profitable aux affaires — et garantissait l'obtention de nouveaux contrats. Comme les profits étaient calculés en pourcentage des dépenses, des

coûts plus élevés entraînaient des profits à l'avenant. La phrase « Ne vous en faites pas, c'est un contrat à prix coûtant majoré » devint célèbre dans la Zone verte de Bagdad, mais c'est sous l'administration Clinton qu'on commença à financer la guerre catégorie cinq étoiles.

#### **2.4. Les paiements des entrepreneurs de sécurité privés**

Environ deux à dix fois plus que ce qu'ils gagneraient dans leurs armées d'origine. Le taux de rémunération des contacteurs est à peu près le suivant (Naomi-Klein, 2007):

- Un ancien béret vert américain ou un membre des forces spéciales travaillant en Irak gagne environ 30000 \$ par mois.
- Un ancien membre de l'armée sud-africaine gagne environ 4 000 dollars par mois.
- Une ghurka népalaise gagne environ 1 000 \$ par mois.
- Une pesh merga kurde gagne environ 250 \$ par mois.

L'absence de concurrence dans l'adjudication des contrats est l'une des caractéristiques de l'ère Bush. Selon une analyse publiée dans le *New York Times* en février 2007, « moins de la moitié des “mesures contractuelles” — nouveaux contrats et paiements effectués en regard des anciens — font aujourd'hui l'objet d'un concours ouvert et complet. En 2005, seulement 48 % d'entre eux étaient ouverts à la concurrence, contre 79 % en 2001.

### **3. Missions militaires privatisées**

#### **3.1. Reduire les dépenses personnelles pour booster l'externalisation**

Durant les années 1990, de nombreuses sociétés qui, jusque-là, avaient fabriqué leurs produits de manière traditionnelle et employé une main-d'œuvre importante et stable avaient adopté ce qu'on allait appeler le modèle Nike : se débarrasser de ses usines, faire fabriquer ses produits par un réseau complexe d'entrepreneurs et de sous-traitants et investir ses ressources dans le design et le marketing. D'autres sociétés optèrent pour le modèle concurrent mis au point par Microsoft : conserver un étroit centre de contrôle où les actionnaires-employés se chargent des « compétences essentielles » de l'entreprise et confier tout le reste à des intérimaires, de la gestion de la salle du courrier à la rédaction des codes informatiques. Certains qualifièrent les entreprises qui se livraient à cette forme de restructuration radicale de « sociétés coquilles vides » : elles étaient des coquilles presque vides, sans contenu.

Les experts disent que la sécurité privée est une industrie internationale. Il y a au moins 30 nationalités différentes représentées en Irak, dont des Américains, des Britanniques, des Australiens, des Népalais, des Serbes, des Sud-Africains et des Chiliens.

Le département de la défense externalise des fonctions stratégiques et délègue certaines fonctions militaires permettant de décharger les armées américaines des missions les moins vitales.

Selon le magazine *Fortune*, à son arrivée au Pentagone « M. le PDG » en se référant au secrétariat à la Défense des États-Unis, Donald Rumsfeld, allait « superviser une restructuration du genre de celles qu'il avait si bien su orchestrer dans le secteur privé » (Naomi-Klein, 2007) .

Là où les entreprises abandonnent leurs usines et de leurs employés à temps plein, Rumsfeld voyait l'armée licencier un grand nombre de ses soldats à temps plein au profit d'un noyau réduit d'employés soutenus au besoin par des membres temporaires de la Réserve et de la Garde nationale, moins bien payés.

Pendant ce temps, des entreprises comme Halliburton et Blackwater se chargeraient en sous-traitance d'un large éventail de fonctions : escortes motorisées à haut risque, interrogatoires de prisonniers, ravitaillement, services de santé, affecter les sommes épargnées grâce à une réduction des effectifs et des tanks à des satellites dernier cri et aux nanotechnologies du secteur privé.

En fait, Rumsfeld souhaitait réduire les dépenses affectées au personnel et faire qu'une part beaucoup plus grande des fonds publics fût versée directement dans les coffres des entreprises privées.

Il a pris l'engagement pour que tous les services publics devaient réduire leurs effectifs de 15 %, y compris « tous les quartiers généraux du monde entier. C'est la loi, mais c'est aussi une bonne idée, et nous allons y arriver », dit-il.

Il avait déjà donné à ses principaux adjoints l'ordre de « passer au peigne fin le secrétariat pour cerner les fonctions qui pourraient être exécutées mieux et à meilleur coût par des sous-traitants ».

Il se posait des questions. Pourquoi le secrétariat est-il l'une des dernières organisations au monde à émettre ses propres chèques ? Pourquoi exploitons-nous de si nombreux entrepôts quand il existe une industrie tout entière capable de le faire de façon efficace ? Pourquoi ramassons-nous nos ordures et l'avons-nous nos planchers au lieu de confier ces tâches à des sous-

traitants, comme le font de nombreuses entreprises ? Et qu'est-ce qui nous empêche d'externaliser le soutien informatique ? » (Naomi-Klein, 2007).

Rumsfeld s'attaqua même à la vache sacrée de l'establishment militaire : les services de santé destinés aux soldats. Pourquoi avoir autant de médecins ? voulait-il savoir. « Il vaudrait mieux laisser au secteur privé le soin de répondre aux besoins en matière de santé, en particulier dans les domaines de la médecine générale et des spécialités qui n'ont rien à voir avec le combat. » Et les maisons pour les soldats et leur famille ? Ne serait-il pas préférable de recourir à « des partenariats public-privé » ?

Bien que ce discours est clairement anticonstitutionnel et risquait sa carrière car il la sécurité relève du gouvernement et non des entreprises privées, mais rien de tel ne lui est arrivé. Il y avait que les médias qui évoquait cette réalité non réglementaire.

De nombreuses voix au sein de la Défense américaine mettent en garde contre une utilisation abusive de ces contractants privés hors de toute chaîne de responsabilité civile et de commandement militaire. Mais ce courant n'avait pas pu exprimer ces réserves et son refus devant la situation d'après les évènements du 11 Septembre et le choc vécu par les citoyens américains.

### **3.2. Un État corporatiste, l'équipe Bush et le nouveau rôle gouvernemental**

À l'avant-garde du mouvement favorable à la création de ce qu'on est bien forcé d'appeler l'État policier privatisé se trouvaient les trois hommes les plus importants de la future administration Bush: Dick Cheney, Donald Rumsfeld et George W. Bush lui-même.

Derrière le jargon se dissimulait une simple tentative d'introduire au sein de l'armée des États-Unis la révolution axée sur l'externalisation à laquelle Donald Henry Rumsfeld avait été mêlé dans le secteur privé. Lorsqu'il occupa son poste de nouveau secrétaire à la Défense en Janvier 2001, Rumsfeld avait 68 ans, et une fortune personnelle évaluée à environ 250 millions de dollars.

L'idée au cœur de son discours n'avait été rien de moins que le principe fondateur du régime Bush : le gouvernement a pour mission non pas de gouverner, mais bien de sous-traiter cette tâche au secteur privé, plus efficace et, de façon générale, supérieur.

Rumsfeld se remit de sa déception en se lançant à corps perdu dans sa nouvelle carrière d'homme d'affaires. En tant que PDG de la multinationale pharmaceutique et chimique Searle Pharmaceuticals.

Pour Rumsfeld, l'idée d'assujettir l'armée à la « logique du marché » datait de quarante ans. Tout avait débuté dans les années 1960, à l'époque où il assistait aux ateliers du département de sciences économiques de l'université de Chicago. Il avait alors créé des liens privilégiés avec Milton Friedman.

Au moment de l'arrivée au pouvoir de l'équipe Bush, la folle vague de privatisations des années 1980 et 1990 (à laquelle avaient souscrit avec enthousiasme le président Clinton les gouvernements des États et les administrations municipales) s'était soldée par la liquidation ou la privatisation de grandes sociétés d'État dans quelques secteurs, notamment l'eau, l'électricité la gestion des autoroutes et l'enlèvement des ordures. Une fois ces « branches » de l'État supprimées, ne restait que le « tronc » — ces fonctions si intimement liées à l'exercice du pouvoir que le seul fait d'envisager de les confier à des entreprises privées remettait en question le concept même d'État-nation : l'armée, la police, les pompiers, les prisons, la surveillance des frontières, le renseignement, la lutte contre les maladies, le réseau d'écoles publiques et la gestion des bureaucraties gouvernementales.

En tant que secrétaire à la Défense sous Bush père, il réduisit le nombre de soldats actifs et confia aux entrepreneurs privés un rôle nettement plus déterminant. Il donna à Brown & Root, division de l'ingénierie de la multinationale Halliburton dont le siège social se trouve à Houston, le mandat de déterminer les tâches effectuées par des militaires américains et que le secteur privé pourrait exploiter à profit. C'est sans surprise il va sans dire qu'Halliburton recensa une multitude de telles fonctions et que ces résultats donnèrent naissance à un audacieux nouveau contrat avec le Pentagone : le Logistics Civil Augmentation Program, ou LOGCPA. Le Pentagone avait déjà l'habitude d'octroyer à des fabricants d'armes des contrats de plusieurs milliards de dollars, mais il s'agissait ici de quelque chose d'entièrement nouveau : au lieu d'approvisionner l'armée, une société privée superviserait ses opérations.

On avait invité un groupe de sociétés à soumissionner la prestation d'un soutien logistique illimité à des missions de l'armée des États-Unis, feuille de route on ne peut plus vague. Par ailleurs, le contrat n'était pas chiffré. Il stipulait seulement que le Pentagone rembourserait à la société retenue tous les frais engagés pour le compte de l'armée, plus un profit garanti — c'est ce qu'on appelle un contrat à prix coûtant majoré.

On avait donc affaire à un couple puissant. Tandis que Dick s'arrangeait pour que Halliburton fit main basse sur l'infrastructure de la guerre à l'étranger La société Lockheed alla si loin en ce sens que, en 2004, le *New York Times* écrivit : « La société Lockheed Martin ne gouverne pas les États-Unis mais elle contribue à en diriger une partie ahurissante. [...] Elle trie votre courrier et comptabilise vos impôts. Elle prépare les chèques de la sécurité sociale et s'occupe du recensement fédéral.

Pour Cheney, introduire l'économie du tertiaire au cœur du gouvernement relevait de l'affaire de famille. À la fin des années 1990, au moment où il transformait les bases américaines en banlieues Halliburton, sa femme, Lynne, obtenait des options sur titre en sus de son salaire de membre du conseil d'administration de Lockheed Martin, le plus important entrepreneur au monde dans le domaine de la défense.

Au lieu de privatiser des sociétés d'État existantes comme dans les années 1990 (Au moment de l'arrivée au pouvoir de l'équipe Bush, la folle vague de privatisations des années 1980 et 1990 (à laquelle avaient souscrit avec enthousiasme le président Clinton les gouvernements des États et les administrations municipales) s'était soldée par la liquidation ou la privatisation de grandes sociétés d'État dans quelques secteurs, notamment l'eau, l'électricité la gestion des autoroutes et l'enlèvement des ordures), l'équipe Bush créa de toutes pièces un nouveau contexte pour ses actions : la guerre contre le *terrorisme*, conçue dès le départ pour être privée. L'exploit fut réalisé en deux temps. D'abord, la Maison-Blanche profita du sentiment de danger omniprésent au lendemain des attentats du 11 septembre pour accroître de façon spectaculaire les pouvoirs de l'exécutif dans les domaines de la police, de la surveillance, de la détention et de la guerre.

Avec la « numérisation du champ de bataille », la demande en services et en systèmes d'informations et de communication pour mettre en réseau les plateformes existantes ou à venir, exige une expertise avancée que seul le privé possède (Maulny, 2006).

### 3.3. Privatisation de masse des activités militaires après les attentats du 11 Septembre 2001

L'équipe Bush, friedmanienne jusqu'à la moelle, profita de l'état de choc dans lequel la nation était plongée pour imposer sa vision d'un gouvernement « coquille vide » au sein duquel tout — de la guerre jusqu'aux interventions en cas de catastrophes — relevait de l'entreprise à but lucratif. Puis les fonctions généreusement financées qu'on venait de renforcer — sécurité, invasion, occupation, reconstruction — furent aussitôt externalisées, cédées au secteur privé afin qu'il réalisât des bénéfices. Comme le souligna T. Christian Miller du *Los Angeles Times*, Halliburton l'a emporté sur 36 autres soumissionnaires — sans doute ne devrait-on pas s'en étonner puisque c'est cette société qui a esquissé les plans (Naomi-Klein, 2007).

En novembre 2001, deux mois seulement après les attentats, le secrétariat à la Défense réunissait un petit groupe d'experts-conseils spécialisés en capital-risque et connaissant bien le secteur de la haute technologie. Leur mission consistait à « déterminer les solutions technologiques susceptibles d'aider le gouvernement des États-Unis dans sa guerre mondiale contre le terrorisme. Au début de 2006, la structure informelle était devenue une branche officielle du Pentagone : la Defense Venture Catalyst Initiative (DeVenCi), « bureau entièrement opérationnel » qui fournit en permanence des renseignements relatifs à la sécurité à des investisseurs en capital-risque pourvus d'antennes politiques, lesquels, à leur tour, cherchent au sein du marché de nouvelles entreprises capables d'offrir des méthodes de surveillance novatrices et d'autres produits connexes.

Le secrétariat à la Sécurité intérieure, nouvelle branche de l'État créée de toutes pièces par l'équipe Bush, est l'illustration la plus nette de cette forme de gouvernement entièrement externalisé.

C'est pour cette raison que l'industrie du désastre donna naissance non seulement à des sociétés en émergence et à des fonds de placement, mais aussi à toute une armée de sociétés de lobbyistes qui promettaient de mettre les nouvelles entreprises en relation avec les décideurs de Capitol Hill.

Progressivement, les limites traditionnelles entre fonctions de soutien privatisées et fonctions opérationnelles militaires disparaissent et bouleversent les mandats des forces armées nationales et la nature de leurs interactions avec l'environnement civil, notamment pour la coordination civilomilitaire en opérations.

### 3.4. Une guerre de cinq étoiles

La faible présence du secteur public ainsi que la forte participation du secteur privé témoignèrent de la volonté de l'administration Bush d'utiliser la reconstruction de l'Irak (vaste chantier sur lequel elle exerçait une mainmise absolue, tandis que, en territoire américain, la fonction publique lui opposait de la résistance) pour concrétiser sa vision d'un gouvernement « coquille vide », entièrement externalisé.

En Irak, il n'y avait pas une seule fonction jugée si essentielle qu'elle ne pût être confiée à un entrepreneur, surtout si ce dernier cotisait à la caisse du Parti républicain ou fournissait des bénévoles chrétiens lors de ses campagnes électorales.

L'un des décrets de Bremer interdisait formellement à la banque centrale d'Irak de financer des sociétés d'État (fait qui ne fut rendu public que des années plus tard).

À l'arrivée à Bagdad des purs et durs des think tanks, les rôles essentiels à la reconstruction avaient déjà été confiés à Halliburton et à KPMG. Le rôle de ces gens, en tant que fonctionnaires, consistait simplement à administrer la petite caisse, c'est-à-dire, dans le contexte de l'Irak, à remettre à des entrepreneurs des briques de billets de 100 \$ emballés dans du plastique.

À cet égard, l'Irak fut l'expression la plus extrême de la contre-révolution anti-étatiste — un État « coquille vide » ou, comme les tribunaux finirent par l'établir, il n'y avait pas d'État du tout.

La Zone verte fut, dès le départ, une ville-État dirigée par Halliburton, la société se chargeant de tout, de la voirie à la lutte antiparasitaire en passant par les films et les soirées disco.

L'Autorité provisoire de la coalition ne disposait pas d'effectifs suffisants pour superviser tous les entrepreneurs, et d'ailleurs l'administration Bush considérait cette surveillance comme une fonction non essentielle à externaliser. Ainsi, CH2M Hill, société de génie et de construction du Colorado, reçut 28,5 millions de dollars pour se charger, de concert avec Parsons, de la surveillance de quatre autres grands entrepreneurs.

En 2004, le *New York Times* écrivit : « La société Lockheed Martin ne gouverne pas les États-Unis mais elle contribue à en diriger une partie ahurissante. [...] Elle trie votre courrier et comptabilise vos impôts. Elle

prépare les chèques de la sécurité sociale et s'occupe du recensement fédéral. Elle exploite des vols spatiaux et se charge du contrôle aérien. Pour y parvenir, elle crée plus de codes informatiques que Microsoft50. » .

### **3.5. Les lois inhérentes aux entreprises privées**

Les entrepreneurs ne sont pas soumis au Code uniforme de justice militaire et ne peuvent pas être traduits en cour martiale. Ils ne sont pas soumis à la loi irakienne ; le pays n'a pas de système judiciaire fonctionnel. Les forces de la coalition et les sous-traitants de la défense ne sont pas soumis aux lois autochtones. Ils ne sont pas nécessairement soumis à la loi américaine, car leurs actions ont lieu à l'étranger et beaucoup ne sont même pas des citoyens américains.

Une seule loi américaine, la Military Extraterritorial Jurisdiction Act (MEJA) de 2000, permet de poursuivre les civils qui commettent des délits graves alors qu'ils travaillent à l'étranger pour l'armée. Le procureur général John Ashcroft a déclaré que des entrepreneurs civils pourraient être poursuivis pour le meurtre ou l'abus de prisonniers irakiens en vertu de la MEJA et / ou des droits civils et des lois anti-torture, a rapporté le Washington Post. Cependant, les experts disent que MEJA ne s'applique qu'aux citoyens américains qui travaillent pour le ministère de la Défense ; le statut des personnes embauchées par la CIA, le Département d'État ou d'autres agences gouvernementales n'est pas résolu. En outre, selon les experts, MEJA est destiné à être appliqué conformément aux directives du ministère de la Défense qui n'ont pas encore été écrites.

### **Conclusion**

L'accumulation des pratiques de contractualisation dans des domaines sensibles tels que le secteur militaire entraîne une perte durable des savoir-faire au sein des organismes d'État, transformant des partenariats public-privé en une privatisation lente et passive d'une activité régaliennne.

Les experts disent que la plupart des entrepreneurs qui soutiennent l'armée ne voient jamais de combat. Les sous-traitants de sécurité privés sont censés fournir uniquement une sécurité défensive aux personnes ou aux emplacements. Mais à mesure que la situation en matière de sécurité s'aggrave en Irak, les étrangers sont de plus en plus pris pour cible et de nombreux prestataires de services de sécurité sont entraînés dans les combats.

## Références

1. Maulny, J.-P., 2006. **La Guerre en réseau au xxi<sup>e</sup> siècle**. Éditions du Félin, Paris.
2. Sami Makki, « **Externaliser la défense : la politique américaine** », *Sociologie du travail*, Vol. 49 - n° 1 | 2007, 28-45.
3. Power MJ, Desouza KC, Bonifazi C (2006). **The outsourcing handbook: how to implement a successful outsourcing process**. Kogan Page Limited.
4. Ashley E. (2008), **Outsourcing for dummies**. New Jersey: Wiley Publishing.
5. Gulzhanat Tayauova (2012), “**Advantages and disadvantages of outsourcing: analysis of outsourcing practices of Kazakhstan banks**”, International Conference on Leadership, Technology and Innovation Management.
6. Johansson C, Reischl E (2009). **Offshoring to China: a case study of SMEs offshoring to China**. Baltic Business School; 139- 47.
7. Henry A.(2008), **Understanding strategic management**. Oxford University Press; 2008.
8. Halpin Allison (2011), US Government Outsourcing, the Private Military Industry, and Operation Iraqi Freedom: A Case Study in Conflict Contracting, the graduate degree program in Global and International Studies.
9. The New York Times, (2004), **Q&A: Military Outsourcing**, Published: May 20, 2004, [https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/cfr/international/slot3\\_052004.html?pagewanted=print&position=](https://archive.nytimes.com/www.nytimes.com/cfr/international/slot3_052004.html?pagewanted=print&position=). Consulté le 12/11/2019.
10. Naomi-Klein (2007), *La-stratégie-du-choc- La montée d'un capitalisme du désastre*, Knopf Canada, Canada.

