



Les ESSD Bilan et perspectives pour l'armée de Terre

L'éclaireur

Monsieur Jean-Jacques PATRY

publié le 17/09/2020

Engagement opérationnel

Les Entreprises de Services de Sécurité et de Défense (ESSD) : c'est quoi ?

Il n'existe pas de définition légale internationalement établie des ESSD. La seule reconnue actuellement est celle mentionnée dans le cadre du « Document de Montreux » ¹, devenu l'International Code of Conduct Association (ICOCA) et qui possède une portée normative reprise à travers les règlements ANSI/ASIS américains et ISO 18788.

¹ « Entités commerciales privées qui fournissent des services militaires et / ou de sécurité, indépendamment de la façon dont ils se décrivent. Les services militaires et de sécurité comprennent, en particulier : La garde armée et de la protection des personnes et des objets, tels que des convois, les bâtiments et autres lieux ; Maintenance et service des systèmes d'armes ; Détention pénitentiaire ; Et conseil et entraînement aux forces locales et personnels de sécurité... ».

Cette définition affiche une liste d'activités relevant d'un code de bonne conduite des entreprises signataires. Elle sera amenée à évoluer régulièrement par adaptation des marchés de sécurité internationale, dont la mutation est assez rapide (en moyenne tous les 5 ans). Ces ESSD sont avant tout des entreprises britanniques et américaines avec une solide expérience de l'externalisation et de la recherche des bénéfices, même si de nouveaux venus apparaissent : Indiens, Russes, Chinois.

En France, le bassin des ressources de sécurité privées est assez large et comprend :

- La **Base industrielle et technologique de défense** (BITD) : accompagnement et formation d'armées étrangères liées aux ventes de matériels de guerre (ex : DCI), entre 27 et 35 milliards d'euros de CA ;
- Les **Entreprises de sécurité privée** (ESP) : environ 3 500 entreprises avec un chiffre d'affaires (CA) de six milliards d'euros ;

- Les **ESSD**, qui constituent une zone grise en termes juridiques. Il en existe 130 en France enregistrées pour l'international, qui délivrent une capacité opérationnelle impliquant la mise en œuvre de matériels de guerre ou la transmission d'un savoir-faire opérationnel.

11 parmi ces 130 ont une réelle capacité opérationnelle et 5 sont inscrites au registre ICOCA des ESSD. Elles représentent 130 millions de CA, montant relativement faible.

Leur classement est important, car il permet immédiatement de cerner les réelles capacités d'entreprises sur des marchés souvent opaques. On peut donc distinguer trois classes :

- **C classe I** : les entreprises délivrant un savoir-faire qui ne nécessite pas de logistique ou d'équipes lourdes (conseil, audit...) ;
- **Classe II** : celles fournissant des services d'armement, d'équipement, ressources humaines de niche, etc. Ces entreprises requièrent la mise en place de ressources sur le terrain et donc des immobilisations importantes ;
- **Classe III** : celles en mesure de constituer une fonction opérationnelle de milieu (ISR, EW, C2, feu dans la profondeur, mobilité, logistique, garde-côte, aviation de contre-guérilla, etc.). Elles travaillent très souvent en « cluster », avec d'autres entreprises.

Aucune ESSD française ne peut prétendre à la Classe III. Les 11 plus importantes sont au mieux de classe II. Le reste est classe I.

En conclusion

Les ESSD françaises constituent une infime partie des ESP. Leur statut est toléré, ce qui explique qu'elles se développent à l'international avec une certaine difficulté, d'autant qu'elles ne possèdent pas de surfaces financières équivalentes aux entreprises anglo-saxonnes. Leurs compétences sont très proches des ESP nationales et sauf une ou deux exceptions, ne cherchent pas la militarisation de leur moyen d'action, ce qui impliquerait des coûts trop importants.

Compétences des ESSD françaises en 2018 (hors domaine maritime)

Les ESSD françaises de Classe II, Anticip, Erys, Geos, Corpguard se spécialisent dans les zones géographiques et les environnements sociopolitiques tendus où opèrent leurs clients (Afrique, Proche et Moyen Orient, Amérique latine).

Elles recherchent avant tout des clients privés (entreprises et ONG) qu'elles conseillent en termes de protection de personnes, de sites, de données et d'informations. Elles peuvent fournir des équipes de sécurité légèrement armées, mener des missions d'interventions de crise, veille/alerte et d'assistance technique en zones à risques.

Dans une moindre mesure, elles peuvent aussi travailler pour des institutions étatiques ou internationales : protection, cyber sécurité, gestion d'incidents, veille alerte, assistance technologique.

En termes de ressources humaines, elles n'embauchent que quelques centaines de personnels au mieux et détiennent quelques capacités rares : transmissions protégées, véhicules blindés civils, armes légères (souvent des équipes locales contrôlées), des

systèmes de surveillance et d'alerte périmétriques et de poursuite, des CO de veille et d'alerte.

En comparaison, les entreprises américaines et britanniques agissent en consortium et pour des gouvernements (États-Unis, Royaume-Uni, Canada). Elles sont capables de fournir des fonctions opérationnelles clé en main (ISC, logistique, airlift stratégique et tactique, bases, etc.). À titre d'illustration, l'entreprise G4S est la troisième ou quatrième référence mondiale et représente 11 milliards de USD de chiffre d'affaires en 2017. En Afrique, elle assure des fonctions de télécommunication, sécurité d'aéroports, d'installations portuaires, d'emprises industrielles et minières, d'ambassades et bâtiments publics, ainsi que d'accompagnement postconflit aux ONG et institutions.

En conclusion - Intérêts pour l'armée de Terre

- Les ESSD françaises sont des entreprises de petit format, avec un faible volume en personnels et une surface financière réduite qui ne permet pas la mobilisation d'actifs sur de gros contrats.
- Elles sont spécialisées sur l'assistance aux entreprises et particuliers en zones tendues, mais n'interviennent pas en zones de guerres (auxquels cas elles pourraient engager leur responsabilité civile et pénale).
- Elles travaillent souvent pour – et non avec – des grandes ESSD américaines en tant qu'auxiliaires (soustraction de programmes RSS en Afrique francophone).

Perspectives d'évolution d'ici 2035 pour les besoins adT ?

Dans cet environnement contraint, les perspectives d'externalisation par le biais des ESSD au bénéfice de l'adT sont limitées, mais réelles.

À court terme : soutien aux activités de formation et d'entraînement en Afrique

Afin de soutenir l'effort français en Afrique, il est nécessaire de développer **des alliances ad hoc (G5 Sahel ou FMM par exemple), former des cadres et des techniciens compétents pour les engagements multinationaux, soutenir l'EMSOME** afin de créer des armées partenaires compétentes permettant un désengagement français de ces zones. Les ESSD pourraient être des solutions peu coûteuses et efficaces afin de former ces professionnels **2**. Les ESSD pourraient être pilotables par les armées sur le terrain, afin d'être intégrées au niveau stratégique. Enfin, à long terme, de telles missions permettraient une montée en gamme des ESSD nationales.

Ce binôme adT ESSD serait de nature à faciliter la concentration des forces sur les missions d'accompagnement et de combat, seules capables de créer un véritable lien de confiance avec les contingents locaux par le partage des risques ; ce qu'aucune ESSD ne peut réaliser.

À moyen terme : accès aux ressources rares spatiales, cyber et renseignement

Les armées françaises sont lacunaires dans certains domaines. Le civil pourrait ici compléter les moyens militaires en moyens de couvertures ISR étendue. Solution

intéressante car elle serait applicable à tous les types d'environnements (permissifs ou semi permissifs). Ceci se pratique déjà au profit de la Marine dans le Golfe d'Aden et au large de la Somalie. Ces capacités sont très faciles à mobiliser en raison de l'abondance en moyens ISR légers et de boules optroniques en location. Ces gisements de ressources dépassent le seul cadre des ESSD. D'autres entreprises peuvent en disposer.

Le domaine de l'exploitation de la géointelligence est aussi très prometteur. Les armées pourraient utiliser les ressources spatiales civiles pour créer des bases de données géoréférencées avec des mises à jour en temps réel sur de très vastes zones géographiques et espaces lacunaires. Les entreprises civiles pourraient apporter des outils de télécommunication, de télémétrie, de guidage, de navigation, des algorithmes de traitement des métadonnées. Cette solution permettrait ainsi d'avoir un accès aisé aux avancées technologiques les plus récentes, au prix « du marché ».

Recommandation pour l'adT : cartographier les évolutions des marchés de la sécurité et « ouvrir l'œil »

Ils'agit d'être à l'affût de ce que les civils sont entraînés à explorer en termes de technologies dites de révolution industrielle 4.0 (IA, robotique, nano, matériaux intelligents...). Les ESSD font la synthèse de ce qui est accessible à un instant T pour les besoins sécuritaires de leurs clients. Elles utiliseront donc une partie de ces combinaisons technologiques. Au moins, les plus rentables au service du privé. L'adT devrait donc conserver un « œil inquisiteur » sur ces marchés de la sécurité pour prendre ou adapter ce qui semblerait répondre à un besoin opérationnel futur ; soit pour en louer la capacité ; soit pour la dupliquer par compétence interne.

Conclusion

Autant le « bassin de ressources civiles » est large, autant ce que les ESSD françaises peuvent mettre au service des armées nationales est limité. Hors, sans doute, le domaine maritime qui n'est pas étudié ici, elles resteront des ressources marginales pour l'adT d'ici 2035, car :

- Elles ne sont pas reconnues par l'État et font face à une certaine méfiance institutionnelle ;
- Elles n'ont pas la surface financière nécessaire pour travailler sur de grands projets. Comme l'a démontré l'exemple de la faillite de Sovereign Global Fund. Cette trop faible surface financière est incompatible avec les délais de paiement publics ;
 - La culture de travail avec les forces est inexistante et le restera si rien ne change ;
 - Leur siège social est souvent à l'étranger. Cette exigence est imposée par leurs clients privés, lesquels ne veulent pas voir l'État français s'immiscer dans les contrats. Par conséquent, se rapprocher des armées françaises soumises aux réglementations nationales pour ces ESSD n'est pas nécessairement souhaitable. Gagner un marché public au paiement incertain et risquer de perdre des clients privés pose question.

Néanmoins, quelques facteurs d'évolution sont possibles :

- Adapter le cadre juridique : ce n'est pas le cas pour l'instant, d'autant que la Loi de programmation militaire 2019-2025 prévoit plutôt de durcir le contrôle des activités des ESSD nationales ;
- Constituer ou disposer de capacités rares pour l'armée de Terre à partir de savoir-faire maîtrisés pour les clients privés reste possible ;
- À condition, toutefois, que la rentabilité des marchés publics soit au moins équivalente à celle du privé.

Il est important de garder à l'esprit que les ESSD ne sont pas des mercenaires mais appartiennent bien au monde de l'entrepreneuriat.

Questions

Pourquoi les ESSD américaines dominent-elles le marché ?

Les ESSD américaines ont une excellente pratique de prestataires pour les forces armées américaines depuis la guerre du Vietnam. Initialement cantonnées à la logistique et au soutien, le contexte de la "Guerre contre la Terreur" leur a permis de considérablement accroître leurs domaines de compétences techniques. Travaillant souvent en consortium avec de grands groupes financiers ou des producteurs d'armements (Boeing...), les ESSD sont devenues les vecteurs incontournables des activités d'assistance militaire d'armements et d'entraînement au profit des alliés des forces armées américaines.

Comment évaluer la performance des ESSD ?

Les ESSD évoluent sur des marchés fortement concurrentiels. Elles ont donc une obligation de qualité. Leurs profits dépendent étroitement de services qu'elles sont capables de proposer à des acteurs étrangers. Un certain nombre de facteurs entrent en ligne de compte, notamment :

- La demande : le gouvernement étranger est-il intéressé par leurs services ? ;
- La nature des prestations proposées : les ESSD offrent des services dont la nature dépend fortement des milieux nationaux dont elles sont issues (chaque ESSD enseigne ce qu'elle connaît, les personnels disposant d'une culture militaire nationale propre).

Mais il est difficile d'évaluer la qualité des prestations, car les ESSD ont tendance à camoufler, voire dissimuler, leurs résultats pour ne pas se décrédibiliser et conserver la meilleure image possible.

Comment expliquer la défiance de l'État à l'égard des ESSD ?

Plusieurs facteurs peuvent être évoqués :

- Au sein d'un même État, plusieurs institutions peuvent avoir des avis et des intérêts divergents (cabinet, institutions, et groupes de pression) concernant les ESSD ;
- La France possède une culture étatiste particulière qui ne va pas dans le sens d'une externalisation des prérogatives régaliennes (contrairement aux anglosaxons) ;
- Les ESSD sont souvent associées à des mercenaires et ont une mauvaise image, d'où la frilosité des politiques ;
- Aux États-Unis, les ESSD bénéficient d'un modèle économique favorable. Pas en France ;
- Les ESSD françaises n'ont pas l'historique ni l'expérience des ESSD américaines qui ont commencé à intervenir au Vietnam. Les ESSD françaises ne sont pas prises au sérieux et ne sont donc pas intégrées dans les réseaux opérationnels (et encore moins dans le renseignement – hors locations de capteurs) ;
- La nature fortement concurrentielle du marché empêche l'émergence de nouveaux acteurs qui peinent donc à survivre ;
- L'externalisation coûte parfois plus cher sur le long terme ;
 - Un élément central qui fait débat est celui de l'accès aux armes. Une telle capacité a un coût financier, mais aussi en termes d'image en cas de problème. L'ESSD "Anticip" est une des rares entreprises françaises à disposer d'armes pour les contrats en Irak, pays qu'elle connaît très bien et dont l'environnement est particulièrement corrosif. Les ESSD françaises en général tendent à se spécialiser dans des compétences techniques qui ne nécessitent pas la possession d'armes.

Remarque (Gl Facon) : il est nécessaire de défendre la puissance publique qui soit désintéressée et efficace. La seule contribution que pourraient faire les ESSD se limiterait au domaine de la réflexion stratégique et à la pensée militaire.

Les ESSD comme sources de problèmes pour les pouvoirs publics ?

C'est le cas aujourd'hui dans toutes les zones géographiques dans lesquelles les institutions étatiques fonctionnent mal ou ont disparu. Par exemple :

- Au Mexique : 13 000 entreprises de sécurité étaient répertoriées en 2015 ; 10 000 au Brésil. Elles sont devenues incontournables pour les acteurs privés et publics, dans des sociétés extrêmement inégalitaires et violentes ;
- Le phénomène est similaire en Afrique du Sud, où les ESSD bénéficient d'un environnement propice : les plus performantes étant réservées à la protection des membres du régime au pouvoir et des communautés les soutenant.

Pour le LCL Patry, on observe un phénomène de paramilitarisation de l'Amérique Latine et de l'Afrique. Les ESSD deviennent des acteurs incontournables avec des moyens souvent comparables, voire parfois supérieurs, aux capacités régulières locales. Elles sont souvent proches des milieux politiques dirigeants qu'elles alimentent en « cash ».

Dans les zones de conflits larvés (Mexique, Brésil dans les favelas) ou même ouverts (Afghanistan, Libye) la création d'ESSD locales répond souvent à un souci d'autoprotection d'intérêts privés ou communautaires, en complément des formations miliciennes et des forces régulières. Elles jouent donc un rôle « sécuritaire » à ne jamais sousestimer.

Les ESSD manquent-elles de vision stratégique ?

Les ESSD sont dans une logique purement marchande et cherchent à maximiser leurs profits, afin de satisfaire leurs actionnaires. Ainsi, elles n'ont pas de vision stratégique autre que celle de leur plan comptable. Cela ne les empêche pas toutefois d'être des vecteurs d'influence d'États qui, eux, ont une stratégie, voire de grands groupes industriels, qui souhaitent s'implanter dans une zone « tendue ».

Il conviendrait de créer un véritable partenariat public/privé avec ces ESSD, afin de les incorporer comme partenaires et de les intégrer au sein d'une stratégie globale lorsque cela semble nécessaire.

Les ESSD de classe III russes et chinoises répondent-elles également à des logiques économiques ou sont-elles pilotées politiquement ?

Les ESSD chinoises étaient à l'origine une mesure d'urgence afin de protéger les citoyens chinois à l'étranger (notamment en Afrique). Elles sont très vite devenues une obligation pour « sécuriser » les investissements, le temps de la montée en puissance des forces armées chinoises. Co développées par les différents ministères, les grandes entreprises chinoises, elles, ont acquis leur savoirfaire auprès des meilleures ESSD américaines par des Joint Venture, avant de prendre leur autonomie.

Les ESSD russes ressemblent beaucoup plus à du mercenariat sur un modèle type Executive Outcomes des années 1980. Elles sont très pratiques pour le Kremlin qui peut nier tout lien avec leurs initiatives. À noter que les groupes comme Wagner sont en contradiction avec le droit international sur le mercenariat, mais ne font pas l'objet de sanctions.

Les ESSD sont des vecteurs d'influence parmi d'autres, surtout dans le domaine de la stratégie indirecte, dont on connaît tout l'intérêt dans notre monde en hyper compétition.

2 On notera cependant que la formation doit passer par la construction d'une confiance mutuelle entre les hommes et leurs

instructeurs. Cette confiance peut s'installer plus facilement lorsque les instructeurs combattent aux côtés de ces armées, action que les ESSD ne peuvent effectuer.

Titre : Monsieur Jean-Jacques PATRY

Auteur(s) : Monsieur Jean-Jacques PATRY

Date de parution 21/01/2019
