

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

REPENSER LA PRIVATISATION DE LA SÉCURITÉ NATIONALE AUX
ÉTATS-UNIS : LE RÔLE DES ENTREPRENEURS NORMATIFS

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
VICTOR BARDOU-BOURGEOIS

MARS 2020

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.10-2015). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je souhaite remercier mon directeur de recherche et mentor d'exception, Charles-Philippe David (professeur en science politique à l'UQAM et co-président de l'Observatoire sur les États-Unis) pour ses conseils, sa générosité, son attention et sa confiance. Je tiens aussi à remercier Frédérick Gagnon (professeur en science politique à l'UQAM et titulaire de la Chaire Raoul-Dandurand), pour son appui tout au long de ce projet.

Si ce projet a pu prendre forme c'est aussi grâce au soutien de mes collègues et ami(e)s de la Chaire Raoul-Dandurand. En particulier, je souhaite remercier Mathilde Bourgeon, Julie-Pier Nadeau, Frédérique Verreault, Thalia D'Aragon-Giguère, Louis Colletterie, Christophe Cloutier, Alexis Rapin, Vincent Boucher, Yvana Michelant, Mylène De Repentigny-Corbeil, Andréanne Bissonnette et Julien Tourreille, pour leur bonne humeur, les fous rires et leurs précieux conseils.

Sur une note plus personnelle, je m'en voudrais de passer sous silence le soutien et la compréhension de mes ami(e)s et camarades tout au long de ce projet. Plus précisément, je tiens à remercier Julien Gagnon-Ouellette, Jérémie Goulet-Perreault, Mathieu Major-Parent, Alexandre Rousselle, Paul Treille et Rebecca Walsh.

Enfin, je tiens à remercier mes parents, Ginette Bardou et Daniel Bourgeois, pour leur soutien indéfectible et leur amour inconditionnel, ils ont fait de moi la personne que je suis aujourd'hui.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES.....	vii
LISTE DES TABLEAUX.....	viii
LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES	ix
RÉSUMÉ	x
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1	16
DES IDÉES AUX NORMES : LE RÔLE DES ENTREPRENEURS NORMATIFS	16
1.1. Le constructivisme axé sur les normes: l'importance des idées	17
1.1.1. La dynamique des normes	19
1.2. L'entrepreneur, l'incarnation humaine de la construction sociale des politiques .	24
1.3. Conceptualiser l'entrepreneur normatif.....	29
1.4. Le succès et l'échec d'un entrepreneur normatif: un cadre d'analyse	33
1.4.1. Le facteur individuel.....	34
1.4.2. Le facteur idéal	36
1.4.3. Le facteur structurel	37
1.4.4. Le facteur stratégique.....	37
1.4.5. La fenêtre d'opportunité.....	39
1.5. Études de cas	39
1.6. Réflexions méthodologiques.....	41
1.6.1. La reconstruction d'un processus	43
1.6.2. Sélection des sources	45

CHAPITRE 2	46
LE SECRÉTAIRE D'UN SEUL MANDAT	46
2.1. L'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité	47
2.1.1. Le « cow-boy cérébral » du Wyoming	48
2.1.2. Un contrat, pour les gouverner tous	54
2.1.3. Le défi des dividendes de la paix	57
2.1.4. L'institutionnalisation de la sous-traitance	59
2.1.5. La fin d'un ordre international	67
2.2. Le succès de Cheney	68
2.2.1. Un joueur d'équipe	69
2.2.2. Une idée suffisamment robuste	70
2.2.3. Un contexte politique propice aux idées nouvelles	73
2.2.4. L'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité	76
2.2.5 Transformer une vulnérabilité en opportunité	79
2.3. Conclusion	80
CHAPITRE 3	83
UN PRINCE À WASHINGTON	83
3.1. Privatiser la guerre d'Afghanistan	86
3.1.1 Le nouveau croisé américain	86
3.1.2. Une «troisième option» pour l'Afghanistan	93
3.1.3. La guerre oubliée des États-Unis	95
3.1.4. Le retour du croisé	97
3.1.5. Rendre à l'Amérique sa grandeur	102
3.2. L'échec d'Erik Prince	103
3.2.1. Une figure controversée de l'ère Bush	103
3.2.2. Le modèle MacArthur pour l'Afghanistan ?	106
3.2.3. À la recherche d'une porte de sortie	109

3.2.4. «Une idée simple qui sauvera des vies américaines»	111
3.2.5. Une fenêtre d'opportunité étroite	115
3.3. Conclusion	117
CONCLUSION	120
BIBLIOGRAPHIE	131

LISTE DES FIGURES

Figure	Page
1.1. Cadre d'analyse de l'entrepreneuriat normatif	34

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
5.1. La réputation des entrepreneurs normatifs étudiés	123
5.2. La robustesse des normes défendues par les entrepreneurs étudiés	125
5.3. Le contexte structurel dans lequel opère chaque entrepreneur	126
5.4. La stratégie déployée par les entrepreneurs étudiés et l'issue de cette dernière	127
5.5. La fenêtre d'opportunité dont bénéficient les entrepreneurs étudiés	129

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

BRS	Brown Roots & Services
CENTCOM	United States Central Command
DCMC	Defense Contract Management Command
DLA	Defense Logistics Agency
ÉAU	Émirats arabes unis
EMP	Entreprise militaire privée
FIAS	Forces internationales d'assistance et de sécurité
ITAR	International Traffic in Arms Regulations
LOGCAP	Logistical Civilian Augmentation Program
NSC	National Security Council
OTAN	Organisation du traité de l'Atlantique nord
WHNS	Wartime Host Nation Support

RÉSUMÉ

Ce mémoire porte sur la privatisation de la sécurité aux États-Unis durant la période post-Guerre froide. Le débat entourant ce phénomène est généralement structuré autour des questions éthiques et juridiques englobant l'utilisation de mercenaires, en tant qu'outil délibéré de la politique étrangère par le gouvernement américain. Bien que ces questions soient pertinentes et nécessaires, peu de recherches ont porté sur les conditions et les facteurs ayant permis l'émergence et l'accentuation de cette pratique en contexte américain. En effet, le peu de littérature s'intéressant au phénomène tend à associer l'émergence de cette pratique aux lois du marché, et plus particulièrement à celles de l'offre et de la demande. Or, nous sommes d'avis qu'il importe de porter un regard nouveau sur ce phénomène en nous questionnant sur les systèmes de croyances ayant servi à légitimer et bureaucratiser cette pratique.

Dans un premier temps, ce mémoire démontre que la privatisation de la sécurité est une norme qui fut graduellement initiée, diffusée et institutionnalisée aux États-Unis durant la période post-Guerre froide, par des individus « entrepreneurs » agissant selon un ensemble d'idées et de croyances, qui se sont retrouvés en position d'influence au sein de l'appareil de sécurité américain. Au travers de nos études de cas portant sur le rôle joué par le secrétaire à la Défense Richard Cheney et l'homme d'affaires Erik Prince, nous illustrons que la normalisation de la privatisation de la sécurité en contexte américain est influencée par des contraintes structurelles liées à la puissance américaine, mais aussi par un ensemble d'idées, de croyances et de pratiques sous-jacentes au laissez-faire néolibéral. En ce sens, l'individu représente le point de croisement entre les facteurs matériel et idéal de la privatisation de la sécurité et agit en tant que moteur de la normalisation de ce phénomène.

Dans un second temps, ce mémoire explore le rôle des agents dans la création et la transformation des normes. En faisant le pont entre le constructivisme axé sur les normes et la théorie de l'entrepreneuriat politique, au travers du concept d'entrepreneur normatif, nous reconstituons le processus (*Process tracing*) derrière la création et la transformation des normes, dans le but de mettre en lumière les mécanismes derrière ce processus et le rôle joué par les individus dans celui-ci. Notamment, notre analyse illustre l'importance de la réputation de l'agent et de la robustesse de l'idée de norme qu'il défend. En ce sens, au-delà des capacités interpersonnelles des individus « entrepreneurs », la perception, et plus particulièrement, l'appréciabilité qu'affichent les agents, qu'ils tentent d'influencer, et la robustesse de l'idée que l'entrepreneur défend sont névralgique pour comprendre le succès de ces derniers.

Mots clés : États-Unis, privatisation de la sécurité, entrepreneur normatif, Richard Cheney, Erik Prince.

INTRODUCTION

«To place any dependence upon militia, is, assuredly, resting upon a broken staff»

George Washington

Durant l'exercice financier 2017-2018, les statistiques du United States Central Command (CENTCOM) enregistraient une hausse d'environ 37 pour cent d'entrepreneurs militaires privés, faisant passer le nombre d'entreprises militaires privées (EMP) engagés par le département de la Défense, au sein du théâtre d'opérations irakien, de 3 592 à 4 927 (Copp, 2018a). Comme le note un rapport du *Congressional Research Service*, cette hausse s'inscrit dans une tendance où l'on constate que le nombre d'entrepreneurs militaires privés présents dans les différents théâtres d'opérations américains est équivalent, et parfois même supérieur, au nombre de soldats américains déployés (Congressional Research Service, 2019, p. 3-4).

Si la présence d'entrepreneurs militaires privés sur le champ de bataille américain, et de manière plus large, la privatisation des fonctions de défense, ne représentent aucunement des phénomènes nouveaux (McFate, 2014 ; Likosky, 2009). En effet, les forces armées américaines ont, dans leur histoire, souvent comptées sur les services d'entrepreneurs militaires privés pour assurer le bon fonctionnement du train logistique, mais aussi accomplir certaines tâches, afin de libérer le plus possible le personnel militaire pour que celui-ci se concentre sur les opérations de combat (Mockaitis, 2014, p. 5). On note une accentuation prononcée de la privatisation de la sécurité à partir de la fin de la Guerre froide, où un nombre croissant d'EMP ont été

déployées par le département de la Défense sur différents théâtres d'opérations comme le Koweït (1990), la Somalie (1994), la Bosnie (1995), la Croatie (1995), l'Afghanistan (2002) et l'Irak (2003) (McFate, 2014, p. 32). En effet, si le ratio troupes-entrepreneurs était de 1 pour 50 durant la première guerre du Golfe (1990-1991), ce dernier était de 1 pour 1,63 lors de l'assaut en Afghanistan (*surge*) de 2009 (*Ibid.*). En 2010, le département de la Défense enregistrait des dépenses en contrat pour EMP s'élevant à près de 366 milliards d'USD, soit presque la moitié du budget du Pentagone (Bell, 2012, p. 544). Si au départ les entrepreneurs militaires engagés par le département de la Défense occupaient essentiellement des fonctions de soutien logistique et opérationnel (construction d'installation militaire, livraison de matériel, etc.) loin des combats, ceux-ci furent appelés à occuper davantage de fonctions de sécurité (entraînement de forces armées nationales et étrangères, protection de personnels diplomatiques, etc.) durant les guerres d'Afghanistan (2002) et d'Irak (2003) (Shearer, 1998 ; Singer, 2003; Ellington, 2011 ; McFate, 2014). En dehors des opérations de combat, ces entreprises offrent aussi des services de consultance en matière de sécurité auprès des forces armées et du gouvernement américain (Ollson, 2003 ; Leander, 2005).

Ainsi, ce mémoire de maîtrise se penchera sur le phénomène de la privatisation de la sécurité aux États-Unis, et ce durant la période post-Guerre froide. Nous définissons la privatisation de la sécurité comme la sous-traitance des fonctions de défense, traditionnellement assurées par les forces armées, à des EMP par le gouvernement américain (Makki, 2005 ; Nagan et Hammer, 2008 ; Likosky, 2009 ; Cutler, 2010). Plus précisément, cette forme de privatisation prend les allures d'un fédéralisme par contrat, où le département de la Défense demeure au sommet de la pyramide

organisationnelle et sous-traite les fonctions qu'il juge non essentielles au déroulement de ces opérations¹ (Likosky, 2009, p. 16).

Si les entreprises avec lesquelles le gouvernement fait affaire rappellent les compagnies de mercenaires de la période de la décolonisation, les EMP se distinguent de ces dernières par leur structure managériale. Bien que ces entreprises offrent des services associés aux trois domaines fonctionnels des forces armées² (McFate, 2014, p. 16), elles sont liées par des arrangements contractuels avec leurs clients, mais aussi par des liens étroits avec de grandes sociétés de capitaux et des conglomerats (Singer, 2003, p. 47). Notamment, ces sociétés répondent d'un conseil d'administration représentant les intérêts des investisseurs (*Ibid.*). Ce faisant, les EMP sont avant tout motivées par la rentabilité de l'entreprise et répondent avant tout aux lois du marché (Shearer, 1998).

Nous considérons qu'il s'agit d'un sujet particulièrement intéressant dans la mesure où la privatisation des forces armées de la première puissance mondiale instaure un précédent important, notamment en ce qui a trait à la légitimation de la violence non étatique au sein du système international, en plus d'apporter son lot de problèmes juridiques et moraux liés au recours à ces entreprises (Olsson, 2003 ; Leander, 2005 ;

¹ De manière générale, une fonction de défense est jugée non essentielle lorsque le département de la Défense estime qu'il n'est pas nécessaire que celle-ci soit accomplie par du personnel militaire. Il est important de noter que la définition d'une fonction de défense non essentielle est particulièrement floue et fluctue au gré du temps et du contexte. À titre d'exemple: les services de cafétéria des installations militaires; la collecte et l'analyse de renseignement; la protection de convois militaires et de personnels diplomatiques; assurer la construction, l'entretien et la sécurité des installations militaires, entretenir et opérer certains systèmes d'armes complexes; et l'entraînement de troupes ou de forces de sécurité sont considérés comme des fonctions non essentielles (McFate, 2014, p. 17).

² Puisque les opérations de combat peuvent avoir lieu à peu près partout au sein d'un théâtre de guerre moderne, les unités militaires qui composent les forces armées américaines sont divisées par leur fonction et mission plutôt que par leur positionnement sur le champ de bataille (McFate, 2014, p. 13). Au sein des forces armées américaines, les unités militaires sont divisées en trois domaines fonctionnels soit: les armes de combat (*Combat Arms*), regroupant les unités d'infanteries, les unités blindées, les forces spéciales et les avions de combat; les armes d'appui (*Combat Services*), regroupant les unités ayant pour tâche d'assister sur le plan opérationnel les armes de combat; et les armes de soutien (*Combat Service Support*) assurant le support logistique et bureaucratique servant à équiper et maintenir les forces armées américaines (*Ibid.*).

Minow, 2005 ; Krahman, 2008). Face à ce constat, nous croyons qu'il importe de se questionner sur les raisons, les facteurs et les conditions ayant permis de privatiser la sécurité aux États-Unis. Ainsi, la question qui animera ce mémoire est la suivante : comment la sécurité fut-elle privatisée au sein du gouvernement des États-Unis ? Plus particulièrement, comment certains individus, œuvrant au sein ou à l'extérieur de l'appareil sécuritaire américain ont-ils contribué à accentuer ce phénomène, durant la période de l'après-guerre froide ?

La théorisation de la privatisation de la sécurité : facteurs et conditions

Bien que la privatisation des fonctions de défense aux États-Unis soit une pratique qui remonte à la Seconde Guerre mondiale (Likosky, 2009, p. 15), la prolifération des EMP et la participation d'entrepreneurs militaires privés aux interventions militaires américaines post-Guerre froide ont attiré l'attention du public sur le phénomène de la privatisation de la sécurité aux États-Unis. En effet, plusieurs journalistes, juristes, législateurs et chercheurs se sont penchés sur ce phénomène à priori nouveau. Cependant, nous constatons qu'une grande partie de cette littérature est essentiellement descriptive du phénomène ; en effet, peu d'analyses ont tenté de théoriser la privatisation de la sécurité par les décideurs américains.

Ce faisant, nous estimons qu'il est pertinent de présenter la littérature cherchant à analyser ce phénomène par l'intermédiaire d'une approche théorique. D'une part, cet exercice nous permettra de porter un regard critique sur le phénomène de la privatisation de la sécurité. De l'autre, nous serons en mesure de situer notre recherche par rapport à cette littérature. En ce sens, il est possible de dégager deux modèles théoriques étudiant la privatisation de la sécurité. Tout d'abord, le modèle fonctionnaliste, qui explique le phénomène à travers les conditions matérielles de la puissance américaine. Ensuite, le modèle idéal qui cherche à comprendre ce

phénomène grâce aux idées, croyances et discours servant à légitimer et justifier cette pratique.

Le modèle fonctionnaliste

Le modèle fonctionnaliste est une approche théorique privilégiant une analyse au niveau de la structure pour expliquer le phénomène de la privatisation de la sécurité aux États-Unis. Puisant leurs racines ontologiques dans différentes disciplines, comme la science politique, les relations internationales, la sociologie et l'économie, ces différentes analyses expliquent la privatisation de la sécurité par l'intermédiaire de différentes variables internes ou externes des États-Unis, comme l'environnement international post-Guerre froide, les institutions de la défense américaine, la mondialisation et les lois du marché. De manière générale, ces analyses postulent que plus les États-Unis font face à un environnement sécuritaire international complexe, tout en étant soumis à des pressions politiques internes pour réduire les budgets de défense, plus les États se tourneront vers les services des EMP pour assurer certaines fonctions de défense (Kruck, 2014, p. 116). En d'autres mots, la sécurité fut privatisée, car l'industrie militaire privée répondait à une demande pour la sécurité que les forces armées américaines ne pouvaient combler par elles-mêmes.

L'un des premiers à s'être intéressé aux facteurs causaux expliquant l'utilisation des EMP par les États-Unis est Peter W. Singer (2003).³ Selon lui, la privatisation de la sécurité s'explique principalement par le contexte de la fin de la Guerre froide. En effet, au moment même où se disloquait le bloc de l'Est, l'ordre mondial s'effondrait, passant d'un ordre bipolaire à un ordre unipolaire. Aux yeux de Singer, cette transformation rapide de la structure du système international eut des retombées

³ Il est important de noter que Singer n'utilise pas explicitement un cadre théorique dans son analyse des causes de la privatisation de la sécurité. Néanmoins, nous croyons que Singer utilise implicitement des cadres théoriques puisque celui-ci mobilise des concepts et des notions propres au réalisme néoclassique et à la théorie de l'offre et la demande.

importantes sur l'offre et la demande en matière de sécurité, dont la conséquence directe fut la création d'un vide sécuritaire que le secteur privé s'est empressé de combler (Singer, 2003, p.19). En effet, au moment même où ce vide sécuritaire se créait, les décideurs politiques américains faisaient le choix de réduire les dépenses militaires du pays, souhaitant ainsi engendrer un dividende de la paix. En effet, la menace soviétique alors dissipée, ces décideurs ne voyaient plus la nécessité de maintenir une force militaire aussi imposante (*Ibid.*, p.51). La première conséquence de cette diminution des budgets fut de réduire la capacité des États-Unis à projeter leur puissance à travers le monde, et donc de répondre au vide sécuritaire post-Guerre froide (*Ibid.*, p.53). La seconde conséquence de cette réduction de la puissance américaine fut la démobilisation massive de personnel militaire américain expérimenté, créant ainsi un important bassin de professionnels permettant la mise sur pied et l'expansion de l'industrie militaire privée (*Ibid.*, p.50). Bonifiées par une expertise de pointe, les EMP cherchèrent à combler le vide sécuritaire régnant au sein du système international unipolaire. Leurs services furent bien accueillis, notamment par les autorités militaires américaines, car elles voyaient les EMP comme une manière rapide, efficace et peu coûteuse de répondre à cette demande et de combler le vide sécuritaire post-Guerre froide (*Ibid.*, p.56).

Tout comme Singer, Deborah D. Avant (2005) et Sean McFate (2014) expliquent la privatisation de la sécurité aux États-Unis comme étant intimement liée à une logique d'offre et de demande. Selon Avant, la sécurité fut privatisée parce que l'appareil sécuritaire américain n'était pas en mesure de faire face aux nouvelles menaces beaucoup plus diffuses, comme le banditisme international, le trafic de narcotiques et le terrorisme, dont la mondialisation était le vecteur (Avant, 2005, p. 32). Face à ce constat, la privatisation fut l'option privilégiée, car il était reconnu par les autorités militaires que les EMP offraient une meilleure agilité opérationnelle, et ce à moindre coût, comparativement à l'armée nationale (McFate, 2014, p. 46). Or, les institutions de défense américaines étaient, et demeurent, mal adaptées pour contrôler l'octroi de

contrats, étant donné qu'il n'existe pas de mécanisme de régulation ni de marche à suivre claire pour déterminer s'il est approprié, voire prudent, de sous-traiter certaines fonctions de défense (Avant, 2005 ; McFate, 2014 ; United State Congress, 2011). Selon Avant, cette situation est particulièrement problématique, car elle témoigne de la perte du contrôle politique⁴ de l'utilisation de la force, par l'État américain au profit des EMP (Avant, 2005, p. 59). Ainsi, la privatisation apparaît comme un cercle vicieux dans lequel l'incapacité des institutions américaines à contrôler le processus d'octroi de contrats mine davantage leur capacité à réguler ce processus et facilite directement la privatisation de la sécurité.

Enfin, la privatisation de la sécurité aux États-Unis s'explique principalement au travers des lois du marché et de la théorie de l'offre et de la demande. Étant inspiré par les travaux de Singer, Avant et plusieurs autres chercheurs⁵, Stanley tente d'ajouter une fondation empirique aux travaux de ces derniers. Cherchant à fournir un test rigoureux de la théorie de l'offre et de la demande, il affirme que le nombre d'entrepreneurs militaires utilisés par l'armée américaine dans un conflit, par année, dépend du budget de défense, de la taille de l'armée nationale, du nombre de conflits militaires dans lesquels se retrouve le pays, de la durée des interventions, de l'étendue du contrôle bureaucratique, de l'appui de la nation hôte ainsi que de l'environnement sécuritaire au sein de l'État où a lieu l'intervention (Stanley, 2015, p. 174-176).

Dans son analyse, la théorie de l'offre et de la demande postule que lorsque les décideurs américains font le choix de réduire les capacités militaires de leur pays, ils

⁴ Selon Avant, le contrôle politique de la force fait référence aux individus et institutions ayant l'autorité de déployer les armes et soldats, à domicile comme à l'étranger. Concrètement, le contrôle politique implique la subordination du militaire aux structures politiques en place. Le but du contrôle politique de la force est de renforcer et de redistribuer le pouvoir de l'utilisation de la force entre les différents individus, organisations et institutions composant la structure politique (Avant, 2005, p. 42).

⁵ Contrairement à ces auteurs, Stanley avance que la demande pour la sécurité est dictée par les lois du marché, et plus précisément par les lois d'un marché monopsonistique. Concrètement, un monopsonie est un marché avec un seul demandeur et plusieurs offreurs, où l'acheteur unique contrôle entièrement la demande (Stanley, 2015, p. 29). Au sein d'un tel marché, il n'existe aucun autre acheteur en importance, et de solides restrictions d'entrée sont imposées aux vendeurs (*Ibid*, p. 30).

courent le risque de faire face à des conflits militaires qui vont au-delà de leur anticipation en termes de portée et de durée (*Ibid*, p. 195). Ces décideurs n'ont alors d'autre choix que de légitimer l'utilisation des EMP, ce qui a pour conséquence d'en accroître le recours comme outil délibéré de la politique étrangère américaine. (*Ibid.*)

Bien que nous reconnaissons la valeur descriptive et explicative de ces analyses, ces dernières présentent certaines failles sur le plan ontologique, épistémologique et normatif. D'abord, sur le plan ontologique, ces analyses adoptent une posture stato-centrée où les EMP ne représentent rien de plus qu'un système d'arme à la disposition de l'État (Shearer, 1998). De plus, ces analyses s'intéressent peu, ou pas du tout, aux idées, croyances et pratiques servant à légitimer le recours à ces entreprises. Ensuite, sur le plan épistémologique et normatif, ces analyses présupposent l'existence d'un marché pour la sécurité privée comme un fait objectif (Olsson, 2003, p.16.). Ce postulat pose problème, car il ne tient pas compte du fait que ce marché est lui-même enchâssé dans un système de croyances et de pratiques qui présente la privatisation de la sécurité comme la seule alternative rationnelle à tout problème sécuritaire (*Ibid.*). Ultimement, ces analyses en viennent à dépolitiser et dé-problématiser le phénomène de la privatisation de la sécurité en tant qu'enjeu politique (*Ibid.*).

Le modèle idéal

Adoptant une posture épistémologique réflexiviste, le modèle idéal se questionne quant à la justification et la légitimation de la privatisation de la sécurité en portant une attention particulière aux systèmes de croyances, de connaissances et pratiques discursives sous-jacents à l'institutionnalisation de cette approche. Celle-ci postule que la sécurité fut privatisée aux États-Unis parce que la conception de l'État était principalement façonnée par des idées, normes et valeurs associées au laissez-faire

néolibéral⁶, plutôt que par celles associées à l'interventionnisme étatique (Makki, 2005 ; Krahman, 2008 ; Nagan et Hammer, 2008 ; Likosky, 2009 ; Cutler, 2010 ; Kruck, 2014). En ce sens, la privatisation de la sécurité est devenue une pratique acceptée, légitime, voire normale, auprès des décideurs politiques américains, ceux-ci ayant été préalablement séduits par le néolibéralisme (Kruck, 2014, p. 120). En effet, à partir du début des années 1980, la classe dirigeante américaine avait pour objectif de privatiser le plus possible sans compromettre les fonctions essentielles de l'État fédéral, dans le but de répondre à des pressions internes favorables à une plus grande rigueur budgétaire de la part de Washington (Nagan et Hammer, 2008, p. 435).

Alors que prenait fin la Guerre froide, le domaine militaire ne fut pas épargné de la logique néolibérale, et le département de la Défense fut le sujet de profondes transformations visant à rationaliser sa structure organisationnelle afin que les fonctions non essentielles soient éliminées pour que le département demeure plus efficace et compétitif dans la poursuite de ses opérations (Office of the Secretary of Defense, 2001, p.52-53). Dès lors, la privatisation de la sécurité s'inscrit dans une réflexion stratégique portant sur la délégation de certaines fonctions militaires, permettant de décharger les armées américaines des missions les moins vitales et des opérations susceptibles de rencontrer une résistance au Congrès (Makki, 2005, p. 849). Aux yeux des dirigeants du département de la Défense, la privatisation de la sécurité est une pratique essentielle permettant d'améliorer l'agilité structurelle des infrastructures militaires, en plus de servir les intérêts américains en contribuant à améliorer le support logistique des opérations militaires et donc par extension, à la projection de la puissance américaine à travers le globe. (*Ibid.*, p. 853)

⁶ Nous définissons le néolibéralisme comme une idéologie mettant l'accent sur la discipline fiscale, la valeur de la monnaie ainsi que le rôle réduit de l'État dans l'octroi de services à la population (Cutler, 2010, p. 163). Précisément, le néolibéralisme est une forme d'antiétatisme qui se caractérise par une confiance absolue en la libre entreprise et aux lois du marché. Le retour au secteur privé, la privatisation, la suppression de tout ce qui peut gêner la libre entreprise en sont les corollaires logiques (Sorman, 1983, p. 197). Le néolibéralisme postule que seuls les individus sont véritablement rationnels et que, conséquemment, l'État doit être géré comme une entreprise privée s'il désire demeurer compétitif et efficace (*Ibid.*).

De plus, Krahman (2008) et Cutler (2010) notent que le néolibéralisme, en tant que système de croyances et de connaissances, transforme la manière dont les décideurs américains conceptualisent la sécurité. En effet, au travers des politiques de rationalisation économique appliquées par le pouvoir exécutif, les politiques de sécurité furent soumises à un ensemble de mécanismes de régulation et de pratiques associées au modèle managérial des entreprises privées (Cutler, 2010, p. 163). La conséquence directe de ces pratiques fut la création d'une culture d'efficacité économique, de commercialisation et de marchandisation des critères gouvernant l'évaluation de l'efficacité des politiques de sécurité, où celle-ci n'est plus considérée comme un bien commun, mais plutôt comme une marchandise (*Ibid.*). Selon Elke Krahman (2008), lorsque la sécurité n'est plus conceptualisée comme un bien public, celle-ci devient exclusive et compétitive. Ce phénomène de rareté de la sécurité est problématique estime Krahman, étant donné que la protection d'un individu ou d'un État empêche les autres d'assurer leur propre protection puisqu'ils ne peuvent plus employer les mêmes ressources (Krahman, 2008, p.131). Cette vision marchande de la sécurité favorise sa privatisation, car elle crée un environnement propice à la compétition et à la surenchère des services de sécurité, ce qui permet de créer et d'entretenir le marché de la sécurité (Cutler, 2010, p. 164).

Dans un autre ordre d'idées, certains auteurs cherchent à comprendre le phénomène de la privatisation de la sécurité au travers des pratiques discursives servant à légitimer et institutionnaliser cette pratique, en entretenant une perception utilitariste de cette dernière. Selon Christian Olsson (2003), cette perception de la sécurité privée est entretenue à la fois par un discours managérial⁷ et un discours humanitaire⁸ qui

⁷ Selon Olsson, le discours managérial a pour objectif de représenter les EMP comme des entreprises responsables et professionnelles, opérant au sein d'une structure corporative qui répond aux lois du marché. Cette représentation des EMP implique que les lois du marché favorisent les bons joueurs et évincent les entreprises peu scrupuleuses, faisant preuve d'un manque flagrant de professionnalisme (Olsson, 2003, p.18). L'objectif est donc de dissocier les EMP du qualificatif de mercenaires, en démontrant qu'il s'agit d'entreprises comme les autres, doté d'un code d'éthique, en qui les gouvernements peuvent avoir confiance (*Ibid*, p. 21).

présentent l'industrie militaire privée comme une alternative éthique et efficace aux forces armées conventionnelles.

Plus précisément, les défenseurs de l'option privée construisent et entretiennent une perception utilitariste de l'industrie militaire privée en insistant sur le fait qu'il s'agit d'entreprises professionnelles et responsables, capables de combler les échecs des institutions onusiennes et de sauver les vies de citoyens américains. Cette représentation du privé, en tant qu'option raisonnable, pragmatique et juste, sert principalement à cimenter l'utilité sociale des EMP afin de légitimer leur existence, mais aussi leur recours. (*Ibid.*, p. 16).

Enfin, à titre de lobbyiste, de consultant et d'expert de la sécurité, le personnel des EMP est particulièrement bien placé pour produire un savoir autorisé leur permettant de déployer des discours de sécurisation qui produisent la demande à laquelle ces entreprises sont censées répondre, nous rappelle Olsson (*Ibid.*, p. 38). Selon Anna Leander (2005), cette réalité entraîne une transformation institutionnelle au sein de la structure sécuritaire américaine sur qui a l'autorisation de s'exprimer sur les politiques de sécurité. Cette situation avantage directement le secteur privé et favorise l'émergence d'une nouvelle caste d'experts de sécurité privée qui se retrouvent privilégiés dans la production de savoir légitime (Leander, 2005, p. 189). Au sein d'une telle structure, les EMP sont capables d'altérer qui décide de ce qui est un problème sécuritaire, comment régler ce problème, par qui sera-t-il réglé et selon

⁸ Selon Olsson, le discours humanitaire est composé de deux volets. D'abord, ce discours représente les EMP comme le futur des opérations du maintien de la paix. Le discours humanitaire permet à ces entreprises de se présenter comme «l'instrument idoine pour pallier les faiblesses du système onusien dans le domaine de l'imposition de la paix, mais aussi du maintien et de la consolidation de la paix, y compris dans sa dimension humanitaire» (Olsson, 2003, p. 26). Ensuite, le second volet du discours humanitaire présente les EMP comme une alternative permettant au gouvernement de mener des guerres sans morts. Ce discours représente les armées publiques comme une catastrophe coûteuse, notamment en termes de vies humaines, et représente les armées privées comme un outil efficace, permettant à l'État de mener des opérations militaires sans se soucier de verser le sang de ses propres citoyens (McFate, 2014, p.45).

quelles conditions, de manière à se positionner comme le fournisseur optimal de sécurité auprès des autres acteurs de la sécurité (Leander, 2007, p. 13.).

Ainsi, selon Leander, le phénomène de la privatisation de la sécurité doit être compris par l'intermédiaire du pouvoir épistémique qu'exercent les EMP sur les autres acteurs de la sécurité aux États-Unis. Au travers de leur comportement, ces entreprises contribuent à accroître la légitimité des discours de sécurisation techniques, militaires et managériaux, et dépolitisent la sécurité en la faisant sortir du domaine public (Leander, 2005, p. 819). Il est important de noter que ce n'est pas l'État ou le public qui perd le contrôle de la sécurité, mais plutôt la composante «civile»⁹ de l'État et de la société qui défend les approches de sécurité non militaires (*Ibid.*). Cette dynamique, nous dit Leander, permet de comprendre comment les EMP ont contribué à la transformation des pratiques de sécurité de manière à se positionner comme un acteur incontournable de celle-ci.

Comblant les lacunes empiriques et théoriques

À la lumière de la synthèse de la littérature traitant de la privatisation de la sécurité aux États-Unis, il y aurait deux manières permettant d'analyser ce phénomène. Tel que mentionné plus haut, le principal problème de la littérature explorant les conditions matérielles de la privatisation de la sécurité réside dans sa vision stato-centrée du phénomène, où l'on s'attarde que très peu au rôle de l'individu dans la propagation de ce phénomène. Dans le cas de la littérature explorant les facteurs idéels servant de fondements justificateurs à cette pratique, on accorde une attention particulière à l'individu, mais surtout au niveau des idées et des pratiques permettant d'accentuer le phénomène. Or, peu d'attention est consacrée aux comportements et

⁹ Leander fait ici référence à des agents, ou à des groupes d'agents, qui ne sont pas des militaires à proprement parler (Leander, 2005, p. 819). Par exemple, des diplomates, des bureaucrates, des conseillers politiques, des groupes d'intérêts et de pression, des médias, et des citoyens sont des composantes civiles de l'État et de la société (*Ibid.*).

aux actions menées par les individus ayant permis d'institutionnaliser, voire de «bureaucratisertrundle» cette pratique.

Une analyse de la privatisation de la sécurité qui outrepassse ce problème est celle de Sid Ellington (2011) qui s'intéresse au rôle joué par Donald Rumsfeld et Dick Cheney dans l'augmentation du nombre d'EMP au sein des théâtres afghan et irakien. Employant le cadre d'analyse de John W. Kingdon, Ellington démontre comment des variables clés permettent d'expliquer de quelle façon l'idée d'accentuer la privatisation de la sécurité, aux États-Unis, émergea comme une option viable au lendemain des attentats du 11 septembre 2001 (Ellington, 2011, p. 132). En résumé, ces attentats et les invasions subséquentes de l'Afghanistan et de l'Irak créèrent une demande pour des idées nouvelles permettant de régler le problème de la réduction des capacités militaires américaines. Cette fenêtre d'opportunité permit à Rumsfeld et à Cheney d'agir à titre d'entrepreneur décisionnel¹⁰ et de convaincre, avec une certaine aisance, les autres acteurs de l'appareil sécuritaire¹¹ américain d'avoir recours, à un niveau sans précédent, aux entrepreneurs militaires (*Ibid.*).

D'un point de vue théorique, la démonstration d'Ellington est intéressante puisqu'elle analyse la privatisation de la sécurité en utilisant l'individu comme le point de croisement entre les conditions matérielles et les facteurs idéels permettant d'expliquer et de comprendre le phénomène. Cependant, contrairement à Ellington, nous ne croyons pas que les attentats du 11 septembre, et les guerres d'Afghanistan et d'Irak représentent le tournant permettant d'expliquer le changement de cap de l'appareil sécuritaire américain. En effet, pour expliquer le succès de Rumsfeld et Cheney, Ellington affirme que : « le précédent consistant à avoir recours à des EMP

¹⁰ À titre indicatif, un entrepreneur décisionnel fait référence à un individu œuvrant au sein de la branche exécutive du gouvernement qui cherche à influencer la prise de décision en faisant activement la promotion d'une idée en particulier auprès du président et des autres membres de l'exécutif (Boucher *et al.*, 2020). Le concept d'entrepreneur sera défini de manière plus exhaustive dans le premier chapitre de ce mémoire.

¹¹ L'appareil sécuritaire américain fait ici référence à l'ensemble des institutions de défense et de sécurité chargées de formuler et d'appliquer les politiques de défense et de sécurité nationale.

pour appuyer des déploiements militaires avait été créé auparavant. [...] Le sol pour une expansion de cette politique avait été préalablement fertilisé ». (*Ibid.*, p. 140)

Ellington n'est pas le seul à suggérer que la privatisation de la sécurité, en tant que pratique, fut graduellement normée à partir de la fin de la Guerre froide. En effet, plusieurs auteurs, explorant le phénomène au travers des conditions matérielles ou des facteurs idéels, notent, explicitement ou implicitement, que cette pratique s'est institutionnalisée graduellement durant la période post-Guerre froide, au point d'en devenir la norme au moment où les guerres d'Afghanistan et d'Irak atteignaient leur apogée (Ollson, 2003 ; Leander, 2005 ; Kruck, 2014 ; McFate, 2014). Or, ces analyses s'intéressent peu au processus motivant l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité, et encore moins au rôle joué par les individus, au sein et à l'extérieur du gouvernement américain, dans l'accentuation de ce phénomène.

Ce mémoire veut donc combler les lacunes empiriques et théoriques de la littérature cherchant à expliquer et à comprendre la privatisation de la sécurité aux États-Unis. Notre objectif est d'apporter un éclairage nouveau sur ce phénomène en portant une attention particulière au rôle joué par des individus ayant contribué à normer cette pratique en initiant, diffusant et institutionnalisant celle-ci. Nous estimons que notre analyse de ce phénomène sera utile, car elle représente une occasion de faire de l'inférence théorique en tentant de faire le pont entre la théorie de l'entrepreneuriat décisionnel et celle du constructivisme axé sur les normes dans le but de comprendre comment une idée se transforme en norme de manière à ce que certaines pratiques et certains comportements émergent au sein de l'appareil d'État.

Ainsi, dans le cadre de ce mémoire, nous défendrons la thèse suivante : la privatisation de la sécurité est une norme graduellement initiée, diffusée et institutionnalisée aux États-Unis durant la période post-Guerre froide, par des individus « entrepreneurs » agissant selon un ensemble de valeurs, de perceptions,

d'idéaux et de croyances, qui se sont retrouvés en position d'influence au sein ou à l'extérieur de l'appareil de sécurité américain.

Ce mémoire sera divisé en trois chapitres. Tout d'abord, dans le premier chapitre, nous présenterons notre cadre théorique ainsi que notre méthodologie. Ce chapitre sera aussi l'occasion de définir les concepts qui seront centraux à cette recherche. Dans un second temps, les deuxième et troisième chapitres porteront sur nos études de cas, dans lesquelles nous opérationnaliserons notre cadre d'analyse. Enfin, la conclusion de ce mémoire sera l'occasion de revenir sur la thèse défendue et d'explorer les différents mécanismes et processus qui sous-tendent la création et la transformation des normes.

CHAPITRE 1

DES IDÉES AUX NORMES : LE RÔLE DES ENTREPRENEURS NORMATIFS

L'importance accordée aux phénomènes idéels, en tant qu'objet d'analyse, est relativement récente au sein des programmes de recherche en relations internationales. En effet, grâce à une série d'articles et de livres publiés au courant des années 1990, il est devenu intellectuellement à la mode d'étudier les relations internationales à travers les idées, les normes et les pratiques façonnant l'identité et les intérêts des agents. Cependant, une grande part de cette littérature s'est principalement intéressée à établir l'importance des idées et des normes, en évaluant leur influence sur le comportement des agents, alors que bien peu d'attention fut accordée aux processus et aux mécanismes par lesquels les normes se créent, se diffusent et se transforment, et plus particulièrement, au rôle joué par les individus dans ce phénomène (Björkdahl, 2002a, p. 39).

Ce faisant, l'objectif de ce premier chapitre sera d'effectuer un survol de la littérature scientifique étudiant les processus et les mécanismes permettant de comprendre l'évolution des normes. Selon la lentille du constructivisme, cette section du chapitre sera l'occasion de clarifier les positions ontologiques et épistémologiques de cette recherche. En second lieu, l'objectif de cette recherche étant d'analyser le rôle des individus dans la création et l'évolution des normes, ce chapitre sera aussi l'occasion de passer en revue la littérature scientifique portant sur la théorie de l'entrepreneuriat décisionnel. En effet, nous estimons qu'en faisant le pont entre ce champ théorique et le constructivisme, nous serons en mesure de développer un cadre théorique

permettant de comprendre le rôle joué par les individus dans la construction des normes. Enfin, en guise de conclusion à ce chapitre, nous présenterons les réflexions méthodologiques guidant cette recherche. Cette section du chapitre sera entre autres l'occasion de présenter nos études de cas, d'expliquer notre démarche et de justifier les choix qui seront faits au cours de cette recherche.

1.1. Le constructivisme axé sur les normes: l'importance des idées

À des fins de concision, il ne sera pas question ici de faire une revue exhaustive de la littérature constructiviste axée sur les normes. Notre objectif sera plutôt de porter une attention particulière à la littérature étudiant l'évolution des idées en normes dans le but de sélectionner les éléments nous permettant de développer des attentes quant aux endroits où nous pourrions retrouver les mécanismes permettant de mettre en lumière les processus par lesquels les idées se transforment en normes (Finnemore, 2003, p. 13).

Or, par souci de clarification, il importe de situer notre recherche, car le constructivisme est un champ théorique vaste, incluant plusieurs traditions pouvant différer en fonction des positions ontologiques et épistémologiques prises (Björkdahl, 2002a, p. 24). Ce faisant, lorsque nous parlerons dans cette recherche du constructivisme, nous ferons référence au constructivisme s'étant développé dans le champ de recherche en relations internationales. Nous concevons cette approche théorique comme une approche intermédiaire entre les théories rationalistes et les perspectives réflectivistes (*Ibid.*, p. 25).

Ainsi, au travers du constructivisme en tant qu'approche intermédiaire, notre recherche reconnaît que la réalité existe en dehors de l'esprit des agents et que cette réalité est un construit social, où les idées donnent une signification au monde matériel (Klotz, 1995a ; Katzenstein, 1996 ; Finnemore et Sikkink, 1998; Björkdahl, 2002a). En revanche, nous ne partageons pas la vision d'Alexander Wendt, stipulant

que le monde est entièrement indépendant de l'esprit et du langage des agents (Wendt, 1995, p. 51). Nous acceptons, plutôt la notion selon laquelle la réalité existe, mais celle-ci est définie par l'intersubjectivité, et n'est donc pas indépendante des interprétations et des compréhensions des agents (Adler, 1997, p. 324). Conséquemment, le constructivisme que nous épousons conçoit, sur le plan ontologique, que la réalité est socialement construite et que, sur le plan épistémologique, la compréhension de cette réalité par les agents est elle aussi un construit social (Guzzini, 2000, p. 149).

Dans cette perspective, les idées, et par extension, les normes, sont perçues comme étant réelles, dans la mesure où celles-ci ont un statut ontologique irréductible et peuvent être perçues comme détenant un pouvoir explicatif indépendant (Finnemore, 1993 ; Klotz, 1995b ; Katzenstein, 1996; Björkdahl, 2002a). Pour cette raison, une attention particulière est accordée aux phénomènes idéels, mais aussi aux mécanismes de causalité découlant des idées et des normes dans le but de comprendre leurs effets sur le comportement des agents (Klotz, 1995a ; Björkdahl, 2002b, p. 27). Plus précisément, les agents agissent en fonction des influences idéelles et sont donc socialement constitués par ces derniers (Björkdahl, 2002b, p. 28). En d'autres mots, les phénomènes idéels «causent» le comportement des agents.

Cependant, il est important de mentionner que, s'il est vrai que les phénomènes idéels constituent le comportement des agents, l'inverse est tout aussi vrai. En effet, le constructivisme ne privilégie ontologiquement ni les agents ni les structures, mais considère ceux-ci comme étant mutuellement constitutifs (Carlsnaes, 1992, p. 246). En d'autres mots, les agents et la structure existent dans une relation de dépendance mutuelle où chacun produit et reproduit l'autre (Giddens, 1979; Wendt, 1987). Cette approche tient pour acquis que les agents sont conscients, informés et guidés autant par des idées et des normes que par leurs désirs et intentions, mais que leur action présuppose, ou est conditionnée, par un contexte structurel (Björkdahl, 2002a, p. 29). Ce contexte structurel est, à son tour, relégitimé, modifié ou transformé par les

comportements des agents (O'Meara, 2010, p. 267) En ce sens, les structures sont ici conceptualisées comme la somme des conséquences voulues et non voulues de l'agentivité humaine, et comme un ensemble d'idées, de normes, de pratiques et de relations sociales intersubjectivement partagées entre les agents interagissant au sein de ces mêmes structures (Lundquist, 1987, p. 40).

1.1.1. La dynamique des normes

Ayant établi les positions ontologiques et épistémologiques de cette recherche, nous allons nous pencher sur le phénomène idéal au cœur de notre recherche : les normes. Puisque notre recherche s'intéresse aux mécanismes et processus derrière la création et la transformation des normes, la présente section aura pour objectif de définir la notion de norme, de présenter leur fonction, d'expliquer leur influence et de mettre en lumière les processus derrière leur émergence.

Ainsi, qu'entend-on par norme ? Étant donné qu'il s'agit d'un phénomène idéal dépendant du contexte et évoluant dans le temps, il existe plusieurs définitions de la notion de norme qui convergent, se chevauchent et sont issues de différentes traditions philosophiques et d'approches théoriques (Björkdahl, 2002b, p. 13). Dans le cadre de cette recherche, nous nous appuierons sur une définition constructiviste des normes, qui est fondée sur trois éléments : le comportement, la prescription et les attentes partagées.

Tout d'abord, les normes sont généralement définies comme des phénomènes idéels façonnant le comportement des agents (Walt, 1998, p. 38). Plus précisément, les normes sont perçues comme créatrices de régularité et d'uniformité du comportement des agents en établissant un «standard de comportement» (Krasner, 1982, p. 186; Gurowitz, 1999, p. 417; Björkdahl, 2002a, p. 40). Or, cette définition des normes est incomplète dans la mesure où la répétition constante d'une action n'entraîne pas nécessairement la création d'une nouvelle norme balisant le comportement jugé

acceptable. Comme le dit Florini (1996, p. 364), un sentiment d'obligation doit être relié au normal, afin que celui-ci devienne normatif.

Dès lors, les normes sont prescriptives par nature, dans la mesure où elles dictent aux agents les comportements jugés appropriés et proscrits. En ce sens, les normes sont des principes impératifs généraux qui exigent ou autorisent les agents à se comporter de la manière prescrite, en stipulant les conditions sous lesquelles certains comportements sont autorisés ou non par la communauté (Bull, 1977 ; Axelrod, 1986; Björkdahl, 2002a). De manière simple, les normes doivent être vues comme un dispositif de guidage d'action dans un environnement social et politique donné (Kratochwil, 1989, p. 5).

Enfin, les normes sont définies par les attentes partagées qui en découlent. En effet, les normes sont considérées comme un ensemble de compréhensions intersubjectives et d'attentes collectives concernant le comportement approprié des agents, dans un contexte donné et en fonction d'une identité en particulier (Klotz 1995a ; Katzenstein, 1996, p. 5 ; Keck et Sikkink, 1998). Étant donné que les normes sont des phénomènes idéels partagés par l'ensemble des agents au sein d'une communauté, elles impliquent une évaluation collective de la part des agents et génèrent des attentes partagées quant au comportement adéquat à adopter (Björkdahl, 2002a, p. 40).

Les normes sont donc des mécanismes sociaux régulant le comportement et constituant l'identité des agents au sein d'un environnement social défini. D'abord, celles-ci ont une fonction régulatrice puisqu'elles prescrivent, proscrivent et ordonnent le comportement des agents en établissant la bonne manière de mettre en acte une identité, en plus d'établir les obligations associées à cette dernière (Björkdahl, 2002b, p. 15). Ensuite, les normes ont une fonction constitutive, car celles-ci façonnent les intérêts et l'identité des agents. En ce sens, les normes donnent un sens à l'action, créent l'identité des agents et spécifient quelles actions amèneront les autres agents concernés à reconnaître une identité donnée (*Ibid.*). Elles nous

indiquent qui sont les participants actifs de la société, car les pratiques qui en découlent forment un modèle qui oriente les intentions des agents permettant de constituer un environnement où ces derniers peuvent se comporter rationnellement (Onuf, 1998, p. 59). Les règles et les normes sont le ciment entre les agents et la structure puisqu'elles constituent le processus par lequel ces derniers se co-constituent, continuellement et réciproquement (*Ibid.*)

Les normes façonnent les intérêts des agents indépendamment des conditions matérielles de l'environnement au sein duquel ils gravitent, pouvant conduire ces derniers à prendre une décision allant à l'encontre des impératifs stratégiques conventionnels (Kowert et Legro, 1996, p. 462). Dans le même ordre d'idée, les normes influencent les pratiques des agents puisqu'elles construisent la conscience et l'acceptation des agents quant aux méthodes et aux technologies sur lesquelles ils peuvent s'appuyer pour atteindre leurs objectifs¹² (*Ibid.*, p. 463).

S'il est généralement convenu que les normes sont un construit social, il importe de mettre en lumière les différents mécanismes et processus à l'origine de leur création et de leur diffusion. Dans la plupart de ces processus, les agents jouent un rôle important et, d'une manière générale, l'interaction entre les structures et les agents est le principal moteur de l'évolution des normes (Björkdahl, 2002b, p. 16-17). Dès lors, l'un des processus à l'origine d'une norme est celui des pratiques sociales. Simplement, les normes émergent, car elles sont le résultat de pratiques communes entre les agents (*Ibid.*, p. 17). En ce sens, les normes n'apparaissent pas dans un vide, leur origine doit toujours être comprise au travers des connaissances et des institutions préexistantes, ce qui inclut des normes préexistantes (*Ibid.*). Il est important de noter que les pratiques sociales peuvent aussi être le moteur de la diffusion et de l'évolution des normes (*Ibid.*).

¹² Par exemple, certains États refusent d'avoir recours aux armes nucléaires en premier, ou d'utiliser des armes chimiques, simplement sur la base du fait que leur identité interdit l'utilisation de telles armes (Price et Tannenwalde, 1996).

Un second processus permettant d'expliquer l'origine d'une norme est celui de l'offre et de la demande. Simplement, une norme peut être créée afin de répondre à une demande pour du changement au sein de la structure. Ainsi, la demande pour une nouvelle norme peut être invoquée lorsqu'un choc exogène entraîne une crise, qui à son tour exige de trouver rapidement des solutions à cette dernière (Goldstein, 1989, p. 32). Notamment, ces périodes de crise ouvrent des fenêtres d'opportunité, permettant à des agents d'initier, de diffuser et d'institutionnaliser de nouvelles normes au sein de la structure¹³.

Si les pratiques sociales et l'offre et la demande nous permettent de comprendre la création des normes, quels sont les mécanismes permettant de diffuser ces dernières? Selon Amitav Acharya (2004), le cosmopolitisme moral est une perspective permettant de comprendre comment les normes se diffusent à l'international (p.242). Cette perspective postule que toute norme est fondamentalement universelle et que celle-ci se crée et se diffuse grâce aux échanges entre les agents transnationaux (*Ibid.*). Bien que cette perspective ne reconnait pas le rôle de la persuasion dans la diffusion des normes, cette dernière reconnaît tout de même qu'il existe une forme de prosélytisme moral, où la résistance à la diffusion d'une nouvelle norme est perçue comme un acte immoral par la communauté (*Ibid.*, p. 243). Or, la coercition morale des agents est insuffisante pour comprendre le processus derrière la diffusion d'une norme. Qui plus est, il est hasardeux, sur le plan normatif, de prétendre à l'universalité et au bien fondé moral de toutes les normes (Klotz, 1995a, p. 14).

Ce faisant, il importe de prendre en compte les facteurs domestiques politiques, institutionnels et culturels d'un environnement donné afin de comprendre le processus par lequel les normes se diffusent (Acharya, 2004, p. 243). La notion de congruence

¹³ Par exemple, Thomas Berger (1998) explique que la normalisation du pacifisme au sein de la société allemande et japonaise est directement liée à l'écrasante défaite des deux nations lors de la Seconde Guerre mondiale. Cet événement a poussé les deux pays à redéfinir leurs propres pratiques de sécurité et de défense en adoptant une identité antimilitariste dans le but d'éviter les erreurs du passé (*Ibid.*, p. 6-7).

est donc importante pour comprendre la diffusion des normes puisqu'il est plus facile pour les agents de reconnaître la légitimité d'une nouvelle norme lorsque celle-ci s'enchâsse dans une structure normative préexistante (*Ibid.*). De manière générale, la diffusion d'une norme est plus susceptible de réussir si cette dernière résonne avec des pratiques, des idées et des valeurs historiquement institutionnalisées par la communauté (*Ibid.*).

Si les normes ont un impact important sur la construction de l'identité et de l'intérêt des agents, l'inverse est tout aussi vrai, dans la mesure où les agents peuvent avoir la capacité de créer, manipuler et transformer une norme, dans le but de promouvoir leurs propres intérêts (Kowert et Legro, 1996, p. 492). Étant au fait des avantages s'arrimant au pouvoir de créer et de diffuser des normes, certains agents utilisent les normes de manière instrumentale pour promouvoir leurs propres intérêts (*Ibid.*). Or, la littérature scientifique s'est surtout penchée sur le pouvoir explicatif des normes, notamment les effets causals des normes sur le comportement des agents au sein d'un environnement donné. Le rôle joué par les agents dans la création et la transformation des normes est un phénomène peu exploré par la littérature scientifique, et les quelques travaux traitant du sujet concentrent leur analyse au niveau de l'État, et non de l'individu (Sikkink, 1991; Risse-Kappen, 1995; Finnemore et Sikkink, 1998; Tannenwalde, 1999; Björkdahl, 2002a; Finnemore, 2003; Acharya, 2004). Qui plus est, ces analyses s'interrogent peu sur les mécanismes de causalité et sur les différents facteurs permettant de comprendre le succès ou l'échec de l'initiation, de la diffusion et de l'institutionnalisation d'une norme.

L'une des raisons pouvant expliquer cette carence théorique peut résider dans le fait que l'analyse de l'instrumentalisation des normes pose des problèmes méthodologiques importants puisque l'étude scientifique des normes, de leurs origines et de leurs conséquences devient difficile étant donné que l'une des variables a le potentiel d'altérer l'existence des autres (Kowert et Legro, 1996, p. 494). Dès lors, nous croyons qu'il est possible de faire le pont entre la théorie constructiviste axée sur

les normes et la théorie de l'entrepreneuriat politique afin de développer un cadre d'analyse nous permettant d'étudier les individus cherchant volontairement à créer, diffuser et institutionnaliser une norme, en plus de résoudre le problème soulevé par Paul Kowert et Jeffrey Legro.

1.2. L'entrepreneur, l'incarnation humaine de la construction sociale des politiques

La théorie de l'entrepreneuriat politique s'intéresse aux individus qui investissent leurs ressources et leur temps pour réaliser des innovations en apportant des idées nouvelles afin de résoudre un problème de politique ou modifier de manière significative une politique qui ne parvient pas à atteindre les objectifs établis par les décideurs politiques. (Kingdon, 1995, p. 122-124). Ce gain peut prendre la forme de l'adoption d'une politique ou de la promotion de valeurs qu'ils soutiennent, de la satisfaction de faire partie du mécanisme d'élaboration des politiques gouvernementales, de l'avancement personnel ou d'autres avantages (Mazar, 2007, p. 16).

Ayant pris racine dans la littérature s'intéressant à la formulation de politiques publiques, cette approche théorique connut un certain regain d'intérêt pour l'étude des relations internationales et des études de sécurité, notamment dans le champ de recherche de l'analyse de politique étrangère. S'intéressant aux décideurs humains agissants seuls ou en groupe (Hudson, 2005, p. 3), l'analyse de la politique étrangère porte une attention particulière à l'influence de certains individus auprès des décideurs politiques, en mettant en lumière le rôle crucial joué par ces mêmes individus dans la reformulation des intérêts nationaux d'un État (Köstem, 2016, p. 2). Alors que la théorie de l'entrepreneuriat politique accorde une importance épistémologique à l'agent, l'analyse de la politique étrangère tend à nuancer cet ascendance de l'agentivité en tenant compte des pressions structurelles, notamment

bureaucratiques, exercées sur l'action d'un agent (Friedman et Starr, 1997, p. 88; Beeson et Stone, 2013, p. 5; Boucher *et al.*, 2020).

En science politique, le terme entrepreneur est utilisé pour définir ce genre d'individu qui agit à titre «d'influenceur» et d'innovateur de politiques (Björkdahl, 2002a, p. 45). En fonction de leur position au sein de l'appareil gouvernemental, et des ressources à leur disposition, il est possible de dégager quatre archétypes d'entrepreneurs : l'entrepreneur politique, un agent issu de la société civile et œuvrant à l'extérieur du gouvernement ; l'entrepreneur législatif, œuvrant au sein d'un parlement, l'entrepreneur bureaucratique qui œuvre au sein de l'appareil gouvernemental sans toutefois y occuper un poste électif ; et l'entrepreneur décisionnel, qui œuvre généralement au sein de la branche exécutive du gouvernement et qui y occupe un poste nommé ou électif (Roberts et King, 1991, p.152 ; Roberts, 1992, p. 62-63 ; Boucher *et al.*, 2020). En tant qu'acteurs moralement ou idéologiquement engagés, les entrepreneurs jouent un rôle important en apportant de nouvelles idées dans divers contextes politiques (Björkdahl, 2002a, p. 45).

Or, bien que définir un entrepreneur en fonction de la position qu'il occupe nous permet d'identifier plus facilement les agents ainsi que les ressources dont ils disposent, cette définition demeure ambiguë dans la mesure où l'entrepreneuriat, en tant que processus, peut être confondu avec l'entrepreneur, en tant qu'agent (Mintrom et Vergari, 1996, p. 128 ; Cohen et Horev, 2017, p. 2 ; Boucher *et al.*, 2020). Il importe donc de définir l'entrepreneuriat politique principalement comme un comportement et pas uniquement en terme de succès ou d'échec de ce dernier. En ce sens, l'entrepreneuriat politique est l'action de rechercher l'innovation ou le changement de politique par la promotion d'une idée et la manipulation du processus bureaucratique (Boucher *et al.*, 2020). L'entrepreneur est donc à la fois le promoteur d'une idée, mais aussi son instigateur (*Ibid.*).

Qui plus est, il importe de distinguer les individus agissant à titre d'entrepreneurs des autres acteurs travaillant à promouvoir certaines idées au sein d'un système politique, notamment, distinguer les entrepreneurs des instigateurs de politique (policy intellectuals), des défenseurs de politique (policy advocates) et des courtiers de politique (policy brokers).¹⁴ Dans les faits, un entrepreneur est un agent impliqué dans toutes les étapes du processus de la formulation de politiques et se distingue des acteurs mentionnés plus haut par leur volonté de prendre certains risques et d'accepter l'échec (Zahariadis, 2003, p. 166 ; Christopoulos et Ingold, 2011, p. 39 ; Boucher *et al.*, 2020). En ce sens, un entrepreneur se distingue d'un lobbyiste dans la mesure où ses actions vont plus loin que la simple défense d'une idée ou d'une solution en particulier. Contrairement à un lobbyiste, un entrepreneur est accoutumé aux dynamiques de pouvoir et cherche à influencer le processus décisionnel, lorsque cela est possible, grâce à sa connaissance de ce dernier (Zahariadis, 2003, p. 166 ; Boucher *et al.*, 2020). Dans le même ordre d'idée, un entrepreneur, lorsqu'il œuvre au sein du gouvernement, se distingue d'un conseiller, par la manière dont celui-ci fait la promotion d'une idée spécifique, en cadrant le débat d'une manière avantageuse, tout en dissuadant les décideurs de considérer d'autres options (Weissert, 1991). Dès lors, l'entrepreneur est à la fois le promoteur d'une idée, mais aussi son instigateur, et est défini par le changement ou l'innovation qu'il tente de mettre de l'avant ainsi que par la manière dont il cherche à atteindre ses objectifs (Boucher *et al.*, 2020).

Ainsi, comment peut-on déterminer le succès ou l'échec d'un entrepreneur ? À ce sujet, bien qu'il ne semble pas y avoir consensus au sein de la littérature, celle-ci offre plusieurs pistes de réflexion, quant à l'importance des variables individuelle, idéationnelle, bureaucratique et de la fenêtre d'opportunité. D'abord, la variable individuelle fait référence aux caractéristiques personnelles de l'individu, sa capacité

¹⁴ Simplement, les instigateurs de politiques sont des individus qui conceptualisent des idées et des solutions innovantes, les défenseurs de politiques traduisent ces idées en proposition de politique, et les courtiers de politique assurent l'arbitrage entre différentes idées promues par un ensemble d'acteurs variés au sein du système politique (Boucher *et al.*, 2020).

à prendre des initiatives critiques, à faire face à l'adversité et à agir au-delà de ce que laisse entrevoir son rôle (Yetiv, 2004, p. 157). Selon Steve Yetiv, les caractéristiques personnelles font référence aux expériences historiques et aux connaissances de l'individu, à ses motivations politiques ou personnelles, à ses traits de personnalité et à ses compétences diplomatiques en rapport avec le traitement de l'enjeu en question (*Ibid.*). L'initiative fait quant à elle référence aux déclarations et actions qu'entreprend l'individu dans le but de surprendre les autres acteurs du jeu politique, briser le consensus entourant un enjeu et altérer le cours de la situation (*Ibid.*). Ensuite, l'opposition fait référence à la présence ou non d'une force d'opposition se posant comme un frein aux objectifs de l'individu (*Ibid.*). Enfin, la capacité à agir au-delà de son rôle fait référence à la capacité d'un individu à surpasser les pouvoirs qui lui sont conférés par la loi ou par statut, et à utiliser ceux-ci à ses fins (*Ibid.*).

La variable idéale fait référence quant à elle à la portée du changement ou de l'innovation politique préconisée, ainsi qu'à la stratégie que l'entrepreneur compte déployer pour atteindre ses objectifs. En effet, la portée et la substance d'une idée sont importantes puisqu'une nouvelle idée a plus de chance d'être sélectionnée si elle est perçue comme étant moralement et théoriquement attrayante en plus d'être faisable (Kingdon, 1995, p. 131). En d'autres mots, plus la réforme ou l'innovation est perçue comme étant peu menaçante et facilement adaptable, plus il sera aisé pour l'entrepreneur de convaincre les décideurs (Björkdahl, 2002a, p. 65). À l'inverse, plus la portée de l'idée de l'entrepreneur est importante, plus celui-ci devra investir efforts et ressources pour arriver à ses fins (*Ibid.*).

Ensuite, la variable bureaucratique fait référence à la structure au sein de laquelle opère l'entrepreneur décisionnel, et désigne, plus particulièrement, la position qu'occupe ce dernier au sein de l'environnement décisionnel (Macdonald, 2015, p. 3). Concrètement, les décisions politiques doivent être interprétées comme le fruit d'un âpre marchandage entre les différents acteurs du jeu bureaucratique (*Ibid.*), où les dirigeants nationaux et les hauts responsables politiques ne devraient pas être

considérés comme un groupe monolithique d'acteurs, mais plutôt comme des individus distincts qui s'intéressent à leurs propres intérêts au milieu d'un jeu hiérarchisé et hautement politique (Allison et Halperin, 1972, p. 43).

Ainsi, le succès de l'entrepreneur décisionnel dépend en partie de sa position au sein de la hiérarchie bureaucratique. En effet, en fonction de celle-ci, l'entrepreneur décisionnel dispose de plusieurs moyens pour préparer le terrain à son idée, comme présenter de nouvelles lois, prononcer des discours, faire des sorties médiatiques, produire des rapports de groupes d'experts, etc. (Allison et Halperin, 1972, p. 43 ; Boucher *et al.*, 2020) Mais surtout, il doit afficher une certaine capacité à identifier des opportunités pour de nouvelles initiatives politiques, contrôler les canaux d'information, discréditer ses adversaires, créer de nouveaux espaces de discussion politique, encadrer les débats se déroulant au sein de ces espaces, mobiliser et relier les intérêts, forger des coalitions et procéder à un enseignement auprès des autres acteurs durant le processus (Allison et Halperin, 1972 ; Kaufman, 2004; Barthe et David, 2013 ; David, 2015a ; Edler et James, 2015; Macdonald, 2015 ; Boucher *et al.*, 2020). Plus un entrepreneur occupera un poste important au sein de la hiérarchie bureaucratique, plus il sera aisé pour ce dernier de mettre en œuvre une stratégie lui permettant de contrôler le processus décisionnel (David, 2015a; Boucher *et al.*, 2020).

Enfin, la fenêtre d'opportunité fait référence au moment où il est possible pour certaines idées de gagner en influence et d'être sélectionnées, en raison d'une demande accrue pour l'innovation idéelle (Björkdahl, 2002a, p. 65). Ces fenêtres sont souvent présentées comme des moments décisifs de l'histoire, déclenchés par des événements marquants (Krasner, 1993, p. 236). Ce faisant, pour atteindre ses objectifs, un entrepreneur décisionnel doit être en mesure de reconnaître et d'exploiter les fenêtres d'opportunité (Mazar, 2007, p. 16). Une fenêtre d'opportunité pour le changement de politique s'ouvre lorsque trois flux sont liés, c'est-à-dire lorsqu'une définition dominante du problème émerge, une solution jugée appropriée est formulée et la politique est jugée favorable par les décideurs ou peut être organisée de

manière à être perçue de la sorte par l'entrepreneur (Kingdon, 1995; Edler et James, 2015, p. 1254.) Il est important de noter que les plus habiles des entrepreneurs jouent un rôle actif, non seulement en ouvrant ces fenêtres, mais en tant qu'opportunistes déterminés profitant de ces dernières (Edler et James, 2015, p. 1254).

Dès lors, «un entrepreneur réussit lorsqu'il est la bonne personne, avec la bonne idée, au bon endroit et au bon moment pour guider le processus de la prise de décision dans la direction souhaitée» (David, 2015a, p. 173). S'il désire réussir, l'individu «entrepreneur» doit mobiliser ses talents et ses ressources pour influencer les décideurs, adapter sa stratégie en fonction de la portée de son idée, mais aussi de la place qu'il occupe au sein de la hiérarchie bureaucratique, et savoir reconnaître et saisir les fenêtres d'opportunité lorsque celles-ci s'offrent à lui. Ce processus est parfois de longue haleine et sert à jeter les bases de l'acceptation ultime d'une idée dès qu'une fenêtre s'ouvre (Mazar, 2007, p. 16).

1.3. Conceptualiser l'entrepreneur normatif

L'apport de notre mémoire est de faire le pont entre la théorie constructiviste axée sur les normes et la théorie de l'entrepreneuriat politique afin de développer un cadre d'analyse nous permettant d'étudier les individus cherchant volontairement à créer, diffuser et institutionnaliser une norme. Dans ce contexte, nous croyons que la privatisation de la sécurité aux États-Unis est le résultat d'une démarche d'entrepreneuriat normatif en matière de sécurité visant à transformer les pratiques du gouvernement américain en matière de sécurité. Plus particulièrement, l'objectif de leur entreprise est d'instaurer la privatisation de la sécurité comme la nouvelle norme sécuritaire. En tant que point d'intersection entre le constructivisme et la théorie de l'entrepreneuriat politique, le concept d'entrepreneur normatif s'avère dès lors un outil théorique intéressant pour étudier l'initiation, la diffusion et l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité aux États-Unis. L'analyse de la normalisation de la

privatisation de la sécurité aux États-Unis nous apparaît comme une occasion de faire de l'inférence théorique et de tester la robustesse de la théorie de l'entrepreneuriat politique en plus d'apporter un regard nouveau sur la manière dont les normes se construisent, se diffusent et s'institutionnalisent au sein d'un environnement social défini.

C'est dans un article de 1998 que Martha Finnemore et Kathryn Sikkink ont popularisé le concept d'entrepreneur normatif. Partant du postulat que les normes sont activement construites par des agents ayant des attentes précises quant au comportement approprié ou désirable au sein de leur communauté, elles définissent l'entrepreneur normatif « comme un agent politique travaillant à l'initiation, la promotion et l'institutionnalisation des normes » (Finnemore et Sikkink, 1998, p. 896). Reprenant les travaux de Finnemore et Sikkink, mais s'inspirant aussi de ceux de Kingdon, Annika Björkdahl définit l'entrepreneur normatif comme :

«un agent de changement social capable de façonner le comportement collectif des autres. Les entrepreneurs normatifs sont des «influenceurs» qui introduisent de nouvelles idées dans le débat domestique ou international, dans le but de transformer le comportement des autres agents politiques. Un entrepreneur normatif peut également être qualifié de «solutionneur» de problèmes qui prend l'initiative de résoudre des problèmes complexes ou d'entreprendre des actions pour une cause particulière. Il s'agit aussi d'un individu capable de reconnaître les opportunités d'interactions sociales. Dans certains cas, il est en mesure de créer lui-même ses propres opportunités» (Björkdahl, 2002a, p. 45).

En ce sens, les entrepreneurs normatifs sont essentiels à la création des normes, car ils attirent l'attention sur les enjeux, ou même influencent ces derniers en utilisant un langage qui les nomme, les interprète et les dramatise (Finnemore et Sikkink, 1998, p. 896). Notamment, ils jouent un rôle prépondérant dans l'émergence des normes, car ils permettent la construction d'un cadre cognitif permettant la diffusion et l'institutionnalisation de celles-ci (*Ibid.*). Cependant, bien que la littérature associe

généralement les entrepreneurs à l'innovation idéale, la relation entre l'entrepreneur normatif et l'innovation nécessite d'être clarifiée.

En effet, comme le démontrent Kowert et Legro (1996, p. 469), les normes sont rarement créées *de novo*, et celles-ci ont bien souvent des antécédents. Ce faisant, le rôle de l'entrepreneur normatif est, bien souvent, de cadrer de vieilles idées d'une manière nouvelle en fonction de l'environnement social qu'il tente d'influencer. En d'autres mots, l'idée promue par l'entrepreneur normatif est bien souvent une recombinaison d'éléments idéaux familiers en une nouvelle constellation (Björkdahl 2002a, p. 50). Ainsi, nous estimons que l'entrepreneur normatif doit être perçu comme un réformiste tentant de modifier le contexte normatif, plutôt que comme un agent radical cherchant à le transformer en profondeur (*Ibid.*).

Les individus considérés comme des entrepreneurs normatifs par la littérature portant sur la création et l'évolution des normes sont généralement des agents sociaux motivés par l'altruisme, par engagement idéal, ou bien par intérêt personnel (Keohane, 1984 ; Jacobsen, 1995; Monroe, 1996 ; Finnemore et Sikkink, 1998 ; Björkdahl, 2002a). Agir selon des motivations altruistes signifie promouvoir ou défendre des valeurs, des idées ou des normes, et contribuer à la réalisation de ces valeurs ou de ces normes dans la pratique, sans nécessairement en tirer un gain personnel (Björkdahl, 2002a, p. 48). L'engagement idéal est la principale motivation lorsque les entrepreneurs font la promotion d'une norme parce qu'ils croient aux idéaux et aux valeurs incarnés dans les normes, même si la poursuite de la norme peut n'avoir aucun effet sur leur bien-être (Finnemore et Sikkink, 1998, p. 898).

Enfin, agir selon l'intérêt personnel signifie de promouvoir et de défendre une norme dans le but d'en tirer un gain personnel advenant l'adoption de cette dernière (Jacobsen, 1995, p. 291 ; Björkdahl, 2002a, p. 48). À titre d'exemple, certains agents peuvent avoir un intérêt à devenir un entrepreneur normatif afin de se créer une niche

d'expertise au sein d'un environnement social défini¹⁵ (Björkdahl, 2002a, p. 48). En ce sens, l'adoption de leur norme permettrait de cimenter leur utilité sociale afin de justifier leur existence auprès des autres agents.

La littérature portant sur l'entrepreneuriat politique tend à faire du succès une condition essentielle de la définition d'un entrepreneur (Boucher *et al.*, 2020). En effet, cette dernière accorde une importance aux effets transformatifs sur les politiques et les institutions en tant que facteur permettant d'identifier le travail d'un entrepreneur (Kingdon, 1995; Mintrom et Norman, 2009). Or, dans le cas de l'entrepreneuriat normatif, nous estimons que le succès d'un entrepreneur n'est pas une condition essentielle. Tout d'abord, nous pensons qu'il est primordial de s'intéresser aux moments de progrès et aux périodes d'échec en terme d'entrepreneuriat normatif afin de comprendre les mécanismes et les processus derrière l'émergence et l'évolution des normes au sein d'un environnement social défini. De plus, étudier l'échec en matière d'entrepreneuriat normatif nous apparaît pertinent dans la mesure où les normes rejetées ne disparaissent pas définitivement et peuvent toujours réémerger plus tard (Kowert et Legro, 1996; Finnemore et Sikkink, 1998; Björkdahl, 2002a).

Ainsi, l'entrepreneuriat normatif nous apparaît comme une variation de l'entrepreneuriat politique. Or, plutôt que de chercher à faire adopter des politiques par des décideurs, les entrepreneurs normatifs sont des individus engagés dans la promotion d'une idée particulière, capables de reconnaître, voire même de créer des opportunités, qui cherchent à modifier le contexte normatif existant et de modifier le comportement des autres agents d'un environnement social défini. (Björkdahl, 2002a, p. 46). Ce faisant, un entrepreneur normatif n'est pas limité en terme de ressources ni

¹⁵ À ce titre, Björkdahl (2002a) donne l'exemple de la Suède qui a activement milité au sein de l'Organisation des Nations Unies pour normaliser le maintien de la paix en tant que pratique légitime, ce qui lui a permis de forger une expertise en matière d'opération de maintien de la paix.

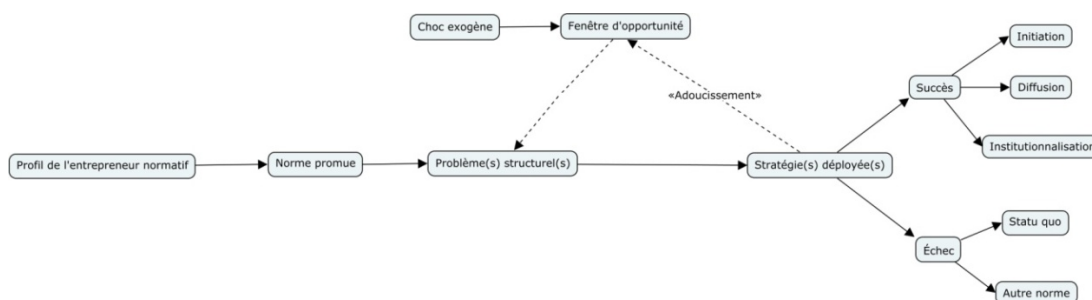
d'environnement organisationnel et peut tout aussi bien jouer le rôle d'un entrepreneur politique, législatif, bureaucratique ou décisionnel.

1.4. Le succès et l'échec d'un entrepreneur normatif: un cadre d'analyse

À la lumière de la littérature théorique portant sur les normes et sur l'entrepreneuriat politique, nous estimons pouvoir comprendre le succès ou l'échec d'un entrepreneur normatif au travers de cinq facteurs : le facteur individuel, le facteur idéal, le facteur structurel, le facteur stratégique et la fenêtre d'opportunité. Nous jugeons que ces facteurs représentent un point de départ intéressant puisque ceux-ci nous permettent de joindre la relation entre les normes et les individus, ainsi que la relation entre les idées et le pouvoir, afin d'analyser le processus par lequel les individus réussissent à initier, diffuser et institutionnaliser une norme au sein d'une structure de pouvoir. Notamment, nous espérons que ces facteurs, en tant qu'outils analytiques, nous permettront de développer des attentes quant aux moments et aux endroits où il sera possible d'apercevoir et d'étudier les mécanismes et les processus derrière l'émergence et l'évolution des normes.

Dès lors, inspiré par les travaux de Boucher *et al.* (2020)¹⁶, notre cadre d'analyse de l'entrepreneuriat normatif au sein de l'appareil sécuritaire américain combine des facteurs endogènes et exogènes aux ambitions entrepreneuriales d'un agent pour la création d'une norme. Les facteurs endogènes sont le profil de l'entrepreneur, la norme promue et les stratégies déployées. Les facteurs exogènes sont, quant à eux, les problèmes structurels et la présence ou l'absence de fenêtre d'opportunité. La figure 1. illustre l'interaction entre ces différents facteurs explicatifs.

¹⁶ La construction de notre cadre d'analyse fut largement inspirée par les travaux de Vincent Boucher, Charles-Philippe David et Karine Prémont (Boucher *et al.*, 2020), portant sur les entrepreneurs décisionnels au sein du Conseil de sécurité nationale des États-Unis.

Figure 1.1. Cadre d'analyse de l'entrepreneuriat normatif¹⁷

Dès lors, un entrepreneur avec un profil spécifique fait la promotion d'une idée impliquant la création d'une norme cherchant à répondre à un problème structurel préexistant. L'entrepreneur doit donc adopter une stratégie appropriée à l'idée promue et au problème structurel auquel il tente de répondre. L'émergence d'une fenêtre d'opportunité amplifie le problème structurel auquel l'entrepreneur tente de répondre lui donnant une plus grande marge de manœuvre pour agir. Cette fenêtre est soit le fruit d'un choc exogène ou d'une stratégie d'adoucissement de la part de l'entrepreneur. Ultimement, le travail d'un entrepreneur normatif se solde par un succès, qui se traduit par l'initiation, la diffusion ou l'institutionnalisation de sa norme, ou par un échec, caractérisé par le maintien du statu quo ou l'adoption d'une autre norme. Les pages qui suivent auront pour objectif de décrire en détail chacun des facteurs nous permettant d'expliquer le rôle d'un entrepreneur normatif dans l'émergence et l'évolution des normes.

1.4.1. Le facteur individuel

Le facteur individuel fait référence à la réputation de l'entrepreneur normatif auprès des autres agents interagissant au sein de la structure. S'il désire réussir à convaincre

¹⁷ Modèle adapté de Boucher *et al.* (2020).

les autres agents, il est important que l'entrepreneur normatif soit perçu comme une autorité morale, étant impartial et ne poursuivant pas directement son intérêt personnel, afin de minimiser l'opposition à la norme qu'il préconise (Goldstein et Keohane, 1993, p.12-13). Il est donc crucial que celui-ci soit perçu comme une autorité morale ou un acteur crédible afin d'augmenter ses chances de réussite (Acharya, 2004, p. 251). En effet, un entrepreneur normatif, ayant bonne réputation auprès des autres agents de la structure, sera particulièrement bien placé pour produire un savoir autorisé qui lui permettra de déployer des discours servant à justifier et légitimer la norme qu'il tente de promouvoir. Les quatre dimensions permettant de déterminer la réputation de l'entrepreneur normatif auprès des autres agents sont l'identité de l'individu, ses caractéristiques et aptitudes personnelles, son expertise et sa position dans l'arène organisationnelle.

En premier lieu, toute analyse d'activité entrepreneuriale débute par la détermination du profil de l'entrepreneur. Ce faisant, l'identité de l'entrepreneur est un facteur crucial pour comprendre son comportement, mais aussi la perception des autres à son égard, car l'identité influence la sélection des idées, le choix des stratégies et le choix des arènes favorisées par ce dernier pour conduire ses activités (Björkdahl, 2002a, p. 42). Ensuite, l'expertise fait référence à la connaissance des enjeux auxquels l'entrepreneur tente d'apporter une solution. En effet, un entrepreneur étant perçu, à tort ou à raison, comme un expert ou comme détenant une expertise par rapport aux enjeux, aura plus de facilité à convaincre les autres agents d'adopter son idée (Badie, 2010, p. 279). Enfin, la position de l'entrepreneur fait référence à la place qu'occupe ce dernier au sein de la hiérarchie de l'arène organisationnelle. En effet, plus un entrepreneur occupe un poste important au sein de la hiérarchie de l'organisation où il cherche à promouvoir son idée, plus il sera aisé pour ce dernier de mettre en exécution une stratégie lui permettant d'influencer et de préparer le terrain pour son idée (Allison et Halperin, 1972, p.43).

La réputation d'un entrepreneur normatif sera établie en analysant les biographies et mémoires des individus « entrepreneurs », mais aussi en examinant ceux d'autres acteurs importants du processus décisionnel. Nous compléterons notre analyse avec des comptes rendus journalistiques et académiques du processus décisionnel entourant l'enjeu.

1.4.2. Le facteur idéal

La facteur idéal fait référence à la norme, en tant que telle, que l'entrepreneur cherche à promouvoir. Pour que l'entrepreneur normatif soit en mesure d'atteindre ses objectifs, il importe que la norme qu'il défend soit suffisamment robuste. En effet, plus la norme défendue par l'entrepreneur est robuste, plus il sera aisé pour celui-ci de convaincre les autres agents d'adopter celle-ci (Legro, 1997, p. 32). Selon Jeffrey Legro, la robustesse d'une norme comporte quatre dimension : la durabilité, la force de persuasion, la faisabilité et l'applicabilité. La durabilité fait référence à la légitimité d'une norme en fonction de sa longévité. Autrement dit, plus une norme existe depuis longtemps, plus il y a de chance que celle-ci soit considérée comme ayant une légitimité durable (*Ibid*, p.34). La force de persuasion quant à elle fait référence au degré avec lequel les idées, valeurs et croyances sous-jacentes à la norme résonnent bien avec les agents que l'entrepreneur tente de convaincre (Kingdon, 1995, p. 131). La notion de congruence est importante pour comprendre la force de persuasion d'une norme puisqu'il est plus aisé pour les agents de reconnaître la légitimité de la norme proposée, étant donné que celle-ci s'enchâsse dans un système de croyances et de pratiques préalablement institutionnalisé (Acharya, 2004, p. 243). Pour sa part, la faisabilité fait référence au degré avec lequel la norme se traduit bien dans la pratique (Björkdahl, 2002a, p. 42). Enfin, l'applicabilité réfère au potentiel expansionniste de la norme, c'est-à-dire la capacité que d'autres normes se greffent à cette dernière afin de créer ou d'entretenir une structure normative (*Ibid.*).

1.4.3. Le facteur structurel

Le facteur structurel fait référence à l'environnement normatif dans lequel l'entrepreneur cherche à promouvoir son idée dans le but d'en faire une norme. Étant donné que les nouvelles normes sont rarement créées dans le vide, les efforts visant à promouvoir la création de nouvelles normes s'inscrivent souvent dans une structure existante composée de normes et de pratiques sociales jugées appropriées (*Ibid.* p. 51). Pour certains auteurs, il est plus aisé d'implanter une nouvelle norme au sein d'une structure lorsque celle-ci est présentée comme une solution à un problème structurel préexistant (Goldstein, 1989; Rogers, 1995; Väyrynen, 1999; Björkdahl, 2002a). Pouvant prendre la forme d'un choc exogène, d'une crise, d'un échec de politique antérieure ou, simplement, d'un désillusionnement face aux anciennes pratiques, ce problème crée une demande, chez les agents interagissant au sein de la structure, de sorte que ces derniers soient plus réceptifs aux idées nouvelles (Björkdahl, 2002a, p. 55).

1.4.4. Le facteur stratégique

Le facteur stratégique fait référence à l'habileté stratégique avec laquelle l'entrepreneur normatif tente d'initier, de diffuser et d'institutionnaliser sa norme au sein de l'appareil sécuritaire. Pour initier une norme, un entrepreneur normatif peut, d'abord, avoir recours aux stratégies de sélection et de cadrage, qui reposent sur le pouvoir associé à des idées convaincantes pouvant être construites pour s'adapter à la structure normative existante (Björkdahl, 2002a, p. 49). Il s'agit ici de présenter ses idées de manière convaincante, au bon moment, et de construire celles-ci de sorte qu'elles soient adaptées aux problèmes que l'entrepreneur souhaite régler (*Ibid.*).

Ensuite, afin de diffuser une norme, l'entrepreneur doit réussir à convaincre et rallier d'autres agents en utilisant des stratégies de persuasion et de coercition (Finnemore et Sikkink, 1998, p. 895). Comme l'entrepreneuriat normatif consiste à interagir pour

influencer (Björkdahl, 2002a, p. 49), l'entrepreneur normatif doit faire preuve d'une grande acuité sociale s'il désire persuader les autres agents et former une coalition autour de son idée (Mintrom et Norman, 2009, p. 652). Parallèlement, l'entrepreneur normatif, s'il désire diffuser sa norme, doit faire face à l'opposition à son idée. En effet, en construisant leur norme, les entrepreneurs normatifs feront face à des normes fermement ancrées qui créent des perceptions alternatives quant aux comportements jugés appropriés dans un environnement social (Finnemore et Sikkink, 1998, p. 897). Ces normes alternatives seront défendues par certains agents qui tenteront de préserver ces dernières en s'opposant à la norme promue par l'entrepreneur. Ainsi, les efforts de diffusion d'une norme s'inscrivent forcément dans un processus de contestation normative, où l'entrepreneur normatif cherche, d'une part à créer une coalition autour de son idée, mais aussi à limiter l'influence de ses opposants en discréditant l'autorité morale de ces derniers (Finnemore et Sikkink, 1998; Risse et al. 1999; Johnston 2001).

Enfin, pour institutionnaliser une norme au sein de la structure, un entrepreneur normatif peut initier des changements organisationnels et procéduraux et suggérer de nouvelles politiques ou programmes permettant de soutenir la norme (Björkdahl, 2002a, p. 49). Les idées prenant rarement leur envol en dehors de réseaux institutionnels (Sikkink, 1991), il importe que l'entrepreneur normatif choisisse une arène organisationnelle¹⁸, c'est-à-dire un forum offrant un environnement propice à ses activités de promotion normative, mais permettant aussi à la norme qu'il défend d'être institutionnalisée (Finnemore et Sikkink 1998, p. 899). Le choix de l'arène est important, car cette dernière facilitera l'implantation de la norme en lui conférant un support institutionnel, en plus de faciliter sa transmission et son articulation aux autres agents (Björkdahl, 2002a, p. 50).

¹⁸ Plus particulièrement, le terme fait référence à une institution où il est possible pour un entrepreneur de promouvoir son idée et d'y faire institutionnaliser cette dernière. Dans le cadre de notre recherche, le département de la Défense et le Conseil de sécurité nationale représentent des arènes organisationnelles.

1.4.5. La fenêtre d'opportunité

La variable fenêtre d'opportunité fait référence au moment dans le temps où il est possible pour certaines idées de gagner en influence et d'être sélectionnées, en raison d'une demande accrue pour l'innovation idéationnelle (Björkdahl, 2002a, p. 65). Ces fenêtres sont souvent présentées comme des moments décisifs de l'histoire, déclenchés par des événements focaux (Krasner, 1993, p. 236). Ainsi, un bon entrepreneur normatif doit être en mesure de reconnaître et de saisir les fenêtres d'opportunité lorsque celles-ci se présentent. Il est important de noter que les entrepreneurs normatifs jouent un rôle actif non seulement en exploitant ces fenêtres, mais en tant qu'opportuniste déterminé profitant de ces dernières (Edler et James, 2015, p.1254).

1.5. Études de cas

Dans le but de confirmer ou d'infirmer notre thèse sur l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité aux États-Unis en tant que nouvelle norme guidant les pratiques sécuritaires, nous avons sélectionné deux études de cas représentant deux résultats fort différents d'entrepreneuriat normatif au sein et en périphérie de l'appareil sécuritaire américain :

(1) Les réformes organisationnelles et managériales mises de l'avant par le secrétaire à la Défense Richard Cheney visant à réduire le budget du département de la Défense (1989 à 1992).

(2) L'offensive médiatique d'Erik Prince, fondateur de la firme *Blackwater* et conseiller informel en matière de sécurité pour l'administration Trump, visant à convaincre le 45^e président de privatiser intégralement la guerre d'Afghanistan (mai à août 2017).

Nous avons choisi Richard Cheney afin de pouvoir analyser un entrepreneur normatif occupant une position au sein du pouvoir exécutif. Nous justifions ce choix, car les

décisions en matière de sécurité nationale, et par extension, de politique étrangère, demeurent une prérogative du pouvoir exécutif, et ce pour des raisons constitutionnelles et historiques (Zegart, 1999, p. 28). S'il est vrai que les législateurs du Congrès possèdent un droit de regard sur les politiques de sécurité nationale, ces derniers tendent à s'abstenir la plupart du temps, étant donné que la poursuite d'initiatives en matière de politique de sécurité est peu payante, sur le plan politique (*Ibid.* p. 32). Dans un autre ordre d'idées, nous jugeons pertinent d'analyser le cas de Richard Cheney étant donné que plusieurs recherches portant sur la privatisation de la sécurité en contexte américain tendent à souligner son rôle dans l'accentuation du phénomène au courant des années 1990, sans toutefois expliquer son comportement ni explorer les raisons de son succès (Singer, 2003 ; Ellington, 2011 ; Kruck, 2014 ; McFate, 2014).

Ensuite, nous avons choisi Erik Prince, un des leaders de l'industrie militaire privée américaine, comme seconde étude de cas, car nous jugeons intéressant d'analyser l'entrepreneuriat normatif d'un agent issu du secteur privé dans la transformation des pratiques en matière de sécurité. En effet, certains auteurs ayant étudié le phénomène notent, qu'en dépit de leur l'influence non négligeable, le rôle des agents provenant du secteur de la sécurité privée dans l'accentuation de ce phénomène est peu étudié dans la littérature (Olsson, 2003 ; Leander, 2005 ; Leander, 2007). Pourtant, en tant qu'expert de la sécurité privée, ces individus ont souvent un accès privilégié aux agents occupant un poste de décideur au sein du pouvoir exécutif américain, et sont donc en mesure de les influencer dans leur prise de décision (Leander, 2005, p. 813). Il nous apparaît donc légitime de nous interroger quant au rôle qu'un individu, se présentant comme un expert de la sécurité, ait pu jouer dans la promotion d'une idée visant à transformer les pratiques sécuritaires américaines. D'autant plus que nous estimons qu'Erik Prince a agit bien au-delà du rôle de lobbyiste, ou de consultant, notamment car celui-ci a cherché à s'impliquer dans toutes les étapes du processus décisionnel.

1.6. Réflexions méthodologiques

Pour mener à bien notre recherche nous nous appuierons sur un raisonnement hybride appelé l'abduction pour comprendre le rôle des agents dans l'émergence des normes. Souvent appelé «l'inférence vers la meilleure explication» (Reichertz, 2010), le raisonnement par abduction est une forme de raisonnement situé entre la déduction et l'induction dans le but de former une combinaison dialectique des deux (Finnemore, 2003, p. 13).

Dès lors, dans le cadre de notre recherche, le raisonnement par abduction consiste à sélectionner les faits et les observations de diverses recherches précédentes pour développer des attentes quant aux endroits où les mécanismes de causalité pourraient être identifiés, et à s'appuyer sur l'induction des études de cas pour mettre en lumière les mécanismes les plus importants nous permettant expliquer la création des normes (Pierce, 1955 ; Ruggie, 2002 ; Finnemore, 2003). En d'autres mots, nous nous sommes appuyés déductivement sur les observations et les hypothèses établies par la littérature pour façonner notre cadre analytique, mais nous reconnaissons que ces éléments déductifs sont insuffisants, voire incomplets, pour expliquer la normalisation de la privatisation de la sécurité en contexte américain. C'est pourquoi nous cherchons à soutenir les arguments déductifs fournis par la littérature par un raisonnement inductif, à partir de nos cas empiriques, afin de dresser un portrait complet et crédible du phénomène étudié.¹⁹

¹⁹ Bien qu'il existe des arguments déductifs permettant de démontrer le rôle des agents dans l'initiation, la diffusion et l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité aux États-Unis, nous ne pensons pas, pour reprendre les mots de Martha Finnemore (2003, p. 13), que ceux-ci soient suffisamment spécifiés pour que nous soyons en mesure de tester ceux-ci avec des résultats convaincants. Dans la même veine d'idée, étudier le changement dans les pratiques en matière de sécurité, aux États-Unis, est un phénomène qui nous apparaît trop vaste pour fonder notre recherche sur un raisonnement purement inductif. Nous estimons que la combinaison dialectique des deux, afin qu'ils se guident mutuellement, nous permettra d'offrir une compréhension plausible du phénomène de la privatisation de la sécurité aux États-Unis, mais aussi du rôle des agents dans la création des normes (Finnemore 2003, p. 14).

Grâce à l'abduction, nous espérons, d'une part, nuancer l'importance des conditions matérielles et des lois du marché, en tant que facteurs permettant d'expliquer la privatisation de la sécurité aux États-Unis, en portant une attention particulière au rôle joué par les idées dans l'accentuation de ce phénomène. Bien que certaines analyses démontrent que la sécurité fut privatisée aux États-Unis, car il s'agit d'une pratique qui fut normalisée au fil du temps (Ellington, 2011 ; Kruck, 2014), celles-ci s'intéressent peu au processus derrière la normalisation de cette pratique, et encore moins au rôle joué par les individus dans ce processus. Ce faisant, une attention particulière sera apportée au rôle joué par les individus ayant contribué à normer cette pratique en initiant, diffusant et institutionnalisant cette dernière.

Qui plus est, nous espérons apporter une contribution à la littérature constructiviste axée sur les normes en dévoilant le rôle des agents dans la transformation des idées en normes. Tel que mentionné précédemment, cette littérature s'est principalement intéressée au pouvoir explicatif des normes sur le comportement des agents et accorde peu d'attention aux processus et mécanismes derrière l'émergence de nouvelles normes au sein d'un environnement social donné, et encore moins sur le rôle joué par les agents dans ces mêmes mécanismes et processus. Qui plus est, nous estimons que notre recherche représente une occasion de tester la robustesse de la théorie de l'entrepreneuriat politique.

Cependant, il est important de noter que l'objectif de cette recherche n'est pas de formuler des lois générales dans le but de prédire la création et l'émergence de nouvelles normes, mais plutôt de comprendre le rôle joué par les agents dans la création des normes en identifiant les mécanismes et les processus à l'origine de ces dernières. Or, nous espérons qu'en exposant ces mécanismes et processus, notre recherche pourra inspirer d'autres chercheur.e.s à se lancer dans la voie de la prédiction.

1.6.1. La reconstruction d'un processus

Méthodologiquement, l'abduction consiste à effectuer une explication narrative des études de cas. Dans un premier temps, cela consiste à présenter l'information de manière descriptive, en identifiant les événements importants et en identifiant les effets que ces derniers ont l'un sur l'autre (Ruggie 2002, p. 94). Dans un second temps, l'explication narrative consiste à configurer l'information descriptive en une structure cohérente afin de produire un portrait suffisamment fiable et complet du phénomène étudié et d'établir un lien de causalité²⁰ entre les différents facteurs et la création des normes (Polkinghorne, 1988 ; Ruggie, 2002, p. 94). À bien des égards, l'explication narrative, en tant que méthode, ressemble à la reconstruction du processus (*Process tracing*), où le chercheur juxtapose continuellement et créativement des éléments empiriques et des éléments théoriques dans le but de construire une explication au phénomène étudié (Sil et Katzenstein, 2010, p. 69; Beach, 2017).

Ce faisant, nous utiliserons la méthode de reconstitution du processus qui consistera à étudier le processus par lequel les agents réussissent à initier, diffuser et institutionnaliser une norme afin de déterminer s'il existe une relation causale nous permettant de confirmer ou d'infirmer notre thèse (Beach, 2017). Plus précisément, nous procéderons à la description en profondeur du travail des entrepreneurs normatifs afin d'identifier les liens de causalité entre les différents facteurs opérationnalisés et les résultats quant à l'initiation, la diffusion et l'institutionnalisation d'une norme (Bennett et Alexander, 2005 ; Collier, 2011 ; Beach 2017 ; David *et al.* 2018). Nous avons choisi la reconstitution du processus,

²⁰ Selon John G. Ruggie (2002, p. 94) lorsque l'on procède à une explication narrative, la causalité ne doit pas être ici définie en terme d'antécédents constants, mais doit plutôt être interprétée en son sens habituel du langage où des conditions, des actions et des événements antécédents, sont significatifs dans l'influence ou la production d'effets, de résultats ou de conséquences.

car nous croyons que cette méthode offre des outils analytiques offrant plusieurs contributions significatives à notre recherche.

La reconstitution du processus nous permettra, d'abord, de décrire de manière détaillée le travail d'un entrepreneur normatif, ses stratégies et ses méthodes, et ce aux différentes étapes du cycle de vie d'une norme.²¹ Les normes étant généralement diffuses, les indices nous permettant de prouver l'émergence et l'existence de ces dernières se retrouvent souvent dans les comportements créés par les normes, dans les changements organisationnels et procéduraux, ainsi que dans les discours entourant un comportement en particulier (Björkdahl, 2002a, p. 34). En somme, la reconstitution du processus nous permet d'examiner en profondeur ces zones clés où se manifestent les indices prouvant la création et l'existence d'une norme (Sikkink 1991, p. 19 ; Finnemore, 1996, p. 23 ; Björkdahl, 2002a, p. 34).

Ensuite, cette méthode nous aidera à mieux comprendre les mécanismes de causalité entre les différents facteurs que nous avons identifiés précédemment, et les résultats de l'entrepreneuriat normatif dans chacun de nos cas d'étude. En effet, en mettant l'accent sur le discours et la justification en termes de plaidoyer pour une idée, la reconstitution du processus, en tant que méthode, permet de désagréger le cas étudié et donc de comprendre les moments de progrès et les périodes d'échec en termes d'entrepreneuriat normatif (Risse-Kappen, 1995; Björkdahl, 2002a, p. 35).

Après avoir décrit exhaustivement le travail d'un entrepreneur normatif, et après avoir établi les mécanismes de causalité entre nos facteurs et les résultats de l'entrepreneuriat normatif, nous croyons que cette méthode nous permettra d'apporter une contribution théorique importante quant au rôle joué par les individus dans l'accentuation du phénomène de la privatisation de la sécurité aux États-Unis. Qui

²¹ Comme le rappelle David Collier (2011), l'analyse causale des processus se déroulant dans le temps échoue si cette dernière ne repose pas sur une description détaillée du mécanisme étudié. Ce faisant, une bonne description de ce qui est, dans un certain sens, statique ou ne reflétant qu'une petite parcelle de la réalité, est essentielle à toute entreprise de reconstitution du processus (Collier, 2011, p. 824).

plus est, nous croyons que notre analyse de l'entrepreneuriat normatif permettra de contribuer à la théorie constructiviste, notamment en proposant un cadre d'analyse permettant de comprendre comment les normes se construisent et évoluent, mais surtout, comment certaines normes en viennent à émerger au détriment d'autres normes.

1.6.2. Sélection des sources

Ainsi, nous avons sélectionné ces deux cas d'étude, car ces derniers se déroulent durant des périodes importantes de l'après-guerre froide, où les pratiques en matière de sécurité furent remises en question par le pouvoir exécutif américain, ce qui nous porte à croire qu'il y aura suffisamment de données nous permettant de mener une étude de cas approfondie.

Étant donné que notre recherche s'intéresse aux entrepreneurs normatifs œuvrant au sein ou en périphérie de l'appareil sécuritaire américain, nous baserons notre recherche sur des données textuelles provenant de rapports du département de la Défense américain, des audiences et des rapports de la commission du Sénat et de la Chambre des représentants sur les forces armées, ainsi que de journaux et autres médias. Nous nous appuierons aussi sur les travaux empiriques déjà réalisés par d'autres chercheurs ayant étudié la privatisation de la sécurité, mais aussi la transformation des pratiques en matière de sécurité durant la période post-Guerre froide. Enfin, puisqu'une partie de notre analyse consiste à dresser le portrait des entrepreneurs normatifs, nous nous appuierons sur les mémoires et les récits biographiques de ces derniers.

CHAPITRE 2

LE SECRÉTAIRE D'UN SEUL MANDAT

«If you have a solution to a problem, wait until people are ready for it, and then present it in a cool and collected way that makes the answer to the problem be about the answer- and not about you».

Richard B. Cheney

Comme nous l'avons vu précédemment, on observe dans la littérature étudiant le phénomène de la privatisation de la sécurité aux États-Unis une tendance à considérer le début des années 1990 comme le point de départ de l'accentuation de cette pratique (Shearer, 1998 ; Coker, 2001 ; Olsson, 2003 ; Singer, 2003 ; Spearin, 2004 ; Avant, 2005 ; Leander, 2005 ; Makki, 2005 ; Krahman, 2008 ; Likosky, 2009 ; Cutler, 2010 ; Ellington, 2011 ; Kruck, 2014 ; McFate, 2014 ; Stanley, 2015). De manière générale, ces analyses expliquent, ou cherchent à comprendre, la genèse et l'accentuation du phénomène au travers de la réduction des capacités matérielles de la puissance américaine, ou des facteurs idéels servant à justifier cette pratique. Partageant l'avis d'Andreas Kruck (2014), nous estimons que ces approches soulignent les causes et les conditions pertinentes pour dresser un portrait clair de ce phénomène, mais elles ne suffisent pas à elles seules (p.112). Il importe de cesser de concevoir ces causes et conditions comme des logiques rivales et de voir celles-ci comme complémentaires (*Ibid.*). En ce sens, nous estimons qu'un individu représente le point de convergence entre les conditions matérielles et les facteurs idéels permettant d'expliquer la genèse

de la privatisation de la sécurité, et dans le cas qui nous intéresse, nous estimons que cet individu est le 17^e secrétaire à la Défense des États-Unis, Richard Bruce Cheney.

Ce chapitre sera divisé en deux sections. Tout d'abord, nous procéderons à une explication narrative de l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité sous le secrétaire Cheney. Cette section consistera à présenter de manière descriptive le profil d'entrepreneur normatif de Cheney, son idée de réforme servant de base à la normalisation de la privatisation de la sécurité, le contexte politique dans lequel il opère, la stratégie mise de l'avant par celui-ci pour promouvoir son idée et assurée l'institutionnalisation de cette dernière, et la fenêtre d'opportunité qu'il a exploitée pour faciliter son travail d'entrepreneur.

Dans un second temps, nous configurerons les informations présentées dans la première section en une structure cohérente dans le but d'en analyser leur importance pour comprendre le succès du travail d'un entrepreneur normatif, en fonction du cadre théorique dont nous nous sommes dotés. En ce sens, nous chercherons à exposer les mécanismes et les moments dans le temps qui ont permis à Dick Cheney d'institutionnaliser au sein du département de la Défense, la sous-traitance des fonctions de support logistique et opérationnel, en tant que nouvelle norme de sécurité.

2.1. L'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité

En tant que premier secrétaire à la Défense de l'ère post-Guerre froide, le secrétaire Cheney fut le pilote de plusieurs réformes organisationnelles et managériales du Pentagone, entre 1989 et 1992. L'une de ces réformes visait le Logistics Civil Augmentation Program (LOGCAP) afin de standardiser et centraliser le processus par lequel l'Armée américaine sous-traite les fonctions de soutien logistique et opérationnel. Ces réformes furent conduites dans un contexte de fin de la Guerre-

froide, où les appels à la rigueur budgétaire étaient de plus en plus vigoureux au sein de la société américaine.

2.1.1. Le « cow-boy cérébral » du Wyoming

Né le 30 janvier 1941 à Lincoln au Nebraska, Richard Bruce Cheney grandit à Casper dans les grandes plaines du Wyoming. Au passage à l'âge adulte, rien ne laissait présager que Dick Cheney connaîtrait une prolifique carrière au sein de la bureaucratie de la Maison-Blanche, d'abord comme le plus jeune chef de cabinet de la Maison-Blanche, sous l'administration Ford, et ensuite, en tant que 17^e secrétaire à la Défense sous l'administration de George H. W. Bush. Rien ne laissait présager, non plus, qu'il connaîtrait une fulgurante carrière politique en tant que représentant du Wyoming au Congrès durant six mandats et qu'il deviendrait vice-président sous George W. Bush, cimentant par le fait même son statut de figure importante du Parti républicain.

En effet, après quatre semestres à l'université Yale, Cheney fut expulsé de la prestigieuse institution et dut retourner au Wyoming pour travailler comme monteur de ligne électrique (Briody, 2004, p. 193). Au moment où il aurait dû graduer de Yale avec les autres membres de sa cohorte, Cheney menait plutôt une vie de simple ouvrier et fut arrêté à deux reprises pour conduite en état d'ébriété (*Ibid.*). Pourtant, malgré les échecs scolaires et personnels du début de sa vie adulte, il devint l'une des personnalités politiques américaines les plus importantes de la fin de la guerre froide.

Un faucon conservateur

En tant que républicain du Wyoming, Dick Cheney se décrit idéologiquement comme un conservateur. C'est dans le contexte de la contre-culture des années 1960 que Cheney forgea ses valeurs conservatrices (*Ibid.*, p. 193). En effet, alors qu'il était

étudiant, Cheney fut révolté par les manifestations et les émeutes étudiantes dénonçant la guerre du Vietnam sur les campus universitaires (Cheney, 2011, p. 37). Mais c'est surtout en travaillant au sein de l'Office of Economic Opportunity et du Cost of Living Council que Cheney devient un conservateur fiscal. Influencé par les idées associées au laissez-faire néolibéral, Cheney développe durant ces années un profond scepticisme quant à la capacité du gouvernement fédéral à gérer une chose aussi complexe et dynamique que l'économie américaine de manière juste et efficace (*Ibid*, p. 62). Songeant à son passé dans ces organisations, Cheney raconte :

«By this time I had grown wary of government economic control. At the start of my tenure at the Cost and Living Council, when I had been immersed in getting things going, I hadn't had much time to think about it, but by now I realized that every day millions of people were making millions of economic decisions, and it didn't matter how smart we were or how many regulations we wrote. There wasn't any way we could intervene without doing more harm than good » (*Ibid.*).

La vision de Dick Cheney du monde et de la place des États-Unis au sein de celui-ci fut principalement influencée par le professeur de relations internationales de l'université Yale, H. Bradford Westerfield²² (Nichols, 2005, p.26 ; Martin, 2008 ; Cheney, 2011, p. 27). Spécialiste en matière d'opérations clandestines de la CIA, Westerfield était un fervent faucon en matière de politique étrangère américaine, et défenseur de la participation américaine aux luttes de la guerre froide (Nichols, 2005, p. 26). Cheney souscrivait notamment à l'idée de Westerfield selon laquelle le monde était engagé dans un conflit planétaire entre la liberté, incarnée par les États-Unis, et le totalitarisme, incarné par l'URSS (*Ibid*, p. 27). Citant régulièrement le professeur de Yale dans ses discours, Cheney voyait d'un bon œil le renversement de

²² Il nous apparaît important de noter que le professeur Westerfield a depuis nuancé plusieurs de ces positions quant au rôle des États-Unis dans le monde. Depuis la débâcle du Vietnam, celui-ci adopta une posture beaucoup plus souple et, plus tard, dénonça fermement les paroles et actions de son ancien élève (Nichols, 2005).

gouvernements étrangers, du moment que ce changement de régime pouvait faire pencher la balance en faveur des États-Unis (*Ibid.*).

Perçus par certains comme étant un néoconservateur²³, Dick Cheney se méfiait particulièrement de l'URSS. Il demeurait notamment sceptique face aux politiques d'ouverture et de restructuration que Mikhaïl Gorbatchev tentait d'implanter (Cheney, 2011, p. 160). Ne pouvant être entièrement certain des intentions du géant soviétique, Cheney s'opposa initialement à la réduction des dépenses militaires des États-Unis, jugeant irresponsable de retirer troupes et systèmes d'arme de l'Europe, alors que des centaines de missiles nucléaires demeuraient pointés sur les États-Unis et que des centaines de milliers de troupes soviétiques étaient stationnées en Europe de l'Est (*Ibid.* p. 167).

En effet, au terme de la guerre froide, Cheney devint un partisan chevronné de l'unilatéralisme américain, étant profondément convaincu que seule la puissance américaine débridée pouvait assurer la paix et la stabilité au sein du système international (Cheney, 1993a, p. 3 ; Marshall, 2003, p. 3 ; Cheney, 2011, p. 160 ; Lemann, 2019). En somme, le néoconservatisme épousé par Cheney présuppose que des forces politiques internes ou externes aux États-Unis, comme l'URSS, l'islam radical ou des États voyous, menacent la liberté et la démocratie américaines, et que les États-Unis doivent demeurer puissants et afficher un leadership agressif (Marshall, 2003, p. 2-3 ; Lemann, 2019).

²³ Le néoconservatisme peut être défini comme un mouvement politique, s'étant développé aux États-Unis comme une réponse à la contreculture et à la politique étrangère de plus en plus pacifiste et isolationniste épousée par le Parti démocrate durant les années 1960. En tant que variante du conservatisme traitant essentiellement de relations internationales, les néoconservateurs conçoivent la puissance américaine comme une force omnipotente et préconisent l'utilisation de cette dernière à des fins d'interventionnisme unilatéral sur la scène internationale, notamment pour promouvoir les valeurs démocratiques américaines (Gagnon et Mascotto, 2010, p. 178). Dans le contexte de l'après-guerre froide, les néoconservateurs Américains sont particulièrement préoccupés par l'émergence de nouveaux rivaux sur la scène internationale (par exemple, l'Irak) et sont donc généralement en faveur du maintien et de l'amélioration des capacités militaires américaines, ainsi que des frappes militaires préventives (*Ibid.*, 186).

Le «gentilhomme» silencieux du Wyoming

Charismatique n'est probablement pas le mot juste pour décrire la personnalité de Dick Cheney. En effet, surnommer « Siège arrière » (Backseat) par les services de sécurité de la Maison-Blanche, Cheney n'était pas quelqu'un qui appréciait nécessairement l'attention. Il préférait plutôt œuvrer en coulisse, loin des projecteurs. (Briody, 2004 ; Nichols, 2005). Certains de ses collègues le décrivent comme une personne très cérébrale et incisive, mais discrète, voire fade, avare de mots et évitant toutes paroles superflues (Powell, 1995, p. 426 ; Briody, 2004, p. 194 ; Rumsfeld, 2011, p. 127).

Si la quiétude de Cheney pouvait être initialement perçue comme une faiblesse pour un politicien, certains de ses pairs appréciaient son caractère discret. En effet, Brent Scowcroft décrivait Dick Cheney comme une personne stoïque, évitant les sottises et ne laissant pas son égo faire obstacle au travail (Bush et Scowcroft, 1998, p. 23). Comparant son propre style politique à celui de son collègue Newt Gingrich, Dick Cheney commente:

«My style was more restrained, and I was reluctant to speak unless I had something I really wanted to say- and then I'd save it for debate. I didn't garner a lot of publicity this way, but I found that at least some of my colleagues appreciated what I wasn't doing» (Cheney, 2011, p. 132).

Le calme et la retenue de Cheney placèrent celui-ci dans une position intéressante au sein du Parti républicain, lui permettant d'agir comme interface entre la vieille garde républicaine et les nouveaux élus au style beaucoup plus incendiaire. Figure rassurante au sein du parti, Cheney permettait de maintenir une certaine paix entre l'« establishment » républicain et les membres plus jeunes et agressifs (*Ibid.*). Figure consensuelle au sein du Congrès, Scowcroft souligne comment le style et l'approche de Cheney encourageaient tout le monde à coopérer (Bush et Scowcroft, 1998, p. 23). Ultimement, Cheney fut choisi comme secrétaire à la Défense par George H. Bush,

en 1989, estimant que Cheney passerait avec brio le processus de nomination devant le Sénat (*Ibid.*, p. 22). En effet, le président cherchait à éviter que le second candidat ne subisse le même sort que le sénateur John Tower, dont la nomination fut refusé par le Sénat en raisons de rumeurs entourant sa consommation d'alcool et plusieurs affaires extraconjugales (*Ibid.*). Ce faisant, Cheney fut choisi, car il était une figure consensuelle et respectée au sein du Congrès qui permettrait d'éviter une seconde flambée partisane lors du processus de confirmation.

Cependant, le calme et la retenue de Cheney ne signifient par pour autant que ce dernier était mou ou indécis. En effet, en tant que secrétaire à la Défense, celui-ci n'hésita pas à châtier ses subordonnés lorsque ceux-ci commettaient des fautes. Ce fut notamment le cas du général Larry Welch, qui fut publiquement réprimandé par le secrétaire lorsque celui-ci s'adressa sans son consentement au Congrès au sujet d'un controversé programme de missile de défense, en mars 1989 (Stevenson, 2006, p. 138 ; Cheney, 2011, p. 163-164). Les généraux Frederick Woerner (1989) et Michael Dungan (1990) connurent un sort similaire et furent relevés de leurs fonctions après s'être adressés au Congrès et aux médias sans l'autorisation du secrétaire (Stevenson, 2006 ; Cheney, 2011).

Le premier secrétaire à la Défense de l'après-guerre froide

En tant que secrétaire à la Défense de mars 1989 à janvier 1993, Dick Cheney occupait un poste important au sein de la hiérarchie de l'appareil sécuritaire américain. Depuis la création du poste en 1947, l'influence et l'autorité du secrétaire à la Défense sur l'appareil militaire américain furent grandement accrues en raison de plusieurs réorganisations législatives du département de la Défense (Kinnard, 1980, p. 2). Ces réformes organisationnelles avaient pour objectif de centraliser davantage la gestion du département, notamment sur les questions budgétaires, entre les mains du secrétaire, afin d'assurer la subordination des services militaires à ce dernier (*Ibid.*).

Ainsi, à titre de secrétaire à la Défense, il est le principal conseiller du président sur les questions de stratégies et des enjeux militaires, ce qui fait de lui un membre du Conseil de sécurité nationale (NSC) par la loi (David, 2015b, p.323). En tant que membre de cette enceinte, représentant les institutions civiles et militaires, le secrétaire à la Défense est un acteur qui contribue activement aux débats entourant l'élaboration des grandes orientations de politique étrangère et de défense, aux côtés du président, du vice-président, du conseiller pour la sécurité nationale, du secrétaire d'État, du directeur de la communauté du renseignement et de plusieurs autres conseillers (David, 2015c, p. 153).

Au-delà de son rôle de conseiller, le secrétaire à la Défense a la responsabilité de développer les stratégies, la gestion et les politiques de défense nationale, ce qui inclut l'élaboration du budget de la défense. En temps de crise, celui-ci est aussi amené à jouer le rôle de médiateur entre les militaires et les représentants civils de l'exécutif. Enfin, il est le leader civil représentant le militaire auprès des autres branches de la bureaucratie, du Congrès, du public et des autres nations. (Kinnard, 1980, p. 1 ; Stevenson, 2006, p. 4 ; David, 2015b, p. 323).

Expertise

Bien qu'il n'ait jamais effectué de service militaire, Cheney fut en mesure de développer ses connaissances reliées aux questions de politique étrangère et de défense nationale au sein du Congrès (1979-1989), en participant à un groupe d'étude sur les questions d'appropriation et de stratégie, et en tant que membre de la Commission de la Chambre des représentants sur le renseignement (Stevenson, 2006, p. 135 ; Cheney, 2011, p. 140-142). Bien qu'il ne siégeait pas sur une Commission supervisant directement le département de la Défense, Cheney était perçu par le président et par le conseiller à la sécurité nationale, comme étant bien informé sur les questions de défense (Stevenson, 2006, p. 135 ; Bush et Scowcroft, 1998, p. 23).

Au-delà de son expertise en matière de défense, Cheney était reconnu par ses pairs pour son expérience sur le processus d'élaboration des politiques (Bush et Scowcroft, 1998, p. 22). En effet, avant d'être représentant du Wyoming au Congrès, Cheney eut une brillante carrière à Washington au sein du personnel de la Maison-Blanche où il eut l'occasion d'apprendre les tenants et aboutissants de la bureaucratie à Washington (Stevenson, 2006, p. 136). D'abord en tant que stagiaire auprès du représentant Bill Steiger (1969), puis en tant qu'adjoint de Donald Rumsfeld, à l'Office of Economic Opportunity (1969-1970), et comme chef de cabinet de la Maison-Blanche sous l'administration Ford (1975-1977) (*Ibid.*).

2.1.2. Un contrat, pour les gouverner tous

Alors qu'il entrait en poste au sein de l'administration George H. Bush, la première tâche qui fut conférée à Dick Cheney fut d'améliorer le processus d'acquisition de la défense et de la gestion du Pentagone, notamment en développant un plan permettant de «réaliser la pleine application des recommandations de la Commission Packard²⁴ et de réaliser des améliorations substantielles dans l'ensemble de la gestion de la défense nationale» (Cheney, 1989, p. 1). Ce plan se concrétisa par l'adoption de plusieurs réformes organisationnelles du département de la Défense dont l'objectif était d'assurer des économies sur le long terme au travers de la rationalisation des pratiques de gestion et des mesures d'efficacité du département, plutôt que de se fonder sur des réductions budgétaires à court terme (Brook et Candreva, 2007, p. 60).

²⁴ The President's Blue Ribbon Commission on Defense Management (surnommée Packard Commission en l'honneur de son président: David Packard) est une commission d'enquête mise sur pied par Ronald Reagan en 1985 avec pour mandat d'étudier les pratiques d'acquisition et de gestion du Pentagone (Brook et Candreva, 2007, p. 60). Par souci de concision, les principales recommandations de la commission sont les suivantes : que les acquisitions de la Défense soient adoptées par le Congrès au travers de budgets biennaux, plutôt que par des projets de loi d'acquisition annuels (Packard *et al.*, 1986, p. 25) ; que le poste de sous-secrétaire à la Défense pour l'acquisition soit créé en plus de définir clairement la hiérarchie entre les différents directeurs et gestionnaires d'acquisition au sein des différents services militaires (*Ibid.*, p. 57) ; que les commandants des commandements unifiés se rapportent directement au secrétaire à la Défense par l'intermédiaire du chef d'État-Major des armées (*Ibid.*, p. 37); que les pouvoirs du chef d'État-Major des armées soient renforcés (*Ibid.*).

L'une de ces réformes organisationnelles visait principalement le processus par lequel le département de la Défense planifiait et octroyait les contrats aux entrepreneurs civils²⁵ présents sur les champs de bataille américains, notamment en effectuant une refonte du *Logistic Civil Augmentation Program* (LOGCAP). Sous ce programme, des entrepreneurs civils fournissent des services de logistique et d'ingénierie aux forces américaines déployées dans un théâtre d'opérations (Thurmond *et al.*, 1997, p. 1). Plus précisément, le LOGCAP est un contrat-cadre dont l'objectif est de maintenir la flexibilité des forces armées américaines, en sous-traitant les fonctions de support logistique et opérationnel afin que les troupes puissent se concentrer exclusivement sur les opérations de combat (Russel, 1997, p.1 ; Woods, 1998, p. 2).

Avant la création du LOGCAP, le processus de planification et d'octroi de contrats était hautement décentralisé. En effet, chaque commandant opérationnel local de l'armée américaine avait la responsabilité de planifier lui-même l'octroi de contrats en fonction de ses propres besoins logistiques, et d'octroyer individuellement des contrats à des entrepreneurs civils (Woods, 1998, p. 7). Les commandants opérationnels se basaient principalement sur le programme *Wartime Host Nation Support* (WHNS) afin de tirer partie des ressources civiles de la nation hôte où se déroule une opération militaire, dans le but d'assurer le soutien logistique des opérations (Russel, 1997, p. 3). Octroyer des contrats à des civils de la nation hôte pour s'occuper des fonctions de soutien logistique était alors considéré comme la meilleure option étant donné qu'il s'agissait d'une manière perçue comme étant plus efficace, en termes de temps et d'argent, pour assurer le soutien logistique des opérations militaires sans avoir à puiser au sein de la garde nationale ou de la réserve de l'armée américaine (*Ibid*).

²⁵ À ne pas confondre avec le concept d'entrepreneur normatif. Le terme fait référence aux civils engagés par le département de la Défense pour assister sur le plan opérationnel et logistique les forces armées américaines.

Créé en 1985 par le secrétaire à la Défense de Reagan, Caspar Weinberger, le LOGCAP avait été pensé comme un moyen de baliser et de standardiser le processus d'octroi de contrats à des entrepreneurs civils par l'armée américaine, et représentait une première étape vers la centralisation de ce processus (*Ibid*, p. 4). En effet, au lieu d'octroyer la planification des contrats à chaque commandant opérationnel local, le programme conférait aux commandants de chaque Army Service Component Commands l'autorité et les ressources pour sous-traiter eux-mêmes en fonction de leurs besoins (*Ibid*). Sous sa forme initiale, le LOGCAP était conceptualisé comme un outil de dernier recours, permettant de faciliter l'appel à des ressources civiles par les commandants en temps de guerre ou autres contingences (*Ibid*, p. 2). Notamment, le LOGCAP était un moyen qui permettait de contourner les plafonds de troupes pour les forces actives et de réserve, d'augmenter les ressources logistiques et d'ingénierie disponibles au sein de la structure de l'armée américaine, et de limiter la dépendance de cette dernière aux ressources civiles de la nation hôte (Thurmond *et al.*, 1997, p. 8).

En 1992, dans l'optique d'appliquer les recommandations de la Commission Packard et d'améliorer les pratiques d'acquisition et de gestion du Pentagone, Dick Cheney entreprit une réforme du programme LOGCAP. Cette réforme visait à procurer un programme de planification des contrats unique, centralisé et disponible à tous les services militaires (Woods, 1998, p. 7). Dans cette refonte du programme, l'Armée américaine avait pour responsabilité d'identifier les entrepreneurs pouvant répondre à leurs besoins logistiques et de soumettre des recommandations à la Defense Logistics Agency (DLA) (Nigara, 2004, p. 69).

En 1990, la DLA avait établi le Defense Contract Management Command (DCMC) dans le but de consolider la planification et l'administration de l'entièreté des contrats octroyés par le département de la Défense au sein d'une seule et unique organisation (Cheney, 1992, p. 31 ; Cheney 1993a, p. 34). Sous cette nouvelle mouture du LOGCAP, le DCMC a la responsabilité de planifier à l'avance les contrats en fonction

des recommandations émises par chaque branche des forces armées américaines. Ce système de planification donna lieu au phénomène des méga-contrats LOGCAP, où chaque besoin d'un service militaire était réuni au sein d'un seul et même contrat, dont la durée s'étalait sur cinq ans (Briody, 2004, p. 200).

2.1.3. Le défi des dividendes de la paix

L'administration George H. Bush entra en poste en janvier 1989 alors que plusieurs événements et indicateurs laissaient présager un changement majeur dans le comportement de l'URSS, ainsi qu'une transformation profonde du système international (Powell, 1995, p. 370 ; Bush et Scowcroft, 1998, p. 58 ; Cheney, 2011, p. 155). Notamment, la désintégration du bloc soviétique et la fin apparente de la Guerre froide créèrent des attentes, envers la nouvelle administration de la Maison-Blanche, de réduction des dépenses militaires qui avaient atteint des sommets sans précédent sous l'administration Reagan (Higgs, 1994 ; Mintz et Stevenson, 1995, p. 283).

En termes de dépenses militaires, l'ère Reagan fut marquée par une augmentation importante du budget de la défense, particulièrement durant le premier mandat (1981-1984) du 40^e président des États-Unis. Au départ, cette hausse importante des dépenses militaires était bien accueillie par la classe politique et la société civile, notamment en raison de la crise des otages en Iran (1979-1981) et de l'invasion de l'Afghanistan par l'Union soviétique (1979) (Bartels, 1991, p. 459). Durant la campagne électorale de 1980, Ronald Reagan et le Parti républicain ont profité des événements en Iran et en Afghanistan pour aider à cristalliser l'inquiétude généralisée à propos de la position des États-Unis dans le monde et à transformer cette inquiétude en un enjeu de campagne particulièrement saillant (*Ibid.*). Ainsi, portée au pouvoir par une coalition électorale pro-défense, l'administration Reagan augmenta systématiquement le budget de la défense des États-Unis à raison de 6 pour cent par

année jusqu'en 1986, passant d'un budget de 250 milliards pour l'année fiscale 1980, à près de 350 milliards pour l'année fiscale 1986 (Bartels, 1994, p. 484).

Bien que ces dépenses accrues dans le secteur de la défense étaient initialement populaires, l'administration Reagan fit face à une pression croissante de la part des élus et du public américain pour réduire considérablement les dépenses militaires à mesure que la menace soviétique s'estompait (Bartels 1991 ; Bartels 1994 ; Powell, 1995, p. 370). En effet, les élus du Congrès souhaitaient comprimer les dépenses militaires afin de percevoir les «dividendes de la paix²⁶» et utiliser ces montants pour lutter contre le déficit budgétaire grandissant (Greenhouse, 1992 ; Ellington, 2011, p. 135). Qui plus est, plusieurs indicateurs démontraient que le public américain était d'avis que le gouvernement devait réduire ses dépenses militaires (Ellington 2011, p. 135). En effet, 80 pour cent des Américains estimaient que les dépenses pour la « défense nationale et à des fins militaires » étaient trop élevées (Gillespie 1999).

Ainsi, alors que le consensus national entourant l'importance de conserver des dépenses militaires s'estompait graduellement, certains membres de l'administration Bush, notamment Dick Cheney, le sous-secrétaire à la politique de Défense Paul Wolfowitz, le directeur de la Central Intelligence Agency Robert Gates, le secrétaire d'État James Baker et plusieurs autres conseillers du NSC s'inquiétaient de l'effet que ces coupes budgétaires pourraient avoir à long terme sur les forces armées américaines (Powell, 1995, p. 370 ; Bush et Scowcroft, 1998, p. 43 ; Briody, 2004, p. 195 ; Cheney, 2011, p. 166 ; David, 2015c, p. 682-683). Ils se méfiaient particulièrement des intentions de l'Union soviétique et ne croyaient pas qu'il fallait réduire la présence américaine en Europe (Cheney, 2011, p. 166 ; David, 2015c, p. 683). Qui plus est, ils redoutaient les conséquences que pourraient avoir les réformes de Gorbatchev sur la stabilité des pays satellites de l'URSS, notamment en Europe de

²⁶ Selon Paul Poast (2006), «dans le contexte de l'économie de défense, l'expansion du secteur privé due à la réduction des dépenses militaires est connue sous le terme de dividendes de la paix (retombées économiques du processus du désarmement et de la réduction des troupes)». (p. 86)

l'Est (Bush et Scowcroft, 1998, p. 42). Par conséquent, il y avait une volonté de ne pas réduire les dépenses militaires autant que ce que souhaitaient le Congrès et la société civile (Leffler, 2013, p. 74).

2.1.4. L'institutionnalisation de la sous-traitance

La normalisation de la privatisation de la sécurité, sous le secrétaire Cheney, fut possible grâce à l'institutionnalisation de la sous-traitance des fonctions de soutien logistique et opérationnel au sein des forces armées américaines. Ce processus d'institutionnalisation se réalisa au travers de réformes organisationnelles du département de la Défense, mais aussi au travers de la transformation de la structure des forces armées américaines, entre 1989 et 1992. Dans tous les cas, Cheney dut faire face à une opposition du Congrès qui souhaitait des réformes entraînant des réductions budgétaires beaucoup plus draconiennes.

La restructuration des forces armées américaines

Bien que Cheney était un partisan de la ligne dure et s'affichait ouvertement méfiant et inquiet quant à la réduction du budget de défense et les conséquences que cette dernière pourrait avoir sur les forces armées américaines, il était fraîchement sorti du Congrès, où il avait senti la pression politique croissante pour réduire les dépenses militaires et saisir les dividendes de la paix (Powell, 1995, p. 437 ; Cheney, 2011, p. 166-167). Dès lors, bien qu'il acceptait de réduire la taille des forces armées américaines dans le but de diminuer les dépenses militaires, celui-ci voulait éviter les échecs des démobilisations militaires qui avaient suivi la Seconde Guerre mondiale et les guerres de Corée (1950-1953) et du Vietnam (1955-1975) (Larson *et al.*, 2001, p. 9). Ainsi, pour accomplir cet exercice de démobilisation des troupes, sans pour autant menacer la santé des forces armées américaines, le secrétaire forma une alliance

stratégique avec le président du comité des chefs d'État-Major interarmées, Colin Powell (*Ibid.*).

Sous attaque pour avoir présenté un premier budget n'ayant pas répondu aux exigences du Congrès, le secrétaire Cheney approuva le concept de «force de base²⁷» défendu par le général Powell et invita celui-ci à présenter son idée de restructuration des forces armées au président (Jaffe, 1993, p. 35 ; Powell, 1995, p. 438). Le concept de Powell appelait à des changements substantiels dans les forces militaires américaines, notamment par une réduction de 25 pour cent du nombre de troupes actives et de réservistes d'ici 1995, par rapport à l'exercice financier de 1990 (Larson *et al.*, 2001, p. 5). Plus précisément, cette restructuration envisageait des forces armées réduites, mais tout de même capables d'accomplir quatre missions fondamentales: être en mesure de combattre de l'autre côté de l'Atlantique ; être en mesure de se battre de l'autre côté du Pacifique ; conserver une force de réserve à domicile capable d'être déployée dans les Amériques en cas de crise ; et conserver une force nucléaire réduite permettant néanmoins de dissuader des puissances nucléaires (Powell, 1995, p. 451-452). Entre autres, cette idée fournissait les moyens au pays de rester une superpuissance tout en réduisant la taille des forces armées américaines de manière à réaliser une réduction du budget de la Défense de 10 pour cent (Jaffe, 1993, p. 34).

Au départ, Cheney n'était pas convaincu par l'idée de restructuration de Powell et ne partageait pas sa vision de la menace soviétique. Néanmoins, Cheney joua le rôle de facilitateur, d'abord en encourageant Powell à développer et raffiner davantage son idée, puis en invitant celui-ci à présenter cette dernière au président (Powell, 1995, p. 439). Parallèlement, Cheney mandata Paul Wolfowitz, alors sous-secrétaire aux politiques de Défense, de produire une stratégie de reconstitution des forces armées advenant une situation de crise ou autre contingence (Jaffe, 1993, p. 35 ; Stevenson,

²⁷ Traduction libre du concept de *Base Force*.

2006, p. 141). Souhaitant rassurer le président et éviter une confrontation avec le Congrès, Cheney voulait être sûr que le Pentagone demeure en contrôle de la réduction des troupes, et que celle-ci ne soit pas dictée par les négociateurs budgétaires au Capitole (Stevenson, 2006, p. 141). En ce sens, la force de base de Powell, couplée à la stratégie de reconstitution de Wolfowitz, servait à établir et justifier l'imposition d'un plancher aux forces armées américaines, tout en démontrant que le département de la Défense réagissait à la modification de l'environnement stratégique international (Jaffe, 1993, p. 35).

De son côté, Powell eut pour tâche de convaincre la branche militaire. En ce sens, Powell s'avèrera un allié formidable dans la mesure où celui-ci réussit à rallier les militaires à sa cause, notamment en convainquant la majorité des chefs d'État-Major des services militaires ainsi que les commandants régionaux de la nécessité de restructurer les forces armées américaines (Powell, 1995, p. 458). Plus particulièrement, Powell réussit à convaincre la branche militaire en cadrant la force de base comme une réponse stratégique à la transformation de l'environnement international, et comme une manière pour le militaire de conserver un contrôle sur la réduction des troupes que le Congrès souhaitait imposer (Jaffe, 1993, p. 18-19). C'est essentiellement sous cette même mouture que Cheney, Powell et Wolfowitz présenteront la politique de restructuration à la branche exécutive.

Ainsi, le 26 juin 1990, Cheney et Powell, accompagnés par Wolfowitz, présentèrent la stratégie de restructuration des forces armées du département de la Défense au président ainsi qu'au conseiller à la sécurité nationale Scowcroft. Ce fut un succès et ils furent rapidement convaincus par le concept de force de base (Jaffe, 1993, p. 36). L'administration prit position publiquement le 2 août 1990 lorsque, dans un discours prononcé à Aspen, le président Bush annonça la réduction des troupes américaines actives de 2,1 à 1,6 million d'ici 1995 (Jaffe, 1993, p. 36 ; Powell, 1995, p. 456 ; Bush et Scowcroft, 1998, p. 318). Le lendemain, Cheney et Powell se rendirent au Congrès pour présenter la politique de restructuration des forces armées, nouvellement adoptée

par l'administration Bush, à la Commission des forces armées de la Chambre des représentants et du Sénat, et aux sous-comités de la Défense des comités d'acquisition où ils firent face à une impasse (Jaffe, 1993, p. 37 ; Powell, 1995, p. 458).

Convaincre le législatif

Les négociateurs du budget au Congrès étaient peu réceptifs face à la politique de restructuration de l'administration H. Bush. Plus particulièrement, le président de la Commission des forces armées de la Chambre des représentants des États-Unis²⁸, Leslie Aspin, demeurait sceptique quant aux économies réalisées par la force de base (Stevenson, 2006, p. 142), et le Congrès souhaitait s'attaquer aux dépenses discrétionnaires, faisant du budget de la défense la cible de choix (Bell, 2016, p. 9). Qui plus est, Aspin était beaucoup moins en contrôle de son comité que son homologue au Sénat, Sam Nunn, et devait subir des pressions politiques venant autant de la gauche que de la droite (Treverton, 1990, p. 187).

En effet, Aspin devait composer avec une coalition de convenance formée d'une gauche qui exigeait la perception des dividendes de la paix et des représentants de tous les spectres politiques qui déploraient les coupes budgétaires entraînant la fermeture de certaines bases où l'arrêt de la fabrication de systèmes d'arme dans leur district (*Ibid*, p. 196). Qui plus est, les délibérations du Congrès sur le budget fédéral de l'exercice de 1991 risquaient d'entraîner une réduction automatique des dépenses discrétionnaires, y compris des programmes de défense, si le déficit budgétaire dépassait une limite déterminée par la loi Gramm-Rudman-Hollings²⁹ de 1985 (Larson *et al.*, 2001, p. 8 ; Bell, 2016, p. 9).

²⁸Traduction libre du United States House Committee on Armed Services.

²⁹Également connue sous le nom de *Loi sur l'équilibre budgétaire et le contrôle du déficit d'urgence*, Gramm-Rudman-Holling a été la première utilisation de la séquestration en tant qu'outil législatif permettant de forcer l'équilibre budgétaire (Bell, 2016, p. 9). Sous Gramm-Rudman-Holling, le déficit de l'année fiscale 1991 ne pouvait pas excéder 74 milliards USD (64 milliards additionné à une marge

Ainsi, afin de conserver le contrôle sur la réduction du budget de la défense et d'éviter les coupures drastiques prévues par la loi Gramm-Rudman-Holling, Cheney chercha à effectuer des économies en consolidant des fonctions similaires et en améliorant la gestion des coûts au sein du département, et ce parallèlement à la restructuration des forces armées américaines (Brook et Candreva, 2007, p. 60). Par exemple, les finances et la comptabilité furent centralisées dans le nouveau Service des finances et de la comptabilité de défense, la gestion du personnel civil fut centralisée au sein du Service de gestion du personnel civil et un fond de roulement consolidé, le Fonds de fonctionnement des entreprises de défense, fut créé (Cheney 1989, p. 10 ; Cheney, 1993a ; Brook et Candreva, 2007, p. 60).

Cet effort de standardisation et de rationalisation des pratiques managériales fut particulièrement marqué dans le processus d'acquisition et d'octroi de contrats. En effet, cherchant à mettre en application les recommandations de la Commission Packard, les réformes organisationnelles qu'entreprit Cheney transformèrent considérablement le rôle du sous-secrétaire à la Défense pour l'acquisition, en faisant de lui la principale autorité en matière d'administration, de surveillance et de supervision du système d'acquisition et d'octroi de contrats (Cheney 1989, p. 3). Dans cette nouvelle mouture, le rôle du sous-secrétaire consiste à discipliner le système afin de réduire au maximum la microgestion et d'éliminer les fonctions similaires ou inutiles (Cheney 1989, p. 7 ; Cheney, 1990, p. 16). Entre autres, l'administration, la planification et l'octroi de contrats furent consolidés au sein du DCMC qui, sous la supervision du sous-secrétaire à la Défense pour l'acquisition, avait pour mission d'uniformiser les procédures et les règlements entourant ce dernier, en plus d'augmenter son efficacité en terme de temps et de ressources (Cheney, 1990, p. 16 ; Cheney 1991, p. 31). Enfin, cette réforme du processus d'acquisition et de gestion des

d'erreur de 10 milliards) (Larson *et al.* 2001, p. 8) Advenant le cas où le déficit dépasserait le seuil de 74 milliards fixé par la loi, des coupes budgétaires seraient automatiquement imposées aux dépenses discrétionnaires, la moitié à la défense et l'autre aux dépenses domestiques (*Ibid*).

contrats impliquait l'élimination de plusieurs lois³⁰ et règlements afin de rendre plus flexible, et donc faciliter la gestion de ce processus (Cheney, 1991, p. 30).

Ainsi, grâce à ces réformes ainsi qu'à la fermeture de plusieurs bases militaires, à l'annulation d'un certain nombre de systèmes d'armes complexes et coûteux et à la restructuration des forces armées américaines (Briody, 2004, p. 195), le secrétaire Cheney estimait être en mesure de réaliser des économies totalisant 70 milliards USD d'ici l'exercice financier de 1997 (Cheney 1993a, p. 41 ; Brook et Candreva, 2007, p. 60).

Sa réputation auprès d'anciens collègues du Congrès, et les amitiés qu'il avait cultivées avec certains d'entre eux, notamment avec certains membres de la majorité démocrate au Congrès, devinrent des atouts de taille pour Cheney lorsque vint le temps de négocier la réduction des dépenses militaires (Stevenson, 2006, p. 138 ; Cheney 2011, p. 165). Plus particulièrement, le représentant démocrate de la Pennsylvanie, Jack Murtha, fut un allié de taille pour Cheney étant donné qu'il était le président du sous-comité des finances de la Défense de la Chambre des représentants des États-Unis³¹. Au début de chaque session législative, Cheney invitait ce dernier pour le déjeuner au Pentagone, afin de discuter de leurs priorités budgétaires respectives (Cheney, 2011, p. 165). Au sujet de ce dernier, Cheney affirmait : «Murtha was a master legislator. Once he got behind a proposal, it usually got approved. [...] At the end of each session, the bill enacted was very close to what we had agreed to back at the beginning of the process» (*Ibid.*).

³⁰ En effet, le guide de sous-traitance du département de la Défense, comportant les différentes directives et réglementations quant à l'administration, la planification et l'octroi de contrat, fut sujet à une réduction de près de 40 pour cent de son contenu (27 000 lignes de texte, ou 199 clauses) (Cheney, 1991, p. 30). Notamment, l'une des réglementations éliminées par cette réforme stipulait que les contrats pluriannuels (comme ceux octroyés sous le LOGCAP) ne pouvaient être approuvés que lorsque ceux-ci permettaient au département de la Défense de réaliser des économies de plus de 10 pour cent (Cheney, 1989, p. 10-11). Ce seuil fut éliminé afin de permettre des évaluations au cas par cas des contrats pluriannuels dans le but de ne laisser passer aucune opportunité d'économie (*Ibid.*).

³¹ Traduction libre du *United States House Appropriations Subcommittee on Defense*.

Ainsi, la restructuration des forces armées, telle que présentée par le concept de force de base de Colin Powell, et les réformes managériales et organisationnelles du département de la Défense, furent approuvées par le Congrès le 26 octobre 1990 dans le cadre d'un projet de loi omnibus, qui fut par la suite promulgué par le président le 5 novembre 1990 (*National Defense Authorization Act for Fiscal Year 1991*, 1990). Les coupures drastiques prévues par la loi Gramm-Rudman-Holling furent donc évitées (Stevenson, 2006, p. 142).

Le rapport Brown & Roots Services et la création du premier méga-contrat LOGCAP

Ainsi, de 1989 à 1993, le budget de la défense fut réduit systématiquement sous Dick Cheney. Durant cette période, le nombre de troupes actives au sein des forces armées américaines passa de 2,2 millions à 1,4 million, et ce fut l'armée américaine qui écopa de la plus grande réduction, soit de 25 pour cent (Briody, 2004, p. 195 ; Spearin, 2004, p. 41). En ce sens, la réduction des effectifs des forces armées américaines, jumelée aux réformes organisationnelles et managériales du département de la Défense ainsi qu'à l'élimination de plusieurs lois et réglementations entourant les pratiques contractuelles du Pentagone, créa un terreau fertile pour l'institutionnalisation de la sous-traitance des fonctions de défense (Feeney, 2008, p. 8 ; Ellington 2011, p. 137-138).

En 1992, après la fin de la seconde guerre du Golfe, le secrétaire Cheney engagea la firme Brown & Roots Services (BRS), une filiale de la compagnie parapétrolière Halliburton, pour produire un rapport classifié détaillant la manière dont les firmes de sécurité privée et les entreprises militaires privées pourraient soutenir les forces armées américaines sur le champ de bataille (Yeoman, 2003 ; Leander, 2010, p. 482). Quelque temps après la fin de l'opération *Desert Shield* (1991), la firme BRS avait été embauchée par le Pentagone pour aider à maîtriser 320 puits de pétrole en feu, en

plus d'effectuer l'évaluation et la réparation de plusieurs bâtiments endommagés au Koweït (Singer, 2003, p. 138).

Impressionné par le travail de la firme, Cheney embaucha cette dernière afin de produire un rapport détaillant comment des firmes privées, comme BRS, pouvaient agir en tant que multiplicateur de puissance pour les forces armées américaines (Harris, 2000, p. 5). Plus précisément, le contrat exigeait de la firme qu'elle produise un plan de gestion mondial de soutien logistique, fourni commercialement aux forces armées américaines (*Ibid*, p. 142). Initialement, BRS avait reçu 3,9 millions d'USD pour la production du rapport, mais elle fut mandatée à nouveau pour produire une mise à jour de celui-ci, en échange d'un paiement additionnel de 5 millions d'USD (Bryce, 2000). Cette mise à jour décrivait comment une compagnie privée pouvait fournir un soutien logistique et opérationnel immédiat aux troupes déployées dans un théâtre d'opérations, et ce sans avoir le support de la nation hôte et sans bénéficier de la présence d'infrastructures militaires américaines préexistantes (Singer, 2003, p. 142).

Notamment, le plan envisagé par BRS exigeait que la firme qui décrocherait ce genre de contrats soit en mesure de permettre le déploiement de 20 000 troupes, au sein de cinq camps de base et ce sur une durée de 180 jours, avec une augmentation des troupes pouvant aller jusqu'à 50 000 au-delà de ce délai initial (*Ibid*, p. 142-143). Le rapport sur la privatisation des fonctions de support logistique et opérationnel de BRS servit de base à la réforme du programme LOGCAP en 1992, et le plan élaboré par BRS devint le premier méga-contrat LOGCAP (Briody, 2004, p. 196 ; Chwastiak, 2007, p. 3). Bien que 37 compagnies différentes aient participé à l'appel d'offres, ce dernier fut remporté par BRS en 1992, quelques mois avant la fin du mandat de Dick Cheney en tant que secrétaire à la Défense. La firme assista les forces armées américaines en Somalie, en Haïti et au Kosovo (Singer, 2003, p. 143 ; Chwastiak, 2007, p. 3 ; Moore, 2018, p. 334). Dans tous les cas, BRS fournit un appui logistique croissant aux forces armées déployées, à la grande satisfaction du Pentagone (Singer,

2003, p. 143). Ainsi, le premier méga-contrat LOGCAP, accordé à la firme Brown & Roots Services fut la première forme de privatisation de la sécurité institutionnalisée au sein du département de la Défense.

2.1.5. La fin d'un ordre international

Le premier et unique mandat de l'administration George H. Bush fut marqué par une série d'évènements ébranlant profondément l'ordre international et faisant figure de catalyseur de l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité aux États-Unis. En effet, en l'absence d'une menace tangible et sérieuse, il devenait difficile pour l'administration d'ignorer les appels à la réduction des dépenses militaires. La privatisation de la sécurité devenait alors un moyen permettant de contre-balancer les effets de ces coupes budgétaires sur la capacité aux États-Unis de projeter leur puissance.

Plus particulièrement, la chute du mur de Berlin en novembre 1989 et la décision de Gorbatchev de ne pas faire intervenir l'Armée rouge en Allemagne de l'Est pour empêcher les Européens de l'Est de fuir le Bloc soviétique par Berlin cristalliseront cette perception du déclin de la puissance soviétique. En effet, cet évènement confirma les évaluations préliminaires quant à la direction que prenait l'URSS sous Gorbatchev (Jaffe, 2000, p. 59). Notamment, pour bien des observateurs de l'époque, la chute du mur de Berlin sonnait le glas de la confrontation idéologique entre les États-Unis et l'Union soviétique, et il devenait de plus en plus évident que les Soviétiques ne maintiendraient pas leurs forces armées au même niveau que durant la Guerre froide (Jaffe, 2000, p. 60 ; Cheney, 2011, p. 179). Qui plus est, il apparaissait improbable que les Soviétiques se tiraient graduellement d'Europe de l'Est afin d'adopter une posture offensive à partir de leur propre territoire (Jaffe, 2000, p. 60).

À bien des égards, la chute du mur de Berlin rend l'administration H. Bush vulnérable dans la mesure où il devenait de plus en plus difficile pour cette dernière d'ignorer les

appels à la réduction des budgets militaires. Ces pressions étaient d'autant plus fortes, car le paysage économique américain de la fin des années 1980, et du début des années 1990, était caractérisé par des taux d'intérêt élevés, un ralentissement économique et une dette nationale approchant 3 trillions d'USD (Bell, 2016, p. 2). Face à des événements laissant présager une période de tranquillité internationale, une majorité d'Américains (50 % en 1989) estimait que les dépenses militaires étaient trop élevées et souhaitaient que le gouvernement fédérale réduise ces dernières afin de percevoir des dividendes de la paix (Brown, 2005 ; Bell, 2016, p. 2 ; Gallup, 2019). Désirant saisir cette opportunité, le Congrès ne cacha pas sa volonté de réduire les dépenses militaires des États-Unis auprès de l'exécutif et exigea à cet effet des coupes draconiennes dans le budget du Pentagone (Bell, 2016, p. 9).

2.2. Le succès de Cheney

La normalisation de la privatisation de la sécurité aux États-Unis fut officialisée par l'institutionnalisation de la sous-traitance des fonctions de soutien logistique et opérationnel, mise de l'avant par le secrétaire à la Défense des États-Unis, Richard Cheney. Nous estimons que Cheney a joué le rôle d'un entrepreneur normatif en agissant au-delà de son rôle de conseiller auprès du président. Notamment, Cheney joua un rôle névralgique autant dans l'instigation que dans la défense de l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité en tant que nouvelle norme au sein du Pentagone. Qui plus est, celui-ci supervisa l'arbitrage de l'idée en s'assurant que cette dernière soit appuyée par l'exécutif, par les généraux du Comité des chefs d'états-majors interarmées, et plaise aux demandes de réduction budgétaire du Congrès.

2.2.1. Un joueur d'équipe

À nos yeux, une partie importante du succès de Cheney repose sur le facteur individuel. En effet, nous estimons qu'il se trouvait dans une position idéale pour conduire des réformes importantes au sein du département de la Défense, précisément parce qu'il y occupait le poste hiérarchique le plus élevé et qu'il avait acquis le respect de ses subordonnés, tout en maintenant une bonne réputation auprès de ses collègues du NSC et des élus du Congrès. En effet, Dick Cheney avait bonne réputation auprès de ses collègues du NSC, notamment Brent Scowcroft, James Baker, Colin Powell et Robert Gates (Stevenson, 2006, p. 137). De plus, il bénéficiait aussi d'une certaine bénédiction présidentielle et possédait un accès à Bush, ce qui lui permettait d'exprimer ses idées et initiatives régulièrement au président (Bush et Scowcroft, 1998, p. 23 ; Stevenson, 2006, p. 137). Qui plus est, ses années passées au Congrès et les amitiés qu'il y tissera firent en sorte que Cheney put entretenir une relation professionnelle et cordiale avec le législatif durant son mandat de secrétaire à la Défense (Stevenson, 2006, p. 138 ; Cheney 2011, p. 164-165).

Résolument conservateur, ses pairs décrivent Cheney comme une personne réservée et parfois incisive, mais soulignent son intelligence, son intégrité et son professionnalisme (Powell, 1996 ; Bush et Scowcroft, 1998 ; Stevenson, 2006 ; Gates, 2011 ; Rumsfeld, 2011). En ce sens, la théorie de l'entrepreneuriat politique accorde beaucoup d'importance à l'acuité sociale des individus en tant que notion permettant d'expliquer ou de comprendre le succès d'un entrepreneur (Kingdon, 1995 ; Sikkink et Finnemore, 1998 ; Björkdahl, 2002a ; Mintrom et Norman, 2009). Or, dans le cas de Cheney, le manque d'acuité sociale, voire de charisme, n'apparaît pas ici comme une faiblesse personnelle de Cheney dans son travail d'entrepreneur. Notamment, son calme et sa retenue semblent être des éléments importants dans l'appréciation de Cheney, par plusieurs de ces collègues, autant au sein de la Maison-Blanche, qu'au Congrès (Cheney, 2011, p. 132).

En ce sens, selon Charles A. Stevenson (2006), le succès de Cheney, en tant que secrétaire à la Défense, s'explique principalement par le fait que celui-ci était un excellent «joueur d'équipe»³² (p. 146). Plus particulièrement, Cheney était perçu comme un membre du cabinet sur qui les autres pouvaient compter, qui restait dans son domaine d'expertise et appuyait ses collègues (*Ibid.*). En ce sens, Robert Gates souligne : «Cheney was very impressive. He was a team player and, while he presented his views forcefully and consistently, when he lost he didn't leak or try to play games behind people's back» (2011, p. 457). Enfin, son caractère dur et décisif lui permit d'exercer un contrôle civil efficace du département de la Défense, en partie par sa volonté de punir quiconque osait outrepasser les limites imposées par son règne (Stevenson, 2006, p. 146 ; Cheney 2011, p. 164). Dès lors, en raison de sa réputation et du poste hiérarchique qu'il occupait, le travail d'entrepreneur du secrétaire Cheney était facilité, car celui-ci était en mesure d'agir à titre d'agent du savoir autorisé et bénéficiait d'une autorité morale importante, au sein du Pentagone, mais aussi de l'administration H. Bush, pour conduire des réformes d'envergure au sein du Pentagone.

2.2.2. Une idée suffisamment robuste

Le succès de Cheney repose aussi sur l'idée de norme que celui-ci tentait d'institutionnaliser au sein du département de la Défense, afin que celle-ci soit suffisamment robuste. Tout d'abord, il s'agissait d'une idée robuste, dans le sens où celle-ci était durable et s'appuyait sur un ensemble de normes et de pratiques

³² Les «joueurs d'équipe» représentent l'un des trois axes avec lequel Stevenson qualifie l'influence des secrétaires à la Défense. Il définit les «joueurs d'équipe» comme des membres assidus et encourageants de leur administration, utiles dans la manière dont ils géraient leur travail et dans la façon dont ils travaillaient avec leurs collègues (Stevenson, 2006, p. 5). Il s'agit d'individus s'étant concentrés sur leurs tâches au sein du département de la Défense et qui ont eu tendance à apporter leur soutien plutôt que leur opposition aux questions plus vastes liées à la sécurité nationale et à la politique étrangère (*Ibid.*). Ces individus s'entendaient bien avec le président, leurs collègues, le Congrès et les hauts responsables de l'armée (*Ibid.*). Ces hommes et ces femmes avaient généralement bonne réputation pendant et après leur mandat (*Ibid.*).

préalablement initiées et diffusées au sein du gouvernement américain. Notamment, la privatisation et la sous-traitance de fonctions gouvernementales inhérentes puisent ses racines dans la construction des chemins de fer durant le 19^e siècle (Likowski, 2009, p. 15). Plus particulièrement, dans le cas du secteur de la Défense nationale, le recours à des entrepreneurs privés pour assister les forces armées américaines, notamment au niveau logistique, remonte à la guerre d'indépendance américaine (Russel, 1997 ; Woods, 1998 ; Harris, 2000 ; Singer 2003 ; Urey, 2005 ; McFate, 2014 ; Stanley, 2015). Cette tendance connut un second souffle durant les années Reagan, où un nombre croissant de secteurs, autrefois considérés comme étant intrinsèquement gouvernementaux, furent de plus en plus privatisés, comme les services postaux, les prisons et aussi la collecte et l'analyse de renseignements (Markusen, 2003, p. 474 ; Nagan et Hammer, 2008, p. 435 ; McFate, 2014, p. 42).

Profondément ancrée dans le reaganisme, la sous-traitance des fonctions de soutien logistique et opérationnel, comme entrevue par la réforme du LOGCAP, était particulièrement persuasive étant donné que cette dernière s'enchâssait bien avec les idées, valeurs et pratiques associées au laissez-faire néolibéral. Inspiré par les politiques de discipline fiscale et de réduction du rôle de l'État dans l'octroi de services mis de l'avant par le gouvernement de Margaret Thatcher au Royaume-Uni, le néolibéralisme épousé par l'administration Reagan visait à libérer le marché des contraintes imposées par l'interventionnisme national dans le but de combattre la stagflation engendrée par les chocs pétroliers des années 1970 (Nagan et Hammer, 2008, p. 435 ; Cutler, 2010, p. 163). Entre autres, ce néolibéralisme est caractérisé par la conviction profonde que les entreprises sont en mesure de trouver des solutions plus efficaces aux problèmes publics que le gouvernement (McFate, 2014, p. 42). En ce sens, le département de la Défense ne devrait pas avoir à échapper à cette logique et doit être dirigé comme une entreprise. Ce faisant, sa structure organisationnelle doit être rationalisée de sorte que les fonctions non essentielles soient éliminées afin que le Département demeure plus efficace et compétitif (Office of the Secretary of

Defense, 2001, p. 53). Toute fonction jugée non essentielle doit donc être sous-traitée au secteur privé afin que le Département soit en mesure de se concentrer uniquement sur l'aspect «guerre» des opérations militaires (*Ibid.*). Ainsi, la réforme du LOGCAP était une idée ayant une bonne force de persuasion, car celle-ci s'inscrit dans une réflexion stratégique, d'inspiration néolibérale, portant sur la délégation de certaines fonctions militaires visant à décharger les forces américaines des missions les moins vitales (Makki, 2005, p. 849).

Troisièmement, la robustesse de la réforme du LOGCAP repose aussi sur sa faisabilité. En effet, comme mentionné plus haut, la sous-traitance de fonctions de soutien logistique et opérationnel était une pratique courante au sein de l'Armée américaine et le LOGCAP existait depuis déjà sept ans au moment où Cheney en fit la réforme. En ce sens, le projet de réforme de Cheney représentait une continuité de pratiques initiées et diffusées au sein du Pentagone, qui cherchait à centraliser, standardiser et bureaucratiser ces dernières (Harris, 2000 ; Urey, 2005). Néanmoins, cette réforme du LOGCAP marque une rupture importante avec la doctrine longtemps défendue au sein du Pentagone selon laquelle l'appareil militaire américain ne confie pas à des entrepreneurs civils des fonctions dans des missions à risques (Scahill, 2007, p. 127).

Enfin, la robustesse de la réforme du LOGCAP s'appuie sur son degré d'applicabilité, et plus particulièrement sur son caractère expansionniste. En effet, Cette réforme du programme LOGCAP fut la première étape du processus d'institutionnalisation formelle d'EMP sur les champs de bataille américains (Harris, 2000, p. 2). Elle servira de base aux autres projets de réformes ou de lois, qui institutionnaliseront davantage la pratique durant la seconde moitié des années 1990 et au début des années 2000 (Urey, 2005, p. 6). Notamment, le modèle du LOGCAP servira d'inspiration pour formuler des contrats-cadres permettant d'assurer les besoins contractuels des autres services militaires des forces armées américaines, mais aussi du département d'État et de la CIA (Simons, 2009, p. 82 ; Ellington, 2011, p. 142).

Convaincu par l'efficacité du concept du LOGCAP, et par extension de la privatisation de la sécurité, l'administration Clinton s'appuya sur le modèle mis de l'avant par le secrétaire Cheney et accentua la sous-traitance des fonctions de support logistique et opérationnel de sorte que cette pratique devint de plus en plus établie et acceptée au sein du département de la Défense (Briody, 2004, p. 187 ; Ellington, 2011, p. 139). Ainsi, au moment où l'administration de George W. Bush prenait le contrôle de la Maison-Blanche (2001), la privatisation de la sécurité était une norme parfaitement établie au sein du Pentagone (McFate, 2014, p. 43).

2.2.3. Un contexte politique propice aux idées nouvelles

Le contexte politique était particulièrement favorable pour implanter une telle réforme. En effet, la réforme du programme LOGCAP fut conçue comme une solution à un problème précis, au moment où se développait un appétit pour des idées nouvelles, au sein de la classe politique américaine, quant à la gestion du déclin des capacités militaires américaines, en contexte d'austérité budgétaire.

Avant l'effondrement du bloc soviétique, il existait un certain consensus au sein de la classe politique et académique américaine quant aux dépenses militaires (Mintz et Stevenson, 1995, p. 283). Généralement, ces dépenses étaient qualifiées de regrettables, mais nécessaires, étant donné que le désarmement était perçu comme ayant un coût économique important (Nordhaus et Tobin, 1973 ; Poast, 2006, p. 86). Sur le plan économique, la crainte était qu'une transition entre une production de temps de guerre vers une production de temps de paix aurait le potentiel de créer une crise économique nationale, car les dépenses militaires étaient perçues comme un moteur de la production nationale et de progrès technologique et qu'elles étaient génératrices d'emplois (Benoit, 1973 ; Fontanel, 1984, p. 96-97).

Cette vision du désarmement se base principalement sur les conséquences économiques qu'a eue la réduction des dépenses militaires, aux États-Unis, entre 1944

et 1948, qui a vu la production industrielle ralentir de 25 pour cent, et le PIB fléchir de 20 pour cent (Mosley, 1985, p.8 ; Poast 2006, p .83). Notamment, les effets néfastes du désarmement se firent surtout sentir dans les petites villes et communes rurales du sud des États-Unis, où s'étaient installés plusieurs usines et chantiers navals militaires, et qui se retrouvèrent face à un taux de chômage particulièrement élevé (Higgs, 1990, p. 17 ; Poast, 2006, p. 83).

Au courant des années 1980, ce consensus quant aux bienfaits économiques des dépenses militaires s'est estompé graduellement, au même titre que la menace soviétique. La croyance était qu'à long terme, la réduction des dépenses militaires favoriserait les investissements qui, en retour, soutiendraient la croissance économique du pays (Mintz et Huang, 1990, p. 1291). Plus précisément, cette croissance économique serait observable sur le long terme, étant donné que les dividendes de la paix permettraient au gouvernement fédéral d'utiliser des fonds, auparavant alloués à la défense, pour lutter contre les déficits, mais aussi pour investir dans d'autres domaines de croissance comme l'éducation, la santé et les infrastructures (Mintz et Stevenson, 1995, p .300). De plus, des estimations empiriques concluaient clairement que les niveaux élevés de dépenses militaires nuisent à la croissance économique, à la fois parce qu'ils réduisent la formation de capital fixe productif et parce qu'ils agissent plus généralement de manière à fausser la répartition des ressources (Knight *et al.*, 1996, p. 40).

Ainsi, en l'absence d'une menace à la sécurité nationale tangible, les dépenses militaires étaient perçues comme une forme de gaspillage étant donné que celles-ci détournent les capitaux et la main-d'œuvre qualifiée, modifient le sens et le contenu de la recherche-développement et débouchent ultimement sur une baisse de la croissance économique (Fontanel, 1984, p. 91 ; Aizenman et Glick, 2003, p. 2). Enfin, on craignait que le maintien de lourds engagements et de costauds budgets en matière de défense n'entraîne le déclin économique des nations dominantes et qu'elles

en viennent à perdre leur position de leader dans le système international (Kennedy, 1987 ; Raster et Thompson, 1988 ; Mintz et Stevenson, 1995, p .300).

Or, face à l'incertitude et à l'imprévisibilité du nouvel environnement international dans lequel les États-Unis se retrouvaient en position d'hégémon, Cheney estimait que les forces armées américaines devaient être configurées de manière à permettre au pays d'exercer son leadership et de façonner l'avenir à son image (Cheney, 1993b ; Leffler, 2013, p .74). En ce sens, réduire la taille des forces armées sans toutefois garantir leur flexibilité était inacceptable à ses yeux (Cheney, 1993b). Notamment, les États-Unis devaient conserver les capacités militaires leur permettant de maintenir la dissuasion nucléaire, de renforcer et d'élargir les alliances, d'établir une présence et de projeter leur puissance - particulièrement dans les régions du golfe Persique, du Moyen-Orient et de l'Asie de l'Est (Cheney, 1993b, p. 5). Enfin, il était impératif que le pays soit en mesure de reconstruire rapidement une armée large et puissante, advenant le déclenchement d'un conflit majeur (*Ibid.*). Dès lors, Cheney croyait qu'il était primordial de limiter l'impact du déficit de troupes au sein des forces armées américaines, résultant de la réduction des dépenses militaires, et estimait que le recours au secteur privé permettrait au Pentagone de combler facilement et efficacement ce déficit (Ellington, 2011, p. 138).

Ainsi, l'administration de George H. Bush devait composer avec un environnement économique interne austère, caractérisé par des restrictions fiscales, une rigueur budgétaire et une réglementation légère du marché (Roberts, 2008 ; Feeney, 2008, p. 10), tout en préparant les forces armées américaines à l'incertitude et l'imprévisibilité du monde post-guerre froide. Fondamentalement, la réforme du LOGCAP était perçue comme une solution aux problèmes de réduction des troupes au sein des forces armées américaines engendrées par la réduction du budget de Défense. En ce sens, la nouvelle mouture du LOGCAP balise, standardise et facilite la sous-traitance des fonctions de défense jugées non essentielles, afin que les forces américaines soient en

mesure de se concentrer pleinement sur les fonctions directement liées aux opérations de combat (Russel, 1997 ; Woods, 1998 ; Harris, 2000 ; Urey, 2005).

2.2.4. L'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité

Au niveau du facteur stratégique, Cheney fut en mesure de capitaliser sur ces bonnes relations aux Congrès et au sein du NSC pour convaincre les différents agents de l'appareil sécuritaire américain d'adopter ses réformes. Qui plus est, Cheney fit preuve de flexibilité en adaptant sa perception des enjeux au gré des conjonctures. Notamment, celui-ci joua le rôle de facilitateur auprès de Colin Powell en aidant ce dernier à formuler et présenter son plan de restructuration des forces militaires américaines, auprès des autres membres de l'exécutif et des élus du Congrès, et ce même s'il n'était pas entièrement convaincu au départ par le plan du président du comité des chefs d'État-Major interarmées (Jaffe, 1998 ; Stevenson, 2016). Avec l'aide de Powell, mais aussi de Paul Wolfowitz, le secrétaire Cheney cadra stratégiquement son agenda de réforme de sorte que celui-ci soit perçu, par les militaires et des membres du NSC, comme une manière pour l'exécutif de demeurer en contrôle des coupures budgétaire affectant le portefeuille de la Défense nationale, mais aussi, que ce dernier soit perçu par les élus du Congrès, comme une tentative sérieuse de l'administration H. Bush de percevoir les dividendes de la paix (Jaffe, 1993, p. 18 ; Stevenson, 2016, p. 137). Finalement, le recours à la firme BRS pour produire un rapport sur la privatisation des fonctions de soutien logistique et opérationnel s'avéra fructueux, puisque ce rapport servit de modèle permettant de structurer la refonte du LOGCAP en plus de donner une légitimité à cette dernière (Singer, 2003 ; Yeoman, 2003 ; Briody, 2004).

Cependant, cette analyse de la stratégie mise de l'avant par le secrétaire Cheney demeure limitée, notamment car celle-ci se base surtout sur des sources secondaires. En effet, à ce jour, le rapport BRS demeure classifié (Yeoman, 2003 ; Briody, 2004),

et les biographies des principaux individus impliqués dans ce processus, notamment Dick Cheney, ne font pas ou peu mention de la réforme du LOGCAP, ou de la privatisation de la sécurité en général. Néanmoins, le succès de l'institutionnalisation de la sous-traitance des fonctions de soutien logistique et opérationnel peut être évalué par sa pérennité dans le temps, notamment par la manière dont celle-ci fut reproduite et accentuée par les administrations subséquentes.

En effet, bien qu'il ne fut en poste que pour un seul mandat, les réformes organisationnelles et managériales du Pentagone par le secrétaire Cheney furent poursuivies par l'administration de Bill Clinton. En effet, plusieurs commentateurs critiquèrent le président Clinton pour ne pas avoir accordé assez d'attention à la défense durant ces deux mandats (Leffler, 2013, p. 75). Pourtant, l'administration Clinton, à bien des égards, souscrivait à la stratégie de défense régionale et aux réformes du département de la Défense mises de l'avant par Cheney (*Ibid.*). En effet, cherchant à rendre le gouvernement semblable à une entreprise afin de réduire les coûts et de rendre celui-ci plus efficace (Clinton, 1993), les trois secrétaires à la Défense de l'Administration Clinton mirent de l'avant des réformes organisationnelles et managériales agressives, s'appuyant sur celles mises de l'avant par Cheney, afin de rationaliser les infrastructures, mais aussi de transformer les pratiques d'acquisition et de surveillance des dépenses, au sein du Pentagone, et ce dans le but de réduire les coûts au sein du Pentagone et de rendre celui-ci plus compétitif (Aspin, 1994; Perry, 1996; Cohen, 1998; Markusen, 2003, p. 492; Brook et Candreva, 2007, p. 61).

En ce sens, la réforme du LOGCAP créa un environnement bureaucratique particulièrement propice à ce que la privatisation de la sécurité s'accroisse et devienne la norme en terme de pratique de sécurité. Tout d'abord, la centralisation, la rationalisation et la déréglementation exponentielle des pratiques contractuelles du Pentagone entraînèrent une érosion sévère du processus de surveillance et de contrôle de la gestion des contrats du département (Schooner, 2001, p. 629; Markusen, 2003, p. 492). De plus, les officiers contractuels étaient sujets à une rotation fréquente, où

ces derniers demeuraient en poste en moyenne six mois, ce qui les empêchait de développer une compréhension et une expertise réelles quant au processus de planification et d'octroi de contrat de sécurité (Simons, 2009, p. 74). Enfin, il était difficile pour les officiers contractuels de surveiller efficacement le processus de planification des contrats, car les entreprises avec lesquelles le Pentagone faisait affaire sous-traitaient à leurs tours certaines tâches et fonctions à d'autres entreprises (*Ibid.*, p. 82). Ce faisant, cette érosion jumelée à l'urgence des interventions militaires firent en sorte que le Pentagone pouvait difficilement contrôler la croissance explosive d'entrepreneurs militaires au sein des différents théâtres d'opérations, à partir de la seconde moitié des années 1990 (*Ibid.*).

En second lieu, l'institutionnalisation de la sous-traitance des fonctions de support logistique et opérationnel fut un pas décisif dans la normalisation de la privatisation de la sécurité, car elle eut pour effet pervers de créer une dépendance au sein du Pentagone aux services de ces entreprises (Commission on Wartime Contracting, 2011, p. 16). En effet, le fait d'octroyer un seul et unique contrat, sur une durée de cinq ans, à une poignée d'entrepreneurs pour répondre aux besoins logistiques d'un service militaire eut pour effet pervers de créer une dépendance des forces armées américaines aux services de ces entrepreneurs (Briody, 2004, p. 200 ; McFate, 2014, p. 22). Notamment, bien que le programme était originellement destiné à décerner des contrats de manière compétitive, les différents services militaires trouvèrent qu'il était trop cher et perturbateur de remplacer les entrepreneurs avec qui ils étaient habitués de faire affaire (Briody, 2004, p. 200). Enfin, la poussée exponentielle de l'innovation technologique dans l'industrie de l'armement fit en sorte que le Pentagone n'était pas enclin à former son propre personnel militaire pour utiliser adéquatement ces nouvelles technologies guerrières, et préférait engager des entrepreneurs des firmes ayant confectionné ces armes pour opérer celles-ci (Singer, 2003, p. 62-63). Ultiment, le département de la Défense reconnaîtra sa dépendance aux services des firmes de sécurité privée et des entreprises militaires privées en 2010, et le secrétaire

à la Défense Robert Gates admittra qu'il ne croyait pas que cette tendance allait ralentir (McFate, 2014, p. 22).

2.2.5 Transformer une vulnérabilité en opportunité

La fin de la Guerre froide, précipitée par la chute du mur de Berlin, crée une certaine vulnérabilité pour l'administration H. Bush, où en l'absence d'une menace soviétique crédible, le consensus national quant à l'importance de conserver d'importants budgets de défense s'effrita rapidement et amplifia l'appétit de la classe politique américaine et de la société civile pour une réduction des dépenses militaires. Dans ce contexte politique, il était difficile pour l'exécutif de continuer à défendre des budgets de défense pharaoniques (Powell, 1995 ; Bush et Scowcroft, 1998 ; Cheney, 2011). Faute d'actions concrètes, on risquait une intervention musclée du Congrès qui se caractériserait sans doute par des coupes draconiennes (Larson *et al.*, 2001 ; Bell, 2016). Dans ce contexte, l'exécutif, mais aussi le personnel militaire de l'administration H. Bush devinrent beaucoup plus réceptifs à toutes idées de réformes permettant de contrôler le déclin des capacités militaires américaines.

En ce sens, Cheney estimait que le Pentagone devait rapidement proposer un plan de réduction des dépenses militaires afin que l'exécutif demeure en contrôle du débat sur la défense et des politiques qui en découleraient, et d'éviter que le Congrès ne mette la hache dans les forces armées américaines (Jaffe, 1993, p. 18 ; Powell, 1995, p. 439 ; Snider, 1993, p. 12 ; Stevenson, 2006, p. 140 ; Cheney, 2011, p. 166). Bien qu'ultimement, l'exécutif proposera au Congrès des réductions budgétaires moindres que ce que le législatif souhaitait réaliser, plusieurs membres de l'administration Bush estimaient que ces coupes auraient un effet indésirable sur la capacité des États-Unis à projeter sa puissance à court et moyen termes (Powell, 1995, p. 370 ; Bush et Scowcroft, 1998, p. 43 ; Cheney, 2011, p. 166 ; David, 2015b, p. 682-683).

Ainsi, le secrétaire Cheney fut en mesure de transformer la vulnérabilité de l'administration H. Bush en fenêtre d'opportunité lui permettant de mettre de l'avant son agenda de réforme. Dans ce contexte de fin de la Guerre froide, la privatisation de la sécurité par le biais de la sous-traitance des fonctions de support logistique et opérationnel, est présentée, par Cheney, comme une solution capable de contrebalancer les coupes aux forces armées, en permettant à ces dernières de se concentrer exclusivement sur les fonctions de combat (Yeoman, 2003 ; Briody, 2004, p. 189 ; Chwastiak, 2007, p. 3). En ce sens, en privatisant les fonctions de soutien logistique et opérationnel, Cheney réussit à convaincre les plus hauts officiels de l'administration H. Bush que les États-Unis seraient en mesure de maintenir leurs engagements régionaux avec moins de troupes à leur disposition, tout en maintenant des apparences de rigueur budgétaire.

2.3. Conclusion

En conclusion, notre analyse met en lumière le rôle de Richard Cheney dans la normalisation de la privatisation de la sécurité aux États-Unis. Plus précisément, en tant que point d'intersection entre les idées et les conditions matérielles de la privatisation de la sécurité, Cheney fut l'instigateur du processus ayant normalisé la privatisation de la sécurité en créant le cadre institutionnel permettant de légitimer et de bureaucratiser cette pratique ; les administrations subséquentes, quant à elles, se sont chargées de développer et d'adapter son modèle afin de le faire fructifier. Mais aussi, l'analyse du succès d'entrepreneuriat normatif du secrétaire Cheney nous informe quant aux mécanismes derrière l'institutionnalisation, et même la bureaucratisation, de nouvelles normes au sein d'une structure normative, ainsi que du rôle joué par l'individu dans ce processus.

En ce sens, cette étude de cas met en lumière l'importance du facteur individuel dans le succès de l'entrepreneuriat normatif. Plus particulièrement, le cas de Cheney

souligne l'importance de la notion de réputation dans le succès d'un entrepreneur. En effet, nous estimons qu'une partie du succès de Cheney repose sur la perception que les autres agents du jeu bureaucratique avaient de ce dernier. Notamment, celui-ci avait la réputation d'un joueur d'équipe au sein de l'administration H. Bush (Stevenson, 2006) et avait acquis le respect de ses supérieurs, ses collègues et de ses subordonnés (Powell, 1995 ; Bush et Scowcroft, 1998 ; Stevenson, 2006 ; Cheney, 2011). Profitant de son poste élevé au sein de la hiérarchie bureaucratique américaine, Cheney avait les coudées franches pour mettre de l'avant ses réformes.

Ceci est important dans la mesure où, autant le constructivisme axé sur les normes que la théorie de l'entrepreneuriat politique, tendent à souligner l'importance des caractéristiques et aptitudes personnelles d'un individu, notamment son degré d'acuité social, comme une notion ou un indicateur permettant d'évaluer le succès derrière l'implantation d'une idée nouvelle (Kingdon, 1995 ; Sikkink et Finnemore, 1998 ; Björkdahl, 2002a ; Mintrom et Norman, 2009 ; Boucher *et al.*, 2020). Or, le cas de Cheney illustre, au niveau individuel, l'importance de la réputation d'un individu auprès des autres agents d'une même structure, afin que celui-ci soit perçu comme un agent du changement crédible et que l'idée qu'il défend soit perçue comme légitime.

En second lieu, au niveau du facteur idéal, le cas de Cheney met en lumière l'importance de la notion de robustesse d'une idée, afin que celle-ci soit plus facilement insérée au sein d'une structure normative. En ce sens, le succès de la réforme du LOGCAP repose en partie sur sa durabilité, son caractère persuasif, sa faisabilité et son applicabilité. Notamment, cette idée s'enchâssait particulièrement bien dans la structure normative du laissez-faire néolibéral propre au reaganisme des années 1980 et qui avait été préalablement diffusée au sein de l'appareil gouvernemental américain (Sorman, 1980 ; Makki, 2005 ; Krahman, 2008 ; Likosky, 2009 ; Cutler, 2010).

Troisièmement, bien que notre analyse met en lumière le succès de la stratégie d'institutionnalisation mise de l'avant par Cheney, notamment au travers de la pérennité de cette réforme dans le temps, notre analyse demeure limitée pour illustrer les mécanismes ayant contribué aux succès du secrétaire, au niveau du facteur stratégique. Bien que nous pouvons déceler certaines pistes de réflexion, notamment sur l'importance de la flexibilité de l'entrepreneur à adapter sa stratégie au gré de l'évolution du contexte politique et l'importance de la stratégie de cadrage idéationnelle, notre analyse aurait gagné à être enrichie par des entrevues avec des acteurs directement impliqués dans cette réforme, ou ayant une connaissance approfondie de son déroulement, afin de soutenir nos données provenant de sources secondaires.

Enfin, cette étude de cas illustre l'importance du facteur structurel et de l'exploitation d'une fenêtre d'opportunité, pour analyser le succès d'un entrepreneur normatif. En ce sens, la réforme du LOGCAP fut un succès, car celle-ci fait figure de solution à un problème structurel concret. Notamment, cette réforme intervient à un moment dans le temps où il existe, au sein de la classe politique américaine, un appétit pour les idées nouvelles en matière de politique de défense et de sécurité (Kennedy, 1987 ; Raster et Thompson, 1988 ; Mintz et Huang, 1990 ; Mintz et Stevenson, 1995). La fin de la Guerre froide, précipitée par la chute du mur de Berlin accentue ce problème structurel et place l'administration H. Bush dans une position de vulnérabilité qui donna davantage de latitude au secrétaire Cheney pour mettre de l'avant son agenda de réforme.

CHAPITRE 3

UN PRINCE À WASHINGTON

«Prince's former and current associates describe him as a visionary, a brilliant salesman with remarkable insight into the future of warfare, who is nonetheless so shady and incompetent that he fails at almost every enterprise he attempts. And yet he endures. Prince is thus, in many ways, an emblematic figure for the Trump era».

Matthew Cole

Alors que la première année de l'administration Bush tirait à sa fin, les États-Unis furent la cible de la pire attaque terroriste de son histoire. S'en suivit le déclenchement de la guerre «contre la terreur» avec les invasions successives de l'Afghanistan et de l'Irak. Ces deux conflits placèrent l'administration face à un problème de taille : une pénurie de troupes. En effet, divisée au sein de deux théâtres d'opérations, l'Armée américaine n'atteignait pas une présence lui permettant d'atteindre pleinement ses objectifs en Afghanistan comme en Irak (Kirk, 2004). Étant donné que la conscription était une idée difficilement défendable en raison de son impopularité auprès de la population américaine (Carlson, 2003), et que la sous-traitance des fonctions de support logistique et opérationnel était normalisée au sein du Pentagone, l'administration W. Bush octroya un nombre record de contrats à des EMP, comme DynCorp International, MPRI Inc., Blackwater International et Aegis Defence Services, afin de libérer au maximum les troupes américaines des tâches jugées non essentielles (Ellington, 2011, p. 142).

Cependant, alors que les guerres conventionnelles d'Afghanistan et d'Irak se transformèrent graduellement de guerre d'insurrection, l'administration W. Bush fut confrontée à un problème de sécurité pour ses effectifs sur place. En effet, autant le personnel des différentes agences gouvernementales américaines que les entrepreneurs civils contribuant à l'effort de guerre américain au sein de ces théâtres étaient la cible des insurgés afghans et irakiens (*Ibid.*). Or, l'Armée américaine ne disposait pas suffisamment de troupes pour assurer la sécurité des installations militaires américaines et du personnel non militaire, en plus de mener des opérations de contre-insurrection et d'assurer une occupation de l'Afghanistan et de l'Irak sur le long terme (Spearin, 2004, p. 246). Ce faisant, toujours dans l'objectif de libérer davantage les troupes américaines de certaines fonctions de défense, l'administration W. Bush étendit l'éventail d'activités et de fonctions pouvant être sous-traitées pour y inclure la sécurité (Ellington, 2011, p. 142). Ainsi, plusieurs entreprises militaires privées furent embauchées par le gouvernement américain afin d'assurer la sécurité des installations militaires américaines, du personnel non militaire ainsi que des entrepreneurs civils travaillant à la reconstruction de l'Afghanistan et de l'Irak (Solis, 2006, p. 5).

Seulement en Irak, de 2005 à 2006, le nombre d'entrepreneurs ayant pour tâche d'assurer la sécurité bondit de 92 pour cent (*Ibid.*, p. 2), représentant 22 pour cent du coût total de la reconstruction du pays (*Ibid.*, p. 7). C'est dans ce contexte d'urgence et d'appétit pour le privé que la société militaire privée Blackwater International, et plus particulièrement son PDG Erik Prince firent fortune (Scahill, 2007, p. 109; Simons, 2009, p. 74). Notamment chargée de la sécurité de l'ambassadeur américain L. Paul Bremer, Blackwater connut une expansion particulièrement rapide en accumulant de lucratifs contrats auprès du Pentagone, du département d'État ainsi qu'auprès de la CIA, à un point tel que l'administration W. Bush percevait la firme comme un élément essentiel de sa stratégie de contre-insurrection en Afghanistan, comme en Irak (Scahill, 2007, p. 109-110).

Cependant, bien que la montée de Blackwater fut fulgurante, sa chute dans la disgrâce fut tout aussi rapide. En effet, à la suite d'une série de scandales, notamment le massacre de 17 civils irakiens par quatre opérateurs de la firme le 16 septembre 2007 à Falloujah, Blackwater ainsi que son PDG devinrent le visage international de la privatisation de la sécurité et furent associés au retour du mercenariat sur la scène internationale (Scahill, 2007, p. 110; Simons, 2009; Prince, 2013, p. 71). Étant le sujet d'une surveillance et d'enquêtes accrues du public, Prince se départit de *Blackwater* et se relocalisa à Abu Dhabi, aux Émirats arabes unis. Disparaissant du paysage public américain, ce dernier resurgit après la victoire électorale de Donald J. Trump, en 2016, avec un plan visant à convaincre le 45^e président des États-Unis de privatiser, dans son entièreté, la guerre d'Afghanistan. Cela, le cas échéant aurait constitué une première dans l'évolution de la privatisation de la sécurité en contexte américain.

Dès lors, le présent chapitre a pour objectif d'analyser cette tentative d'influence d'Erik Prince. Nous estimons que Prince a joué le rôle d'entrepreneur normatif en tentant de faire évoluer la norme de privatisation de la sécurité au sein de l'appareil sécuritaire américain, afin de rendre acceptable, voire normale, la privatisation intégrale d'un conflit armé. Bien que ses efforts se révélèrent infructueux, au moment d'écrire ces lignes, nous estimons qu'il est pertinent d'étudier et d'analyser les causes permettant de comprendre cet échec d'entrepreneuriat normatif. Tout comme au chapitre précédent, nous fournirons une explication narrative de la tentative d'initiation et de diffusion normative de Prince. Deuxièmement, nous configurerons ces données en fonction de notre cadre d'analyse, dans le but d'illustrer quels mécanismes et processus nous permettent de comprendre l'échec entrepreneurial de Prince.

3.1. Privatiser la guerre d'Afghanistan

Nous tracerons, dans un premier temps, le profil d'entrepreneur normatif d'Erik Prince, notamment en décrivant son rôle au sein de l'administration Trump, mais aussi en examinant la réputation qu'il a acquis auprès de l'exécutif de Donald Trump. Dans un second temps, nous présenterons comment Erik Prince joua le rôle d'entrepreneur normatif en tentant d'initier et de diffuser son plan au sein de l'administration Trump dans le but d'influencer la prise de décision du président vis-à-vis de l'Afghanistan.

3.1.1 Le nouveau croisé américain

Suivant les traces de son père, Erik Prince bâtit, en l'espace de quelques années, un véritable empire grâce à l'expansion de sa société militaire privée *Blackwater*. En ce sens, Blackwater permit à Prince de faire fortune, mais aussi de devenir une figure publique controversée de la période W. Bush.

Un chrétien et un libertarien dévoué

De bien des façons, Erik Prince incarne parfaitement le fondamentalisme religieux, la foi inébranlable au laissez-faire économique et le fanatisme pro-guerre, propre à la droite chrétienne américaine devenue, depuis les années 1960, l'une des principales forces politique au sein du parti républicain (Kuhlenbeck, 2018). Né le 6 juin 1969 à Holland, au Michigan, Erik Dean Prince grandit dans un foyer profondément enraciné dans sa communauté conservatrice néerlandaise (Simons, 2009, p. 9). En effet, étant membre de l'Église réformée en Amérique³³, la famille Prince était très impliquée

³³ L'Église réformée d'Amérique est un culte conservateur chrétien d'origine néerlandaise suivant les enseignements du théologien John Calvin. Le Calvinisme est caractérisé par la croyance selon laquelle Dieu aurait prédestiné certaines personnes au salut et d'autres à la damnation (Scahill, 2007, p. 74). Le

dans le mouvement conservateur chrétien et utilisait sa fortune pour financer différents *think tanks*, œuvres caritatives et candidats conservateurs (Kuhlenbeck, 2018).

Ainsi, le *jeune* Erik s'impliqua très tôt dans la sphère conservatrice américaine. Passionné par l'histoire militaire des États-Unis, celui-ci se retrouvait souvent à débattre avec ses camarades de classe et professeurs qui critiquaient les politiques conservatrices et la politique étrangère de l'administration Reagan (Prince, 2013, p. 15). En 1990, il décrocha un stage au sein de l'administration de George H. Bush et fut particulièrement déçu par cette dernière, estimant qu'elle était composée de politiciens et de bureaucrates de carrière qui ne servaient que leur propre intérêt (*Ibid.*, p. 19). En 1992, alors qu'il était impliqué dans la campagne des primaires de Pat Buchanan, un candidat républicain défiant le président sortant, Prince déclare :

«J'ai fait un stage au sein de l'administration Bush. J'y ai vu beaucoup de choses avec lesquelles je n'étais pas d'accord : des groupes homosexuels y étaient invités, des budgets pour le *Clean Air Act* et autres formes de lois et de réglementation pour limiter la pollution de l'air ont été votés. Je trouve que l'administration a été indifférente face à plusieurs préoccupations conservatrices» (Prince cité dans Scahill, 2007, p. 80).

Profondément religieux, Prince affirme que toutes les activités qu'il entreprend sont intimement liées à sa foi (Prince, 2013, p. 281). Reconverti au catholicisme après son premier mariage, Prince est très ouvert à propos de sa foi et n'hésite pas à discuter de sa pratique religieuse et de ses opinions (Simons, 2009, p. 32 ; Prince, 2013, p. 255). En ce sens, Prince voit ses projets d'entreprises militaires privées comme une manière de s'enrichir, mais aussi comme une mission (Simons, 2009, p. 78). En 2009, alors que *Blackwater* était sous les projecteurs, deux anciens employés de la firme affirmaient, dans un affidavit, qu'Erik Prince se percevait comme un croisé chrétien, engagé dans une guerre sainte et chargé d'éliminer les musulmans et la foi islamique

Calvinisme est aussi caractérisé par une éthique de travail stricte qui valorise la soumission à Dieu et le dur labeur en tant que gage d'une bonne vie (*Ibid.*).

de la surface du globe (Kuhlenbeck, 2018). Il s'entourait à cette fin principalement d'hommes sympathiques à la suprématie chrétienne qui partageaient sa vision manichéenne du monde (Scahill, 2007, p. 82).

Prince affiche aussi une foi inébranlable face au laissez-faire économique. C'est durant son éducation au Hillsdale College, une université chrétienne du Michigan classée parmi les plus conservatrices des États-Unis, qu'Erik Prince sera initié au libertarianisme et aux politiques de libre-échange et de laissez-faire économique propre de l'École autrichienne (Scahill, 2007, p. 80 ; Simons, 2009, p. 18 ; Prince, 2013, p. 16). Se décrivant comme un partisan du libre marché, Prince ne croit pas que le gouvernement fédéral est en mesure de résoudre la plupart des problèmes de la société américaine, et croit que les entreprises et les œuvres de charité privées offrent de meilleures solutions à ces problèmes (Simons, 2009, p. 18). Au sujet de la philosophie qui animait *Blackwater*, Prince explique :

«I told my men to think like Mercedes, and we turned Blackwater into a self-contained machine that could recruit, vet, equip, train, deploy, and support all manner of men to accomplish some of the most difficult missions in the world, all for a fraction of what the DoD typically spent» (Prince, 2013, p. 322).

Ainsi, Prince croit fermement que tout ce qui est créé sous un contrôle gouvernemental monolithique est fondamentalement inférieur à ce qui émerge d'une compagnie privée dont la survie dépend entièrement de la qualité de son travail (*Ibid.*). En ce sens, Prince demeure convaincu que la sécurité ne doit pas échapper à cette logique et ce, malgré son caractère intrinsèquement gouvernemental, car les pratiques commerciales des institutions de Défense lui apparaissent comme étant désuètes et coûtant trop cher aux contribuables américains (*Ibid.*).

Un entrepreneur proactif et charismatique

De bien des manières, Erik Prince peut être caractérisé comme une personne agressivement proactive. Bien qu'il ait grandi dans une famille extrêmement bien nantie, son père, Edgar, ayant cofondé le géant des pièces automobile Prince Corp., insista pour que son fils forge son propre avenir et témoigne de son éthique de travail avant de rejoindre la compagnie familiale (Prince, 2013, p. 31; Kirsch, 2018, p. 107-108). Il était donc farouchement déterminé à faire ses preuves, et pour cause, n'a jamais eu le désir ni de raisons de modérer ses ambitions (Simons, 2009, p. 14 ; Kirsch, 2018, p. 107).

Ainsi, au travers de sa détermination et de son aptitude à se concentrer sur ces objectifs, le jeune Prince devint pilote à l'âge de 17 ans, s'enrôla en tant que pompier volontaire durant ses années au Hillsdale College, gradua en tant qu'officier de la Marine américaine, et compléta l'un des entraînements militaires les plus rigoureux des forces armées américaines afin de devenir un Navy SEAL (Simons, 2009, p.14-15; Prince, 2013 ; Kirsch, 2018, p. 108). Le sérieux et la détermination de Prince impressionnèrent le représentant républicain de la Californie, Dana Rohrabacher, auprès de qui il effectuait un stage à Washington : «He's physically and mentally and in many other ways a very impressive person.[...] It's pretty much no nonsense with Erik. He's not like one of the guys who I think would be out just drinking and joking around. He really is a pretty serious person» (Rohrabacher dans Simons, 2009, p. 22-23).

Profondément individualiste, Prince a bâti et entretenu son empire commercial en suivant les traces de son père. Fondamentalement têtu, mais éternel optimiste, Prince est motivé, voire même obsédé, par la recherche de moyens lui permettant de faire avancer ses projets d'entreprises (Scahill, 2007, p. 73 ; Simons, 2009, p. 278 ; Prince, 2013, p. 31). C'est pourquoi, lorsque *Blackwater* tomba sous les feux des projecteurs, Prince sortit de l'ombre pour défendre sa compagnie.

Prince devint une figure médiatique auprès des Américains le 2 octobre 2007, lorsque celui-ci comparut devant le Comité de surveillance et de réforme gouvernementale de la Chambre des représentants³⁴ afin de répondre des actions de Blackwater, notamment en ce qui concerne le massacre de 17 civils irakiens par des hommes de la firme, le 16 septembre de la même année. Face aux caméras il répondit inébranlablement aux questions des représentants, se permettant parfois même de les provoquer (Committee on Oversight and Reform, 2007, p. 71 ; Scahill, 2007, p. 30). À l'aise devant les caméras, et dégageant un certain charisme, Prince lança une campagne de relations publiques dans les médias américains suite à sa comparution au Congrès, dans un effort visant à redorer l'image de Blackwater auprès du public américain (Cole, 2019a ; Prince, 2013, p. 292). Bien que cet effort s'avèrera vain, les médias demeurèrent un outil important aux yeux de Prince, notamment les médias conservateurs comme *Fox News* et *Breitbart*, lui permettant de faire la promotion de ses intérêts (The Oakland Institute, 2016, p. 3). Selon d'anciens collègues de Prince, le charisme de ce dernier faisait de lui un négociateur redoutable, affirmant : «qu'Erik pourrait vous vendre votre propre chapeau» (Cole, 2019a).

Une apparence d'expertise

Bien qu'il fut plus réservé durant les années Obama, Erik Prince refit surface durant la campagne électorale en 2015 en se présentant comme un expert sur les questions de politique étrangère américaine (The Oakland Institute, 2016, p. 3). Ne cachant pas sa partisanerie pour le camp Trump, il devint l'un des critiques de premier plan des politiques d'Obama, et par extension d'Hillary Clinton, au Moyen-Orient, notamment sur *Breitbart News*, l'un des médias favoris du candidat Trump (The Oakland Institute, 2016, p. 3 ; Benkler, 2018, p. 107-108).

³⁴ Traduction libre du House Committee on Oversight and Government Reform.

Si l'expertise en matière de politique étrangère de Prince peut être mise en doute, il développa ce qui pourrait être perçu comme une certaine expertise en matière de sécurité en tant que membre de l'industrie militaire privée. Sous sa gouvernance, *Blackwater* remplit plusieurs contrats pour le département de la Défense, le département d'État et la CIA (Prince, 2013, p. 4). Notamment, *Blackwater* assura l'entraînement des marins de la Marine américaine, la protection du personnel diplomatique américain de haut niveau en Irak, la sécurité des installations de la CIA en Afghanistan, le transport du matériel et du personnel militaire américain au sein des théâtres afghan et irakien, en plus d'entraîner des forces militaires et policières étrangères (Simons, 2009, p. 277 ; Prince, 2013, p. 4).

Après la vente de Blackwater, Prince se consacra à un nouveau projet d'entreprise à l'extérieur des États-Unis, soit le Frontier Resource Group, un fonds d'action investissant dans les ressources naturelles d'Afrique, et le Frontier Services Group, une société militaire privée basée à Hong Kong (The Oakland Institute, 2016, p. 3). Prince fut notamment embauché par le gouvernement des Émirats arabes unis pour former une force de sécurité anti-piraterie en Somalie, ainsi que pour créer une unité d'élite privée spécialisée dans la lutte contre le terrorisme pour le prince héritier des ÉAU, qui sera, entre autre, déployée en Syrie et au Yémen (Mazzetti et Schmitt, 2012 ; Brannen, 2014 ; The Oakland Institute, 2016, p. 5 ; Cole, 2019a). Plus récemment, le Frontier Services Group fut engagé par Beijing pour fournir des services de logistique et de sécurité au gouvernement chinois dans son projet de nouvelle route de la soie, notamment dans la région du Xinjiang où la firme assure la construction d'un centre d'entraînement pour les forces armées et policières chinoises (Feith, 2014 ; Reuters, 2019 ; Cole, 2019a).

Or, les années post-Blackwater de Prince furent marquées par un succès mitigé sur le plan des affaires. En effet, Prince fut remercié par le gouvernement des ÉAU après plusieurs scandales de mauvaise gestion impliquant sa firme, et ses investissements dans les ressources naturelles africaines s'avérèrent infructueux (Cole, 2019a). En

somme, ayant consacré sa carrière à créer des structures de soutien logistique et de collecte de renseignements dans le but de fournir à ses clients des solutions de sécurité «clé en main», Prince avait l'apparence d'un expert en matière de sécurité et de politique étrangère, ainsi que d'un homme d'affaires à succès (The Oakland Institute, 2016, p. 6 ; Cole, 2019a).

Un conseiller informel du président

Au sein de l'équipe de transition, et plus tard, au sein de l'administration Trump, Erik Prince joua le rôle de conseiller non officiel du président Trump. En ce sens, Prince ne faisait pas partie de l'appareil sécuritaire américain ; il ne pouvait influencer les décisions prises par le président qu'en laissant filtrer ses idées à ce dernier par l'intermédiaire du stratège en chef de la Maison-Blanche, Steve Bannon et de l'éphémère conseiller à la sécurité nationale, Michael Flynn (Wolff, 2018, p. 265 ; Woodward, 2018, p. 122 ; Cole, 2019a).

Prince solidifia sa relation avec Bannon durant la campagne électorale en faisant des apparitions répétées dans l'émission de radio de *Breitbart News* sur SiriusXM (Cole, 2019a). Notamment, Prince y fit sa marque en tant que critique acerbe de la politique étrangère de l'administration Obama, en plus de contribuer à la propagation des rumeurs conspirationnistes quant à la participation d'Hillary Clinton à du blanchiment d'argent, du trafic de mineurs et autres activités moralement répréhensibles (Hayward, 2016 ; The Oakland Institute, 2016, p. 4 ; Cole, 2019a). En plus de son activisme médiatique en faveur de Trump, Prince organisa un événement de collecte de fonds pour la candidature de Donald Trump et fit un don personnel de 200 000 USD à des super PACs pro-Trump (The Oakland Institute, 2016, p. 4 ; Kirsch, 2018, p. 108 ; Cole, 2019a ; Mueller, 2019, p. 148).

Visiteur fréquent de la Trump Tower durant la période de transition, Prince tenta de jouer le rôle de facilitateur entre l'équipe de transition et des représentants de

gouvernements étrangers cherchant à établir des liens avec la future administration (Mueller, 2019, p. 151). Notamment, Prince organisa de sa propre initiative, avec l'aide de George Nader, jouant aussi le rôle de représentant informel du président élu Trump auprès des ÉAU et de l'Arabie Saoudite, une rencontre aux Seychelles avec Kirill Dmitriev, un oligarque russe proche du président Vladimir Putin (*Ibid.*). L'objectif de cette rencontre était de discuter des relations russo-américaines à la suite de la victoire électorale de Donald Trump, et d'instaurer des canaux de discussion informels entre la Maison-Blanche et le Kremlin (Mueller, 2019, p. 155 ; Cole, 2019a). Ultimement, cette rencontre ne porta pas fruit, notamment car Dmitriev s'attendait à rencontrer un membre de la garde rapprochée du président élu, ce que Prince n'était pas (Mueller, 2019, p. 155).

3.1.2. Une «troisième option» pour l'Afghanistan

En tant que conseiller informel en matière de sécurité et de politique étrangère de l'administration Trump, Erik Prince chercha à influencer la politique relative à la guerre d'Afghanistan, en faisant la promotion de ce qu'il appelait la «troisième option». Se positionnant à cheval entre le retrait et le maintien de l'engagement militaire américain en Afghanistan, le plan de Prince propose de «résoudre» le conflit afghan en remplaçant les forces armées américaines par une force de combat privée, dirigée par un «vice-roi» américain répondant directement au président (Gray, 2017 ; McFate, 2017 ; Prince, 2017a).

Plus précisément, ce plan propose, en premier lieu, de retirer intégralement les troupes américaines et les troupes multinationales composant la force internationale d'assistance et de sécurité (FIAS) de l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN), et de les remplacer par une force de combat composée de 5 500 EMP, soutenues par 2 000 forces d'opérations spéciales américaines (McFate, 2017 ; Prince, 2017a ; Copp, 2018b). Des 5 500 entrepreneurs, 2 000 composeront une force

aérienne privée capable de fournir un soutien logistique et de contribuer à l'effort de collecte de renseignements sur le terrain. (Prince, 2017a ; Snow et Wolf, 2017 ; Copp, 2018b).

Selon son plan, les forces d'opérations spéciales auraient pour tâche de diriger et contrôler les EMP afin d'assurer les capacités d'action unilatérale américaines et de fournir une assurance de la qualité des éléments privés de la force contractuelle (Copp, 2018b). Contrairement aux forces armées américaines, cette force privée ne serait pas soumise à une rotation standard de 90 jours, mais plutôt à une rotation de trois ans, permettant ainsi de conserver une force de combat acclimatée aux réalités du terrain afghan (Prince, 2017a, Copp, 2018b). De plus, cette force serait divisée au sein des unités afghanes afin de poursuivre l'entraînement des forces militaires afghanes et d'assurer une plus grande interopérabilité entre ces dernières et la force de combat privée (Gray, 2017 ; Prince, 2017a ; Copp, 2018b). Pour seulement 5,5 milliards d'USD par année, cette présence réduite serait plus agile et permettrait de résoudre le problème afghan rapidement, en empêchant l'Afghanistan de devenir un sanctuaire pour les organisations terroristes cherchant à frapper les États-Unis et leurs alliés (Prince, 2017a ; McFate, 2017 ; Copp, 2018b).

Cette force serait dirigée par un «vice-roi» américain, se voyant conférer par le président une autorité presque suprême sur le terrain, notamment pour les questions de commandement, de budget, de politiques et d'octroi de contrats (Prince, 2017a). Répondant directement au président, «vice-roi» aurait l'autorisation de déterminer les règles d'engagements, en collaboration avec les élus du gouvernement afghan, afin d'éviter de dépendre de la bureaucratie des agences gouvernementales américaines pour prendre une décision sur le terrain (*Ibid.*). Enfin, ce «vice-roi» devra abandonner la stratégie américaine conventionnelle visant à contrôler le territoire afghan, pour plutôt concentrer ses efforts sur les artères financières des talibans (*Ibid.*). En ce sens, l'objectif serait de couper ceux-ci des ressources économiques de l'Afghanistan et de prendre le contrôle de ces dernières au nom du gouvernement afghan (*Ibid.*).

3.1.3. La guerre oubliée des États-Unis

La guerre d'Afghanistan débuta quelques semaines après les attentats du 11 septembre 2001. L'administration de George W. Bush souhaitait renverser le régime des talibans et le remplacer par un gouvernement centralisé à Kabul, inspiré du modèle démocratique libéral, afin que l'Afghanistan ne soit plus un sanctuaire pour des organisations terroristes souhaitant frapper les États-Unis et leurs alliés (Légaré-Tremblay, 2009, p. 11 ; Williams, 2011, p. 119). En ce sens, la victoire des États-Unis et de leurs alliés de la FIAS contre le régime taliban fut particulièrement rapide, mais de courte durée puisque, malgré les efforts de la coalition, les talibans ne furent jamais réellement vaincus (Vandal, 2012a, p.30).

En effet, dès 2003, la coalition menée par les États-Unis n'avait plus les ressources humaines et matérielles nécessaires pour mener efficacement une guerre contre-insurrectionnelle, notamment parce que les ressources américaines étaient réaffectées vers l'Irak (*Ibid.*). La situation se détériora considérablement à partir de 2006, la coalition s'enlisant dans une logique d'occupation sans stratégie à long terme ni ressources pour appuyer cet effort (Jauffret, 2013, p. 158 ; Byman, 2017 ; Salt, 2018, p. 100). Bien que l'assaut mis de l'avant par l'administration Obama, en 2009, connut un certain succès en ralentissant le progrès des talibans au sein de certaines provinces afghanes, cette poussée des troupes américaines était soumise à un échec dans lequel le retrait progressif des troupes fut dévoilé à l'avance, signalant ainsi aux talibans qu'ils n'avaient qu'à faire preuve de résilience et attendre que la tempête passe pour reprendre de la vigueur (Vandal, 2012a, p. 96-97 ; Tellis, 2018 ; Laub *et al.*, 2019).

Or, les talibans ne sont pas la seule difficulté à laquelle les États-Unis et leurs alliés font face en Afghanistan. En effet, au-delà de la sécurisation du territoire et de la population afghane, ces derniers font face à un problème de gouvernance et d'amélioration des conditions de vie (Vandal, 2012a, p. 104). En ce sens, le

gouvernement central de Kaboul est fracturé sur les lignes ethniques, religieuses et tribales, et demeure inefficace pour assurer la sécurité et les services auprès de sa population (Cordesman, 2019 ; Runde et Wayne, 2019). En effet, les législateurs afghans ont très peu de contrôle sur la manière dont les fonds publics sont redistribués et dépensés, et la corruption est une pratique courante au sein de tous les paliers gouvernementaux du pays (Hubac et Anquez, 2009, p. 69 ; Vandal, 2012a, p. 73 ; Cordesman, 2019).

L'inefficacité et la corruption du gouvernement central de Kaboul le rendent illégitime aux yeux de la population afghane. Il agit comme véritable catalyseur de l'insurrection, où l'État est perçu comme l'ennemi, au même titre que les occupants étrangers (Hubac et Anquez, 2009, p. 69-70 ; Baczko, 2012, p. 13). Ainsi, la stratégie contre-insurrectionnelle des États-Unis et de leurs alliés, visant à éliminer les acteurs violents dans le but de sécuriser un territoire donné, s'avérerait inefficace tant et aussi longtemps qu'un gouvernement incompetent et corrompu contribuait à accroître les rangs de l'insurrection (Kilcullen, 2009, p. 47).

Les risques du retrait

Si le maintien de la présence américaine en Afghanistan est un engagement coûteux et impopulaire, dont l'issue demeure incertaine pour Washington, il n'en demeure pas moins que le retrait des forces armées américaines pourrait avoir des conséquences importantes pour la sécurité régionale et celle des États-Unis. En effet, un retrait précipité des forces armées américaines, qui assurerait par le fait même un retrait des forces de la FIAS, aurait pour conséquence directe de créer un vide sécuritaire en Afghanistan, ce qui pourrait faire plonger le pays dans une guerre civile (Dobbins, *et al.*, 2019, p. 1 ; Runde et Olson, 2019, p. 1).

En ce sens, le retrait des États-Unis et de leurs alliés serait suivi par une diminution considérable de l'aide économique et humanitaire dont bénéficie et dépend Kaboul et

qui se traduirait inévitablement par une perte encore plus importante d'influence et de légitimité du gouvernement afghan au profit des talibans, des seigneurs de guerres locaux et autres milices régionales (Dobbins, *et al.*, 2019, p. 4-5 ; Runde et Olson, 2019, p. 4). Qui plus est, le retrait mettrait en jeu les avancées et réalisations effectuées en Afghanistan durant l'entièreté de l'intervention des États-Unis et de leurs alliés. Ainsi, les investissements et les sacrifices ayant permis de sécuriser et d'améliorer les conditions de vie en Afghanistan auraient été vains (Gopalaswamy et Cunningham, 2018, p. 9 ; Dobbins, *et al.*, 2019, p. 7 ; Cordesman, 2019).

En plus d'exacerber la crise de réfugiés internationale, un conflit civil afghan pourrait recréer les conditions ayant permis à l'Afghanistan de devenir un sanctuaire pour une quelconque organisation terroriste souhaitant frapper les États-Unis et leurs alliés (Gopalaswamy *et al.*, 2018, p. 9 ; Tierney, 2018, p. 35-36 ; Runde et Olson, 2019, p. 6). Enfin, au niveau géostratégique, en mettant fin à son engagement militaire en Afghanistan, les États-Unis se retrouveraient coupés de l'Asie centrale et perdraient l'accès à des infrastructures militaires leur permettant d'encercler stratégiquement la Chine et de limiter son influence dans la région (Naz et Jaspal, 2018, p. 30).

3.1.4. Le retour du croisé

Entre mai et août 2017, Erik Prince tenta d'influencer la prise de décision de l'administration Trump vis-à-vis l'Afghanistan en présentant son plan visant à remplacer les troupes américaines par des EMP (Gray, 2017 ; McFate, 2017). Dans un premier temps, Prince chercha à faire connaître son idée par le biais d'une campagne médiatique³⁵ visant à attirer l'attention de l'administration Trump, et plus

³⁵ De la fin mai à la mi-août 2017, Prince effectue près d'une cinquantaine d'interventions médiatiques pour défendre son plan de privatisation de la guerre d'Afghanistan. Si le coup d'envoi de cette campagne est donné par un Op-ed qu'il signe dans le Wall Street Journal, le 31 mai 2017, la grande majorité des interventions subséquentes prennent la forme d'entrevues où Prince développe son idée et interpelle souvent le président Trump à considérer cette dernière. À titre indicatif et non exhaustif, Prince intervient sur les ondes de CNN, MSNBC, Fox News, et figure dans plusieurs articles du New

particulièrement du 45^e président des États-Unis. Dans un second temps, Prince chercha à diffuser son idée en rencontrant des membres de l'administration Trump, mais aussi des élus du Congrès, dans le but de recueillir et former une coalition autour de son plan. En parallèle, Prince utilisait ses contacts au sein de l'administration Trump, notamment Steve Bannon et Michael Flynn, pour promouvoir son plan au président (The Oakland Institute, 2016, p. 4).

Erik Prince chercha à faire connaître de son idée en multipliant les entrevues et les interventions dans les médias américains, plus particulièrement dans les médias favorisés par le 45^e président des États-Unis. Au travers de cette campagne médiatique, Prince cherchait à cadrer son idée de manière à ce que celle-ci plaise au président Trump, et à greffer cette dernière à d'autres idées afin que son plan soit convaincant, auprès du président, mais aussi des hauts officiels de l'administration. Cette stratégie s'avèrera efficace car les multiples interventions et apparitions dans les médias américains captèrent l'attention du 45^e président des États-Unis et de son administration et firent en sorte que son option fut étudiée par le NSC de Donald Trump (Gray, 2017 ; Wolff, 2018, p. 265 ; Woodward, 2018, p. 122-123).

En cadrant son plan de privatisation comme une solution, non seulement légitime, mais aussi supérieure à toute initiative du secteur public, en greffant ce dernier aux pratiques de privatisation déjà courantes au sein du Pentagone, et en faisant appel aux instincts d'homme d'affaires du président Trump, Prince réussit à capter l'attention de l'administration et à l'inciter de considérer sérieusement son plan pour l'Afghanistan (Woodward, 2018, p.123 ; Cole, 2019a).

En ce sens, Prince devait désormais diffuser son idée au sein de la Maison-Blanche afin d'obtenir le soutien nécessaire pour que celle-ci soit acceptée par le président. Or, en tant que conseiller informel en matière de sécurité nationale et de politique

York Times, du *Washington Post*, du *USA Today* et du *Wall Street Journal*. Plusieurs entrevues sont aussi données à des médias en ligne comme *Politico*, *The Atlantic*, *The Business Insiders*, ainsi que sur certains médias alternatifs comme *Breitbart News* et *Aljazeera*.

étrangère, Erik Prince n'avait pas d'accès direct au président ni un siège au sein du NSC de Donald Trump. Ce faisant, celui-ci dépendait de ses contacts au sein de l'administration de Donald Trump, particulièrement de Steve Bannon, alors «stratège en chef» de la Maison-Blanche. Ainsi, quelques jours après la publication de son premier Op-ed, Prince fut invité par Bannon à présenter son plan à Reince Priebus, chef du cabinet de la Maison-Blanche et à H.R. McMaster, conseiller à la sécurité nationale, lors d'un déjeuner au bureau du chef du cabinet (Bergen, 2019, p.141). Si Bannon et Priebus furent séduits par le plan de Prince, qu'ils jugeaient comme une porte de sortie pour les États-Unis de l'Afghanistan, McMaster ne croyait pas en la faisabilité du plan, notamment d'un point de vue légal (*Ibid.*, p. 141-142). Qui plus est, McMaster tentait lui-même de promouvoir auprès du président son propre plan préconisant l'ajout de quelques milliers de troupes américaines afin de stabiliser l'Afghanistan, et pouvait compter sur l'appui du vice-président Mike Pence, du secrétaire d'État Rex Tillerson, et du Chef d'État-Major des armées Joseph Dunford (Gray, 2017 ; Toosi et Johnson, 2017).

Deux semaines après leur rencontre à la Maison-Blanche, Bannon contacta Prince afin que ce dernier développe et précise davantage son plan pour l'Afghanistan, notamment, sur la question des économies qu'une privatisation intégrale du conflit Afghan permettrait au trésor américain de réaliser, et de présenter celui-ci à un maximum d'officiels de la Maison-Blanche et d'élus du Congrès (Bergen, 2019, p.142). Prince rencontra alors le directeur de la CIA, Mike Pompeo, qui fut sympathique à son idée, mais refusa de se mouiller en appuyant officiellement le plan de Prince (*Ibid.*, p. 143). Néanmoins, le 9 juillet 2017, la Maison-Blanche envoya Pompeo en Afghanistan pour le compte du président Trump, afin d'y explorer une troisième option, qui consistait ni au retrait ni à l'ajout de troupes, mais qui consistait plutôt à accroître les opérations clandestines de la CIA en y incorporant certains éléments du plan de Prince (Woodward, 2018, p. 123 ; Bergen, 2019, p. 146).

Prince rencontra aussi le secrétaire à la Défense de l'administration Trump, Jim Mattis, qui fut peu réceptif à son plan de privatisation. En effet, bien que l'ancien général reconnaissait les mérites de l'analyse de Prince quant à la situation sur le terrain afghan, Mattis soutenait plutôt l'idée de McMaster, et fit comprendre à Prince que le Pentagone ne considérerait pas l'option de la privatisation intégrale (Gray, 2017 ; Toosi et Johnson, 2017 ; Bergen, 2019, p.144). L'accueil de Prince au Congrès fut similaire à ce que lui avait réservé Mattis. Notamment en raison de l'opposition d'imminents sénateurs républicains, tels Lindsey Graham et John McCain, jugeant le plan de Prince irrecevable, car, tout comme l'avait souligné McMaster, entrant en conflit avec les lois américaines qui interdisent formellement que des EMP participent directement aux opérations de combat (Gray, 2017 ; Rogin, 2017).

Malgré plusieurs oppositions à son plan au sein du cabinet, Prince pouvait compter sur l'appui de certaines figures clé de l'administration Trump. Outre Bannon et Priebus, Jared Kushner, le gendre et un conseiller spécial du président, Gary Cohn, conseiller en matière d'économie et de commerce, ainsi que Jeff Sessions, le procureur général des États-Unis, étaient particulièrement sceptiques vis-à-vis l'option d'accroître la présence américaine en Afghanistan présentée par McMaster, et cherchaient une option qui ne consistait ni en un retrait ni en un réengagement (Landler *et al.*, 2017 ; Bergen, 2019, p.144). Notamment, Sessions, qui avait servi sur la Commission des forces armées du Sénat, était une voix majeure aux côtés de Bannon et mettait en doute la sagesse d'accroître les troupes américaines en Afghanistan principalement, car il s'agissait d'une promesse électorale que Trump s'appropriait à rompre, et ce quelques mois après son élection (Bergen, 2019, p. 144). Le président lui-même semblait être intéressé par la proposition de Prince. Dans une réunion du NSC du 19 juillet 2017, frustré que ses conseillers orientaient sa prise de décision vers le maintien et l'accroissement de la présence américaine en Afghanistan, Trump questionna ceux-ci quant à la possibilité de remplacer les forces armées américaines par des mercenaires (Woodward, 2018, p. 125).

Bien que le plan de privatisation d'Erik Prince réussissait à faire son bout de chemin au sein de la Maison-Blanche de Donald Trump, les efforts de Prince furent ultimement freinés. Tout d'abord, plusieurs employés du NSC furent mandatés de produire un mémo sur la faisabilité de la privatisation intégrale de la guerre d'Afghanistan (Bergen, 2019, p. 144). Peu élogieux à l'égard du plan de Prince, ce mémo mettait sérieusement en doute les économies que ce plan permettrait de réaliser, et soulevait plusieurs obstacles légaux pouvant obstruer la privatisation du conflit Afghan (*Ibid.*).

Mais surtout, en l'absence d'une place au sein ou en périphérie du NSC, il était impossible pour Prince de plaider directement au président. Celui-ci devait compter sur les sympathisants de son plan au sein de l'administration pour «porter le ballon» à sa place. Or, son principal allié, Steve Bannon, s'était vu retirer son accès aux réunions du NSC par H. R. McMaster, et perdait graduellement son ascendance auprès du président Trump, au profit des militaires au sein de l'administration qui préconisaient l'ajout de troupes américaines afin de stabiliser l'Afghanistan (Wolff, 2018, p. 176 ; Woodward, 2018, p. 144-145).

Ces derniers auront finalement gain de cause lorsque le président Trump acceptera d'augmenter la présence américaine en Afghanistan, suite à de longues délibérations du NSC à Camp David le 18 août 2017 (New York Times, 2017). Bien que la troisième option de Prince y fut examinée, ni Prince ni Bannon n'étaient présents pour défendre cette option devant le président et le NSC (Wolff, 2018, p. 265 ; Woodward, 2018, p.255-256). Bannon avait demandé à Jeff Session et Mike Pompeo de promouvoir cette option auprès du NSC, notamment en présentant cette dernière comme une manière de maintenir la présence américaine en Afghanistan tout en conservant les apparences du retrait. Or, ils offrirent un plaidoyer plutôt tiède du plan de privatisation de Prince, et ce dernier fut rapidement relégué aux oubliettes (Woodward, 2018, p. 257).

3.1.5. Rendre à l'Amérique sa grandeur

La victoire électorale de Donald Trump à la présidence des États-Unis représentait une opportunité en or de réhabilitation pour Erik Prince. En exil depuis la vente de *Blackwater*, ce dernier s'était fait petit durant l'ère Obama dans un effort visant à éviter les répercussions judiciaires que les différents scandales impliquant son ancienne firme pouvaient avoir sur ses projets de développement, mais aussi sur sa propre personne (House Intelligence Committee, 2017, p. 27). En ce sens, le chaos organisationnel de la nouvelle administration républicaine offrait à Prince non seulement une possibilité d'affaires, mais aussi une occasion de se réinventer en tant qu'expert de sécurité (Cole et Scahill, 2017).

En effet, le chaos organisationnel de la Maison-Blanche permettait à un individu hors de l'appareil sécuritaire, comme Erik Prince, de naviguer au sein de celui-ci, de rencontrer plusieurs hauts officiels de la Maison-Blanche, et d'y faire avancer ses idées. Par exemple, dans les premiers mois de l'administration Trump, le processus par lequel les politiques publiques ou étrangères sont formulées et débattues, était inexistant (Woodward, 2018, p. 310 ; Toosi, 2019). De plus, le président ainsi que plusieurs membres de sa garde rapprochée ignoraient l'information et les renseignements qui leur étaient présentés et affichaient un dédain à peine caché pour les faits qui ne corroboraient pas leur vision de la politique domestique ou étrangère (Toosi, 2019). Enfin, la prise de décision au sein de l'administration Trump était hautement décentralisée dans la mesure où il n'existait pas de hiérarchie organisationnelle précise. Plusieurs individus ne possédant pas les autorisations ou les compétences requises avaient accès au président et aux réunions du NSC (Wolff, 201, p. 108-109 ; Toosi, 2019). Ainsi, durant les premiers mois de sa présidence, la Maison-Blanche de Donald Trump était gangrenée par des luttes intestines entre trois factions : l'establishment républicain, la famille du président et la garde rapprochée de Steve Bannon (Wolff, 2018, p. 119). En ce sens, ce chaos organisationnel permettait à

des idées hors normes, promues par des individus en dehors de l'appareil sécuritaire américain, de faire leur bout de chemin et de se rendre jusqu'à l'oreille du président.

3.2. L'échec d'Erik Prince

À la fin de l'été 2017, le président Trump approuva le plan pour l'Afghanistan de son Conseiller à la sécurité nationale, H.R. McMaster, qui prévoyait augmenter le nombre de troupes américaines engagées au sein du théâtre afghan. Nonobstant son échec de convaincre l'administration Trump d'adopter son plan pour privatiser l'Afghanistan nous estimons qu'Erik Prince a tout de même joué le rôle d'entrepreneur normatif. Bien que les efforts déployés par ce dernier pourraient rappeler le travail effectué par un lobbyiste, nous pensons que l'action de Prince va bien au-delà de celle d'un lobbyiste. Notamment, Prince attira l'attention sur les problèmes auxquels faisaient face les États-Unis en Afghanistan, en utilisant un langage nommant, interprétant et dramatisant ces derniers. De plus, Prince s'adonna à un important exercice de contestation normative, en remettant en cause plusieurs normes et comportements jugés appropriés en matière de politique de défense et de sécurité. Ainsi, Prince était impliqué à la fois dans le processus de formulation, mais aussi dans la promotion et l'arbitrage d'une nouvelle norme en matière de sécurité.

3.2.1. Une figure controversée de l'ère Bush

Sur le plan individuel, la réputation d'Erik Prince est un facteur qui nous apparaît déterminant pour comprendre son succès entrepreneurial initial, et son échec subséquent. En tant que contributeur et activiste de longue date pour les causes conservatrices et républicaines, Erik Prince était, et demeure, particulièrement bien branché au sein de la sphère conservatrice américaine. Plus particulièrement, Prince se trouvait à recevoir plusieurs appuis au sein de la jeune administration Trump. Pouvant compter sur le soutien de sa sœur, Betsy DeVos, la secrétaire de l'Éducation

au sein de l'administration Trump, Prince entretenait aussi une relation cordiale avec Steve Bannon et Michael Flynn avec qui il discutait de politique étrangère, mais aussi de candidatures potentielles pour certains rôles clés de l'administration en matière de sécurité nationale, durant ses visites fréquentes à la Trump Tower (The Oakland Institute, 2016, p. 5 ; Mueller, 2019, p. 149).

Notamment, Prince développa une bonne relation d'affaire avec Steve Bannon, avec qui il partageait une certaine affinité idéologique, particulièrement sur les questions entourant la lutte au terrorisme et le Moyen-Orient (Kirsch, 2018, p. 108 ; Cole, 2019a). Bien que Prince ne soit pas formellement affilié à l'équipe de transition de Donald Trump, plusieurs hauts officiels le percevaient comme un associé digne de confiance (Mueller, 2019, p. 149).

Toutefois, en dehors de la sphère trumpienne, Prince devait composer avec une image de lui-même beaucoup moins reluisante. À bien des égards, la réputation de l'homme est égale à celle de la société militaire privée l'ayant rendu célèbre. En effet, il est difficile de séparer la réputation de Prince de celle de Blackwater, devenue le symbole infâme de la démesure de la politique étrangère américaine (Cole, 2019a). En ce sens, Blackwater était perçue comme un groupe paramilitaire, et Prince comme un «marchand de la mort» profitant de la guerre pour s'enrichir (Prince, 2013, p. 268-269). Blackwater était présentée comme une entreprise de mercenaires, entretenant une culture d'anarchie au sein de ses employés, encourageant ces derniers à agir au nom de l'intérêt financier de l'entreprise, et ce aux dépens de civils innocents (*Ibid.*, p. 302). Qui plus est, la firme fut accusée de fraude pour avoir surfacturé le gouvernement américain et avoir coupé les coins ronds sur le plan organisationnel et opérationnel dans l'exécution de ses contrats (Simons, 2009, p. 113 ; Prince, 2013, p. 302).

Les années post-Blackwater ne furent pas nécessairement meilleures pour redorer l'image de Prince. En effet, ses projets aux ÉAU ternirent davantage sa réputation auprès du Pentagone et du département d'État, réputation déjà ébréchée par les précédents scandales impliquant *Blackwater*. À titre d'exemple, puisqu'il avait équipé et entraîné une unité d'élite de lutte antiterrorisme ainsi qu'une force de sécurité antipiraterie sans l'aval du gouvernement américain, celui-ci s'est retrouvé en violation de l'International Traffic in Arms Regulations³⁶ (ITAR) (Cole, 2019a). Qui plus est, sa rencontre avec Dmitriev aux Seychelles plaça Prince dans le collimateur de l'enquête Mueller visant à déterminer s'il y avait eu collusion entre des membres de la campagne présidentielle de Donald Trump et la Russie, créant ainsi une source de problèmes pour l'administration Trump (Rowe, 2017, p. 18 ; Loewenstein, 2019).

Associé à la fraude et aux crimes de guerre de Blackwater, Erik Prince est perçu, par plusieurs membres du NSC de Trump, notamment Jim Mattis et H.R. McMaster, comme une figure controversée de l'ère Bush tentant de se réhabiliter grâce à la nouvelle l'administration (The Oakland Institute, 2016, p. 7 ; Gray, 2017 ; Rucker et Costa, 2017 ; Suebsaeng et Ackerman, 2017). Bien qu'il avait bonne réputation auprès de certains membres de l'administration Trump, l'absence d'un accès direct aux instances décisionnelles l'empêchait de faire adéquatement la promotion de son plan au sein de la Maison-Blanche. Qui plus est, Prince faisait face à un problème de crédibilité car il était perçu comme un acteur égoïste faisant la promotion de ses intérêts personnels plutôt que la défense des intérêts des États-Unis (Rucker et Costa, 2017).

³⁶ L'ITAR est un ensemble de réglementations permettant au gouvernement américain de contrôler l'exportation d'objets de défense comme des armes, des technologies d'armements, des services reliés à la sécurité et de données techniques, à d'autres nations (Blount, 2008, p. 709). Selon les lignes directrices de l'ITAR, l'exportation d'un objet de défense conçu aux États-Unis doit être approuvée par le département d'État, et plus particulièrement par le directeur des contrôles du commerce de la défense (*Ibid.*)

3.2.2. Le modèle MacArthur pour l'Afghanistan ?

La privatisation intégrale d'une intervention militaire américaine, telle que préconisée par le plan d'Erik Prince pour l'Afghanistan, était une idée normative faisant face à plusieurs obstacles juridiques, politiques, et idéels. En ce sens, au niveau du facteur idéal, la norme que Prince cherchait à initier et à diffuser n'était pas suffisamment robuste pour convaincre les autres membres du NSC de l'adopter.

Tout d'abord, sur le plan de la durabilité, l'idée de Prince s'appuyait sur les pratiques bien établies de la sous-traitance gouvernementale aux États-Unis. En ce sens, la troisième option pour l'Afghanistan aurait constitué une évolution de la privatisation de la sécurité où l'entièreté des fonctions de défenses peuvent être sous-traitées. Si cette idée fait écho à la privatisation institutionnalisée par le secrétaire Cheney et entretenue et perpétuée par les administrations subséquentes, le plan de Prince aurait fait office de coup de grâce au monopole de la violence légitime de l'État, dans la mesure où le gouvernement américain aurait consenti formellement à autoriser des entreprises privées à utiliser la violence (Dickinson, 2017 ; Snow, 2017).

En second lieu, sur le plan de la force de persuasion, l'idée présentée par Prince s'enclasse particulièrement mal dans la structure normative de la politique étrangère américaine dans la mesure où cette idée s'apparente à une forme agressive de néo-colonialisme. Afin de présenter son idée, Prince présenta celle-ci au travers d'analogies historiques, notamment en faisant référence à la reconstruction du Japon et au rôle joué par le général Douglas MacArthur, pour justifier la nomination d'un «vice-roi» en Afghanistan, en plus de faire référence à la Compagnie britannique des Indes orientales pour vanter l'efficacité des EMP (Prince, 2017). Bien que les analogies historiques à la période de reconstruction du Japon soient une pratique discursive courante pour influencer la prise de décision en matière de politique étrangère (Prémont *et al.*, 2018, p. 319), notamment en raison de la perception selon laquelle la guerre contre le Japon fut une «bonne guerre» (Yoneyama, 2005, p. 886),

le fait de comparer celle-ci aux agissements des soldats de la Compagnie britannique des Indes orientales est tout simplement absurde³⁷. Qui plus est, faut-il le rappeler, MacArthur en soi fait difficilement figure de «vice-roi» vénérable car il fut démis de ses fonctions pour abus de pouvoir par le président Truman (McFate, 2017).

En ce sens, le plan de troisième option proposé par Erik Prince fut quasiment mort-né puisqu'il allait à l'encontre des valeurs américaines et faisait écho à une forme agressive de néo-colonialisme (Kumar Sen, 2017). En effet, l'anticolonialisme³⁸ est une composante essentielle du mythe de l'exceptionnalisme américain, fondement moral de la politique étrangère américaine, où les Américains se perçoivent comme une force libératrice dont l'objectif n'est pas de subjuguer le monde, mais bien de le servir en contribuant à l'exportation du modèle démocratique libéral américain (Vandal, 2012a, p. 94). Or, dans le plan proposé par Prince, les États-Unis en viendraient à imposer un gouvernement étranger au peuple afghan, dont l'objectif premier serait d'éliminer les insurgées et d'extraire les ressources minières afghanes afin de rembourser l'effort américain (McFate, 2017 ; Prince, 2017 ; Prince, 2018).

Troisièmement, il existait plusieurs préoccupations quant à la faisabilité du plan de privatisation proposé par Prince. D'abord, d'un point de vue légal, le plan de Prince violait plusieurs lois et réglementations américaines (Dickinson, 2017 ; Gray, 2017 ; Snow, 2017). Notamment, ce plan entraînait en conflit direct avec le Titre 10 du Code des États-Unis qui définit le rôle et la mission des forces armées américaines et interdit aux entrepreneurs civils de participer directement aux opérations de

³⁷ La Compagnie des Indes orientales fut, durant plusieurs siècles, un instrument de la colonisation britannique de l'Inde (McFate, 2017). Menée par un vice-roi aux pouvoirs monarchiques et possédant une armée privée capable de contrôler les populations locales, la Compagnie britannique des Indes orientales exerça un contrôle politique extrêmement violent de l'Inde au nom de l'Empire britannique (Talbot, 2011, p. 3 ; McFate 2017).

³⁸ Il nous apparaît ici important de souligner que bien que l'anticolonialisme est une composante essentielle du fondement moral de la politique étrangère américaine, cela n'a tout de même pas empêché les États-Unis de mener une politique étrangère empreinte d'impérialisme et de colonialisme au cours de son histoire (Walt, 2011). Néanmoins, il ne fait aucun doute que la prise de décision en politique étrangère demeure influencée à un certain niveau par l'idéologie de l'exceptionnalisme ainsi qu'une perception vertueuse des États-Unis. (Deudney et Meiser, 2012, p. 26 ; Vandal, 2012b, p. 113).

combats³⁹ (General Military Laws, 10 U.S.C. § 101, 2019). De plus, on pouvait franchement douter que la troisième option proposée par Erik Prince permettrait réellement aux États-Unis de vaincre les Talibans et d'atteindre les objectifs américains en Afghanistan, et ce avec une présence militaire considérablement réduite et pour seulement une fraction du prix (Dickinson, 2017 ; Dunigan, 2017 ; Gray, 2017 ; Zimmerman, 2017). En ce sens, les opposants au plan de privatisation de Prince, notamment H. R. McMaster, John Kelly, Jim Mattis et Rex Tillerson, craignaient que ce plan vienne court-circuiter les progrès réalisés en Afghanistan ; en effet, en remplaçant les soldats américains par des EMP, les États-Unis mettraient en péril, non seulement le succès de l'intervention américaine, mais ruinerait leur réputation sur la scène internationale et risqueraient de s'aliéner leurs alliés des FIAS, mais aussi le gouvernement afghan qui voyait d'un mauvais œil une présence militaire essentiellement composée de mercenaires (Gray, 2017 ; McFate, 2017 ; Copp, 2018b ; DeYoung, *et al.*, 2018).

Enfin, au niveau de l'applicabilité, le potentiel expansionniste de la norme promue par Erik Prince représente aussi un obstacle à la diffusion de cette idée au sein du NSC de l'administration Trump. En effet, la troisième option pour l'Afghanistan proposée par Prince fait davantage écho à la manière dont le gouvernement russe sous-traite les fonctions de défense, plutôt qu'aux pratiques américaines en la matière. En effet, sur le plan opérationnel, l'approche russe se distingue de l'approche américaine traditionnelle par l'indépendance conférée aux entreprises militaires privées vis-à-vis les institutions militaires russes (Spearin, 2019, p. 7). Contrairement aux firmes engagées par les agences gouvernementales américaines, les firmes embauchées par le gouvernement russe ne sont pas réfractaires aux activités offensives, et sont

³⁹ Pour répondre à cette objection légale, Prince proposa de retirer les entrepreneurs privés du contrôle du Pentagone et de placer ces derniers sous la gouverne de la CIA afin qu'ils soient plutôt soumis au Titre 50 du Code des États-Unis qui autorisent l'emploi de civils pour mener des opérations clandestines (Bergen, 2019, p. 143). Néanmoins, cette alternative était tout aussi impopulaire, car elle impliquait qu'une armée privée composée d'Américains et d'Occidentaux combattent aux côtés des forces afghanes, et ce sous la directive de la CIA (*Ibid.*).

souvent utilisées comme seule et unique force de combat au sein d'un théâtre d'affrontements⁴⁰ (*Ibid.*). L'objectif de cette approche est de limiter au maximum le déploiement de capacité militaire dure pouvant être directement associée au Kremlin (Bērziņš, 2015, p.46). Cette approche quant à la privatisation de la sécurité est perçue, aux États-Unis, comme étant problématique dans la mesure où elle sape l'autorité des institutions étatiques, accroît l'insécurité au sein des théâtres d'opérations, et en raison de la nature informelle du système contractuel, rend le processus de réglementation et de surveillance encore plus complexe pour les autorités gouvernementales chargées d'évaluer le travail de ces entreprises (Allison, 2015, p. 96 ; Dickinson, 2017). En ce sens, en acceptant le plan de Prince, l'administration Trump pouvait créer un dangereux précédent quant à l'utilisation des EMP comme outils délibéré de la politique étrangère américaine (McFate, 2017).

3.2.3. À la recherche d'une porte de sortie

Comme l'administration Obama avant lui, le président Trump hérita du problème de la guerre d'Afghanistan qui générait des d'attentes élevées, des revers, des malentendus et un engagement massif de troupes et d'argent (Woodward, 2018, p. 116). En tant que candidat, Donald Trump avait fait campagne en fustigeant les deux administrations précédentes pour leur gestion de l'engagement militaire américain au Moyen-Orient et avait promis de mettre fin à ces guerres qu'il jugeait longues et inutiles (Feroz, 2016 ; Diaz, 2017 ; Schwartz et Mackey, 2017). Une fois au pouvoir, Donald Trump souhaitait mettre fin à la guerre d'Afghanistan, qu'il comparait à un borbier, similaire à la guerre du Vietnam, sans objectifs de sécurité nationale clairs, et faisant figure d'exemple moderne de l'incohérence des politiques américaines (Woodward, 2018, p. 117).

⁴⁰ Par exemple, l'orchestration russe du conflit en Crimée et en Ukraine de l'Est mettait en vedette plusieurs EMP de la firme russe Wagner, connus sous le nom des «hommes verts» qui ont contribué au succès de la Russie (Spearin, 2018, p. 44).

Cependant, Trump en tant que président, ce dernier faisait face à des pressions politiques internes, notamment de la part des militaires au sein de son administration, visant à maintenir l'engagement américain et empêcher que les talibans ne reprennent le contrôle du pays et créent un vide sécuritaire pouvant permettre une situation similaire à l'émergence de l'État islamique après le retrait des troupes américaines d'Irak par l'administration Obama (Feroz, 2016). Dès lors le président fraîchement élu avait à faire un choix : rompre l'une de ses promesses électorales phares et maintenir l'intervention américaine en Afghanistan, caractérisée par l'envoi de troupes additionnelles, ou retirer les États-Unis de ce conflit au risque de recréer les conditions sécuritaires ayant permis les attentats du 11 septembre.

Face à ce dilemme, le président ne cachait pas à son équipe son mécontentement vis-à-vis les options qui lui étaient offertes et il retarda sa prise de décision jusqu'à l'été 2017 (Landler et Schmitt, 2017). En ce sens, au niveau structurel, il existait une demande pour des idées nouvelles quant à la stratégie que les États-Unis devaient adopter pour l'Afghanistan. Sachant que le président était frustré par les options qui lui étaient présentées, et que son administration recherchait une porte de sortie pour les États-Unis en Afghanistan, Prince présenta son idée comme une troisième option pour le président Trump qui permettrait à ce dernier de maintenir les apparences du retrait, tout en garantissant que l'Afghanistan ne redeviendrait pas un sanctuaire pour des organisations terroristes cherchant à frapper les États-Unis (McFate, 2017 ; Prince, 2017a ; Copp, 2018b).

3.2.4. «Une idée simple qui sauvera des vies américaines»

Dans le but de cadrer adéquatement son idée, Prince utilise le processus de l'articulation⁴¹ qui consiste à créer une représentation favorable de son plan de privatisation de la guerre d'Afghanistan, tout en construisant une représentation négative de toute forme de solution dite «publique» à ce conflit. Prince est en mesure de créer ces représentations en créant des chaînes de connotation entre différents éléments linguistiques. En ce sens, Prince débute par dresser un portrait glauque et particulièrement négatif de l'engagement américain en Afghanistan jusqu'à ce jour, où le «public» est connoté aux éléments linguistiques tels que «désastre», «gaspillage», «mortel» et «échec». Dans ses interventions, Prince présente systématiquement le département de la Défense comme une institution incompétente et associe la fixation des officiels du Pentagone à vouloir maintenir les troupes américaines en Afghanistan de «folie», étant donné que celles-ci ne font que répéter les mêmes politiques mises de l'avant depuis 16 ans, et ce sans succès (CBS News, 2017 ; Hayward, 2017 ; Mora, 2017 ; Prince, 2017a ; Prince, 2017b ; Wong, 2017). À ce titre, dans un article d'opinion publié dans le *Wall Street Journal* publié le 31 mai 2017, Erik Prince affirme:

«Afghanistan is an expensive disaster for America. The Pentagon has already consumed \$828 billion on the war, and taxpayer will be liable for trillions more in veteran's health-care costs for decades to come. More than 2,000 American soldiers have died there, with more than 20,000 wounded in action. For all that effort, Afghanistan is failing» (Prince, 2017a).

⁴¹ Selon Jutta Weldes (1996), l'articulation fait référence au processus au travers lequel le sens est produit à partir de ressources culturelles et linguistiques (p. 284). Plus particulièrement, le sens est créé en établissant des chaînes de connotation entre différents éléments linguistiques de manière à ce que les termes et les idées qui en découlent soient associés entre elles (Hall, 1985, p. 104 ; Weldes, 1996, p. 284). En ce sens, le processus d'articulation consiste à combiner des éléments linguistiques de manière à ce que ces derniers produisent des représentations contingentes et contextuellement spécifiques d'un phénomène, d'un événement, voire du monde, à partir desquelles les décisions sont prises (Weldes, 1996, p. 284-285).

À l'inverse, la privatisation de la guerre d'Afghanistan, telle qu'épousée par Prince, est quant à elle systématiquement connotée aux éléments linguistiques : «nouvelle approche», «sauver des vies américaines», «peu coûteuse» et «efficace». Toujours au sujet de l'Afghanistan, Prince affirme:

«I argued strongly for a new approach. [...] If the president pursues this third path, I too, would vigorously compete to implement a plan that saves American lives, cost less than 20 percent of current spending and saves American taxpayers more than \$40 billion a year» (Prince, 2017b).

Ainsi, au travers de ce processus d'articulation, Prince crée une représentation de son plan de privatisation dans laquelle celui-ci apparaît non seulement légitime, mais aussi supérieur à toute forme de plan émanant du secteur public. Dès lors, cette représentation du plan de Prince s'ancre dans l'idée déjà répandue au sein de la société américaine selon laquelle le secteur privé est particulièrement compétent, innovateur, efficace et offre des solutions aux problèmes publics (Leander, 2005, p. 823). En revanche, la représentation du secteur public s'ancre quant à elle dans l'idée que celui-ci est inefficace, incompetent, gangrené par des pratiques désuètes, de la mauvaise gestion, et est ultimement immoral (*Ibid.*).

Afin de rendre son plan plus convaincant, Prince chercha à greffer celui-ci à d'autres idées auxquelles le président était réceptif. Tout d'abord, Prince contourna les critiques de son plan affirmant qu'il s'agissait dans les faits d'une mercenarisation de la guerre d'Afghanistan par les États-Unis. Rejetant le qualificatif de mercenaire, il rappela que les EMP étaient déjà présentes en Afghanistan, et que son plan de privatisation étant dans les faits un plan de rationalisation de la guerre d'Afghanistan:

«There's already nearly 26,000 private contractors in Afghanistan that number would go down to about 5,000. The American troop level would go down from 9,000 to 2,000. That's hardly privatization of the war. That's a rationalization and an ending of the war» (Prince cité dans Mora, 2017).

Cherchant à faire appel à l'homme d'affaires en Trump, Prince souligna l'opportunité économique que son plan offrait au président. Tout d'abord, Prince faisait souvent appel dans ses interventions à la patinoire Wollman⁴² comme exemple pour illustrer l'efficacité des partenariats public/privé (Freedlander, 2015 ; Gray, 2017). En ce sens, Prince cherchait à convaincre le président que celui-ci pouvait reproduire son succès de 1986 en optant pour un partenariat public/privé en guise de solution pour l'Afghanistan (Gray, 2017).

Dans un second temps, Prince chercha aussi à offrir son plan comme une opportunité économique en or pour les États-Unis. En effet, sachant que le président était réceptif à l'idée d'extraire les ressources naturelles d'un autre pays, notamment en guise de paiement pour une intervention américaine (The Oakland Institute, 2016, p. 3 ; Landler et Risen, 2017), Prince présenta son plan comme une manière pour les États-Unis de mettre la main sur le riche potentiel pétrolier, gazier et minier de l'Afghanistan, plutôt que de laisser les talibans en profiter :

«There is gold, copper and iron ore, and a bunch of rare earth elements, such as lithium — all very high value stuff and oil and gas as well. [...] The Taliban has dominated each of those spaces, each of those parts of the economy and that's what they use to fund their entire insurgency and that's why they're able to pay well, and to grow and to flourish, and it's really, really frustrating» (Prince cité dans Wong, 2017).

Bien que très persuasive auprès du président (Landler et Risen, 2017), l'idée d'extraire les ressources naturelles de l'Afghanistan, couplée aux métaphores du modèle MacArthur et de la Compagnie britannique des Indes orientales, s'apparentait à une

⁴² La patinoire Wollman est une immense patinoire à ciel ouvert, situé au Central Park de New York. Faisant figure d'emblème de la métropole, cette patinoire fut aussi le symbole du dysfonctionnement municipal de la ville de New York, durant la première moitié des années 1980, en raison de l'incapacité des autorités publiques à réparer rapidement et à un coût raisonnable la patinoire (Daley, 1986 ; Freedlander, 2015). Fermée depuis 1980, la patinoire fut rouverte en novembre 1986 après que Donald Trump se soit porté volontaire pour réfectionner celle-ci (Daley, 1986). Trump réussit à compléter la réfection deux mois à l'avance en plus d'économiser 775 000 USD sur le budget initial (Daley, 1986 ; Freedlander, 2015).

politique néo-colonialiste ce qui, comme mentionné précédemment, s'avérait particulièrement impopulaire auprès de plusieurs membres de l'administration Trump, notamment son personnel militaire.

Néanmoins, l'offensive médiatique d'Erik Prince porta fruit. Ces multiples interventions et apparitions dans les médias américains attirèrent l'attention du 45^e président des États-Unis et de son administration. Cette option fut conséquemment étudiée par le NSC (Gray, 2017 ; Wolff, 2018, p. 265 ; Woodward, 2018, p. 122-123). En présentant son plan de privatisation comme une solution, non seulement légitime, mais aussi supérieure à toute initiative du secteur public, en le greffant aux pratiques de privatisation déjà courantes au sein du Pentagone, et en faisant appel aux instincts d'homme d'affaires du président Trump, Prince réussit à initier son objectif d'une privatisation intégrale d'un conflit armé en tant que potentielle nouvelle norme de sécurité. De plus, au niveau stratégique, cette offensive médiatique s'avéra efficace dans la mesure où elle ouvrit les portes de Washington à Prince lui permettant d'aller chercher du soutien auprès de hauts officiels de l'administration et d'élus du Congrès. En ce sens, le haut degré de publicisation de son plan pour l'Afghanistan dans les médias américains donnait à Prince une certaine légitimité et justifiait ses visites à la Maison-Blanche, au Congrès, au Pentagone, et au sein d'autres agences gouvernementales (Cole et Scahill, 2017).

Cependant, Prince échoua dans la réalisation de son idée, car il ne fut pas en mesure de créer une coalition d'agents suffisamment robustes autour d'elle. Qui plus est, il ne fut pas en mesure de limiter l'influence de ses opposants sur la prise de décision. Bien que la troisième option pour l'Afghanistan défendue par Prince était séduisante auprès du 45^e président des États-Unis, cette idée défiait un consensus idéal et juridique, quant à la mission des forces armées américaines, ainsi qu'au rôle des États-Unis dans le monde, difficilement contestable. En ce sens, son isolement au sein du processus décisionnel ainsi que la réputation d'Erik Prince nous apparaissent comme étant décisifs dans le rejet de son plan, étant donné que Prince ne pouvait pas participer

directement au débat, et qu'il n'était pas perçu comme un acteur crédible par les autres agents du processus décisionnel, mais plutôt comme un opportuniste et un profiteur, qui cherchait à s'enrichir aux dépens des intérêts et de la sécurité des États-Unis (Gray, 2017 ; Landler *et al.*, 2017 ; Wolff, 2018, p. 265 ; Woodward, 2018, p. 123). En d'autres mots, Prince échoua dans la promotion de son idée, car il n'occupait pas une position, et ne disposait pas d'une autorité morale lui permettant de convaincre les autres agents de l'appareil sécuritaire américain d'adopter son plan de privatisation de la guerre d'Afghanistan, dont l'application chamboulerait un ensemble de normes, d'idées, de valeurs et de pratiques de politique étrangère fermement établies.

3.2.5. Une fenêtre d'opportunité étroite

Le chaos organisationnel des premiers mois de l'administration Trump représentait une fenêtre d'opportunité pour Erik Prince. Faisant usage de sa fortune et de son expérience politique, Prince exploita cette dernière afin de faire circuler son plan de privatisation de la guerre d'Afghanistan dans les médias américains, ainsi qu'au sein de l'administration Trump (Cole, 2019a). Le dysfonctionnement de l'administration Trump nous apparaît comme un élément important pour comprendre le succès initial du travail d'entrepreneur normatif d'Erik Prince, notamment parce que le chaos régnant au sein de la Maison-Blanche permit à une idée avancée par un individu, sans expérience dans la fonction publique fédérale, d'être prise au sérieux (Cole, 2019b).

Or, si Prince sût bénéficier de cette fenêtre d'opportunité pour initier son idée, celle-ci s'avéra relativement étroite au moment de diffuser son idée. Notamment, l'entrée en poste du conseiller à la sécurité nationale H.R. McMaster changea la dynamique du processus décisionnel en matière de politique étrangère. En effet, dès son entrée en poste, McMaster tenta de remettre de l'ordre au sein du NSC du président Trump et de réintégrer un processus formel de prise de décision (Toosi, 2019). McMaster élimina Steve Bannon de la liste des personnes autorisées à participer aux réunions du

NSC dans le but de dépolitiser les décisions de sécurité nationale et d'éliminer un élément erratique du processus décisionnel en matière de politique étrangère (Thrush et Haberman, 2017 ; Wolff, 2018, p. 176 ; Toosi, 2019).

Avec le retrait de Flynn et Bannon du NSC, Prince perdait ses seuls alliés au sein du processus décisionnel pouvant défendre son plan de privatisation pour l'Afghanistan. Qui plus est, en dehors du NSC, Bannon perdait de son ascendance auprès du président, au profit du personnel militaire qui faisait la promotion du maintien de l'engagement militaire américain dans la région (Wolff, 2018, p. 177). Sachant son influence limitée et craignant que le président n'approuve un tel plan à défaut de n'avoir aucune autre option défendue autour de la table, Bannon sollicita l'aide du directeur de la CIA, Mike Pompeo, et le procureur général Jeff Session, afin que ces derniers présentent au NSC la troisième option d'Erik Prince (Woodward, 2018, p. 254-255).

Cependant, ce choix d'allié s'avéra particulièrement infructueux. En effet, davantage le résultat d'un certain désespoir de Bannon pour conserver son influence auprès du président que d'une décision éclairée, ce choix ne servit en rien la cause d'Erik Prince. Tout d'abord, en raison de sa décision de se récuser de l'enquête sur l'ingérence de la Russie dans l'élection de 2016, Session était tombé dans les mauvaises grâces de Donald Trump et était souvent la cible de la colère et des injures de celui-ci (Baker et al., 2017 ; Bergen, 2019, p. 144). En second lieu, Pompeo n'était pas très enclin à défendre la troisième option d'Erik Prince, notamment car il savait qu'elle était particulièrement impopulaire au sein de la CIA. En effet, le plan de Prince prévoyait assister la force d'EMP par des forces d'opérations spéciales sous le contrôle de la CIA (Prince, 2017a). Or, l'agence avait principalement passée les 16 dernières années à éviter de se mouiller en Afghanistan, notamment car ce théâtre d'opération était perçus comme un bourbier (Wolff, 2018, p. 267). Qui plus est, sous cette mouture, les agents de la CIA seraient sous l'autorité de l'Armée américaine ce qui était alors perçu comme inacceptable au sein de l'agence (Woodward, 2018, p. 255). En ce sens, la

CIA, jalouse de ses prérogatives et ne souhaitant pas être responsable du dossier afghan, préférait que celui-ci demeure le problème de l'Armée américaine (*Ibid.*). Ce faisant, Pompeo, plutôt que de défendre le plan d'Erik Prince, utilisa son temps de parole au sein du NSC pour torpiller cette idée en la présentant comme une alternative peu souhaitable pour l'administration Trump (*Ibid.*).

Dès lors, lorsque la question de l'Afghanistan fut débattue durant l'été 2017, il n'y avait personne au forum décisionnel détenant une autorité crédible auprès du président et pouvant plaider sérieusement en la faveur du plan de privatisation d'Erik Prince (Woodward, 2018, p. 258). Ainsi, le 18 août 2017, Trump approuva, tièdement, le plan de McMaster qui consistait à ajouter 3 700 troupes américaines aux 8 700 déjà présentes en sol afghan, préférant suivre les pas des administrations précédentes plutôt que de risquer que sa présidence soit associée à une défaite militaire (Byman et Simon, 2017 ; Wolff, 2018, p. 267 ; Woodward, 2018, p.258).

3.3. Conclusion

Ce chapitre a voulu mettre en lumière la tentative d'entrepreneuriat normatif d'Erik Prince afin de faire évoluer la norme de privatisation de la sécurité et tenter de faire privatiser intégralement la guerre d'Afghanistan par l'administration Trump. Au moment d'écrire ces lignes, les efforts de Prince s'avérèrent infructueux et le président a opté plutôt pour l'envoi de troupes additionnelles sur le terrain afghan.

Comme dans le cas de Cheney, le facteur individuel nous apparaît comme un élément important pour comprendre l'échec d'Erik Prince dans son travail d'entrepreneur. Bien que Prince possédait des aptitudes et des caractéristiques personnelles généralement associées aux bons entrepreneurs, notamment une grande acuité sociale, et qu'il possédait une expertise en matière de sécurité (Kingdon, 1995 ; Sikkink et Finnemore, 1998 ; Björkdahl, 2002a ; Mintrom et Norman, 2009), celles-ci furent insuffisantes pour convaincre une masse critique d'agents de l'appareil sécuritaire

américain d'adopter son plan de privatisation pour l'Afghanistan. En effet, n'occupant pas de poste au sein de la bureaucratie de la Maison-Blanche, Prince se retrouvait isolé du processus décisionnel en matière de politique étrangère. Il ne pouvait donc y faire la promotion de son plan à moins d'y être invité ou de laisser filtrer ce dernier par ses contacts au sein de l'administration Trump. Qui plus est, Prince eut de la difficulté à diffuser son idée en raison de sa réputation auprès de l'*establishment* de sécurité nationale américain qui le percevait comme une figure toxique de l'ère W. Bush, mais surtout comme un profiteur cherchant à se réhabiliter politiquement et financièrement grâce à l'administration Trump.

Le facteur idéal nous apparaît comme étant aussi un élément important pour comprendre l'échec d'Erik Prince. Notamment, l'idée de norme que tente de promouvoir Erik Prince, à savoir la privatisation intégrale d'un conflit armé, n'était pas suffisamment robuste pour convaincre les autres agents d'adopter celle-ci. En effet, bien que l'idée défendue par Prince s'ancrait dans les pratiques de privatisation de sécurité préalablement établies au sein du gouvernement américain, elle allait en fait beaucoup plus loin et défiait un consensus juridique et idéal quant au rôle des forces armées américaines et à la mission des États-Unis dans le monde. Dès lors, pour faire le pont avec le facteur individuel, Prince ne disposait pas d'une autorité morale suffisante pour réaliser une idée de norme aussi ambitieuse au sein de l'appareil sécuritaire américain.

Néanmoins, au niveau du facteur structurel, la troisième option pour l'Afghanistan d'Erik Prince tente de répondre à un problème structurel concret et se présente comme une solution offrant une porte de sortie à l'administration Trump en Afghanistan. En ce sens, le président Trump était insatisfait des options que son équipe de sécurité nationale lui présentait. En revanche, il ne souhaitait pas retirer les troupes américaines afin de ne pas risquer une défaite militaire dans les premiers mois de sa présidence. Ainsi, le facteur structurel nous apparaît important pour comprendre le

succès initial d'Erik Prince, lui ayant permis de présenter son idée auprès de l'administration Trump.

En effet, au niveau stratégique, Prince déploya une offensive médiatique dans plusieurs médias américains par laquelle il sût cadrer adéquatement son idée pour que celle-ci plaise au président et attire l'attention de son administration. Notamment, Prince promut cette dernière comme une option plus efficace et moins coûteuse qui permettrait aux États-Unis d'atteindre leurs objectifs sécuritaires en Afghanistan tout en donnant des apparences de retrait. D'un point de vue stratégique, les apparitions et interventions médiatiques répétées d'Erik Prince lui conférèrent une certaine légitimité lui permettant de rencontrer plusieurs législateurs et membres de l'exécutif pour répandre son idée au sein de l'administration Trump.

Cependant, cette tentative de diffusion fut un échec, en partie parce que la fenêtre d'opportunité dont bénéficiait Prince s'est refermée au moment où celui-ci tentait d'obtenir davantage de soutien pour son idée. Si au départ Prince pouvait exploiter le chaos organisationnel des premiers mois de la Maison-Blanche de Donald Trump pour initier une idée hors normes, une certaine forme d'ordre fut rétablie lorsque le nouveau conseiller à la sécurité nationale de Donald Trump entra en poste. En ce sens, McMaster empêcha le principal allié de Prince, Steve Bannon, de participer à la réunion du NSC afin de débattre de la stratégie afghane. Ne pouvant pas lui-même participer à ces réunions, Prince se retrouvait isolé du processus décisionnel et ne put ainsi adéquatement défendre son idée auprès du président.

CONCLUSION

Dans un contexte de sécurité aux États-Unis, la période post-Guerre froide fut marquée par une accentuation rapide de la privatisation des fonctions de défense traditionnellement assurées par les forces armées américaines. Au cours des dernières années, plusieurs chercheurs se sont intéressés aux facteurs et conditions permettant d'expliquer ou de comprendre la privatisation de la sécurité dans un contexte américain. En ce sens, la littérature théorique se dégageant de ces recherches est caractérisée par un débat entre les partisans de l'approche fonctionnaliste et ceux de l'approche idéal.

Dans un premier temps, l'objectif de ce mémoire était d'offrir une analyse alternative de la privatisation de la sécurité en contexte américain. Notamment, notre objectif était de nuancer la thèse du modèle fonctionnaliste et de renforcer le modèle idéal, en mettant l'accent sur l'individu, comme point de croisement entre ces deux approches théoriques. Dès lors, notre analyse démontre que la privatisation de la sécurité est une norme graduellement mise en œuvre, diffusée et institutionnalisée aux États-Unis durant la période post-Guerre froide par des entrepreneurs normatifs réagissant à un contexte politique domestique et international précis et agissant selon un ensemble de valeurs, de perceptions, d'idéaux et de croyances qui se sont retrouvés en position d'influence au sein de l'appareil de sécurité américain.

Dans un second temps, l'objectif de notre recherche était d'analyser la construction des normes, et plus particulièrement, le rôle joué par les individus dans ce processus. Ainsi, en faisant le pont entre la théorie de l'entrepreneuriat décisionnel et le constructivisme axé sur les normes, nous nous sommes dotés d'un cadre d'analyse

nous permettant d'observer les mécanismes et les moments dans le temps où il est possible pour un individu de faire la promotion d'une nouvelle norme auprès des autres agents de la structure au sein de laquelle il opère. Pour ce faire, nous avons choisi deux études qui, selon nous, font figure d'entrepreneuriat normatif, et se sont soldées par des résultats différents. À la lumière de notre analyse, il nous apparaît clair que la privatisation de la sécurité aux États-Unis est un processus de normalisation graduel, influencé par le contexte politique domestique et international du monde post-Guerre froide, ainsi que par les idées et croyances associées au laissez-faire néolibéral. Or, nous estimons que le moteur de ce phénomène est l'individu, incarné par l'entrepreneur normatif.

En ce sens, nous estimons qu'une norme se crée, ou se transforme, lorsque la bonne personne présente une bonne idée de manière habile, afin de répondre à un problème précis, et ce au moment opportun. Avec nos cas empiriques en main, et en suivant la méthode de raisonnement hybride de Ruggie et Pierce, présentée lors du premier chapitre, nous analyserons en guise de conclusion les processus et mécanismes derrière la création et la transformation des normes, soulevés par nos études de cas.

Les mécanismes à l'œuvre dans ces études de cas

Les idées, les normes et les pratiques se transforment au travers de la combinaison de l'action des agents et de transformations structurelles (Wendt, 1987 ; Dessler, 1989). Or, bien qu'il existe plusieurs explications de ce processus de constitution mutuelle, celles-ci nous informent peu sur la manière dont les agents agissent pour transformer la structure, qui en retour crée de nouvelles réalités sociales qui influencent le comportement des agents (Finnemore, 2003, p. 142). Dans les pages qui suivent nous présenterons les mécanismes derrière la création et la transformation des normes, soulevés par nos études de cas. Il s'agira aussi d'une occasion pour établir des liens entre ces mécanismes de manière à ce qu'ils soient utiles pour des recherches futures.

Le rôle central de la position hiérarchique et de la réputation dans l'exercice de la persuasion

La littérature portant sur l'entrepreneuriat décisionnel tend à accorder une grande importance aux aptitudes interpersonnelles, au charisme et à l'acuité sociale des entrepreneurs comme facteurs permettant d'expliquer leur succès (Maoz, 1990 ; Mintrom et Norman, 2009 ; Heikkila, *et al.*, 2014). En ce sens, un entrepreneur doit être un bon communicateur et négociateur s'il souhaite réussir à persuader les autres agents d'adopter son idée. Or, nos études de cas tendent à nuancer le rôle des aptitudes communicationnelles des entrepreneurs pour plutôt souligner l'importance de leur position hiérarchique ainsi que leur réputation auprès des autres agents de la structure au sein de laquelle ils opèrent.

Tableau 5.1. Le profil des entrepreneurs normatifs étudiés

	Dick Cheney	Erik Prince
Facteur individuel	Bonne réputation auprès des autres agents du NSC de Bush père. Perçu comme étant intègre, compétent et digne de confiance. Occupe une position hiérarchique avantageuse lui permettant de contrôler efficacement le processus décisionnel et de capitaliser sur sa bonne réputation.	Mauvaise réputation auprès de plusieurs membres de l'administration Trump, notamment les officiers militaires. Perçus comme un profiteur et un charlatan. N'occupe aucune position hiérarchique au sein de l'administration Trump. Ce dernier est isolé du processus décisionnel.

En effet, bien que la capacité à s'exprimer et à communiquer ses idées dans le but de convaincre est un élément important de la persuasion, la perception que les agents ont de l'entrepreneur est parfois tout aussi importante, sinon plus. En ce sens, un agent peut accepter une idée nouvelle lorsque ce dernier respecte, apprécie et fait confiance à l'individu à la source de cette nouvelle idée (Johnston, 2001, p. 497). La réputation agit ici à titre de mécanisme affectif où un entrepreneur jouissant de l'appréciation ou

du moins du respect des agents qu'il tente de convaincre, a plus de chance de réussir à faire accepter son idée par ces derniers (Acharya, 2004, p. 251). Dès lors, un entrepreneur ayant bonne réputation possède un pouvoir de persuasion important, dans la mesure où celui-ci dispose d'une autorité morale lui permettant de produire les discours et le savoir servant à légitimer son idée. Dans le même ordre d'idée, les aptitudes communicationnelles et le charisme important peu si l'entrepreneur se retrouve isolé au sein du forum décisionnel et qu'il ne peut pas directement interagir avec les agents clés du processus décisionnel dans le but de les influencer.

Ainsi, la position hiérarchique et la réputation de Cheney furent des facteurs importants dans le succès de l'institutionnalisation de la privatisation de la sécurité puisque, en plus de bénéficier d'une autorité formelle en raison de son rôle de secrétaire à la Défense, celui-ci bénéficiait d'une autorité morale lui permettant d'implanter plus aisément son idée. À l'inverse, en raison de sa mauvaise réputation et de son isolement du processus décisionnel, Prince ne disposait ni d'une autorité formelle, ni d'une autorité morale, et pouvait difficilement persuader suffisamment d'acteurs de considérer son plan pour l'Afghanistan. Ainsi, la réputation d'un individu « entrepreneur » auprès des agents de l'appareil décisionnel nous apparaît critique dans le succès de la mise en œuvre, de la diffusion et de l'institutionnalisation d'une nouvelle norme de sécurité.

L'importance de la force de persuasion et de la faisabilité dans l'évaluation de la robustesse de la norme défendue

Nos études de cas tendent à souligner l'importance de la robustesse d'une norme pour comprendre le succès ou l'échec de son implantation. Bien qu'une part du succès de Cheney repose sur la formulation d'une idée répondant aux quatre critères⁴³ de

⁴³ À titre de rappel, les quatre critères de Legro sont la durabilité, la force de persuasion, la faisabilité et l'applicabilité.

robustesse normative selon Jeffrey Legro (1997), l'échec d'Erik Prince met en lumière l'importance des notions de force de persuasion et de faisabilité. Notamment, il importe que l'idée de norme que l'entrepreneur cherche à promouvoir résonne bien avec un ensemble d'idées, de croyances et de pratiques reconnues par les agents qu'il cherche à convaincre (Kingdon, 1995, p. 131). Qui plus est, il importe que l'idée défendue puisse se traduire réalistement dans la pratique (Björkdahl, 2002a, p. 42).

Tableau 5.2. La robustesse des normes défendues par les entrepreneurs étudiés

	Dick Cheney	Erik Prince
Facteur idéal	La réforme du LOGCAP de Cheney s'appuyait sur les pratiques de sous-traitance du Pentagone courantes, bien que décentralisées et non standardisées ; s'enchâssait bien dans la structure normative du laissez-faire néolibéral ayant déjà conquis le gouvernement fédéral durant les années 1980 ; et représentait une première étape du processus d'institutionnalisation de la sous-traitance des fonctions de défense que les gouvernements subséquents ont poursuivi.	La troisième option d'Erik Prince se voulait être une évolution des pratiques de sous-traitance du Pentagone institutionnalisées par Cheney, mais défiait un important consensus idéal et juridique quant au rôle et à la mission des forces armées américaines. Qui plus est, la faisabilité de son plan demeurerait particulièrement douteuse.

En ce sens, l'idée de norme que défendait Prince, par sa faible force de persuasion et en raison de son degré de faisabilité plutôt douteux, arrivait difficilement à convaincre une masse critique d'agents. Pire encore, en raison des idées, pratiques et croyances néocoloniales sous-jacentes à cette idée, une opposition importante au sein de la Maison-Blanche et dans les médias américains se mobilisa contre cette dernière, rendant d'autant plus difficile la tâche d'entrepreneur normatif d'Erik Prince. Ainsi, la force de persuasion et la faisabilité d'une idée de norme nous informent

particulièrement bien sur la robustesse de cette dernière, dans la mesure où plus une idée sera persuasive et plus celle-ci affichera un haut degré de faisabilité, moins celle-ci fera face à une opposition pour son implantation.

Le rôle nuancé du contexte structurel

Concernant le facteur structurel, nos cas empiriques tendent à confirmer l'importance d'un contexte politique favorable aux nouvelles idées pour assurer le succès d'un entrepreneur normatif, ou du moins aider ce dernier dans sa tâche. Dans les deux cas étudiés, les entrepreneurs ont su bénéficier d'un contexte où le consensus entourant un enjeu en particulier s'effritait et donnait l'occasion à ces derniers d'apporter des solutions nouvelles permettant de répondre à ces problèmes.

Tableau 5.3. Le contexte structurel dans lequel opère chaque entrepreneur

	Dick Cheney	Erik Prince
Facteur structurel	Le contexte de la fin de la Guerre froide entraîne l'érosion du consensus national concernant la taille du budget de défense. L'administration Bush cherche à conserver la flexibilité des forces armées américaines tout en maintenant les apparences d'austérité budgétaire.	Volonté du président Trump de mettre fin à la guerre d'Afghanistan. Or, un retrait précipité comporte plusieurs risques. Insatisfait par les options lui étant présentées, le président repousse sa prise de décision, en quête d'une alternative.

Or, bien que la présence d'un problème structurel permettant à un entrepreneur de promouvoir une solution à ce dernier soit importante pour comprendre le succès d'un entrepreneur normatif, et en l'occurrence, la création et l'évolution des normes, nos études de cas tendent à souligner la limite de ce facteur. Notamment, le cas d'Erik Prince illustre que les changements structuraux, causés par des chocs exogènes, des crises, des échecs de politiques ou simplement par la désillusion face aux pratiques

habituelles, sont insuffisants à eux seuls pour expliquer l'émergence de nouvelles idées et nous permettre de comprendre le succès ou l'échec d'un entrepreneur normatif.

Le facteur stratégique et les limites de notre analyse

À la lumière de nos cas empiriques, il est difficile de tirer des conclusions quant aux mécanismes de nature stratégique nous permettant de comprendre le succès de la stratégie mise en place par un entrepreneur. D'une part, l'analyse de notre première étude de cas est limitée, car elle se base principalement sur des sources secondaires. Dans un second temps, avec le recul, il est difficile de comparer la stratégie mise de l'avant par nos entrepreneurs notamment en raison de la différence de rôle que ceux-ci exercent au sein du processus décisionnel. Dick Cheney occupait l'un des postes les plus importants de l'appareil sécuritaire américain, alors que Prince n'était qu'un conseiller informel en dehors des forums décisionnels.

Tableau 5.4. La stratégie déployée par les entrepreneurs étudiés et l'issue de cette dernière

	Dick Cheney	Erik Prince
Facteur stratégique	En formant une alliance avec Powell, Cheney s'assure le soutien des militaires et, grâce à l'aide de Wolfowitz et de BRS, réussit à présenter ses réformes au président de manière persuasive. La réforme du LOGCAP crée les conditions parfaites pour la création d'une dépendance du Pentagone aux services des entreprises privées, assurant la reproduction de cette pratique par les administrations suivantes.	Prince utilise les médias pour faire circuler son idée auprès de l'administration Trump et cadre celle-ci de manière à interpeller le président. Cependant, il se retrouve isolé du processus décisionnel et échoue dans la diffusion de son idée au sein de l'administration, car en raison de sa réputation et de l'impopularité de l'idée qu'il tente de promouvoir, il ne réussit pas à convaincre suffisamment d'acteurs au sein de l'administration Trump, ou proche de celle-ci.

Néanmoins, malgré certaines lacunes, nous estimons que notre analyse du facteur stratégique demeure intéressante notamment en ce qui attrait au cas d'Erik Prince. Comme nous l'avons présenté, l'entrepreneuriat normatif d'Erik Prince faisait face à plusieurs obstacles au niveau individuel et idéal. En dépit de ces obstacles, Prince connut tout de même un certain succès initial en réussissant à faire circuler son idée au sein de la Maison-Blanche. Ce faisant, la stratégie de cadrage de Prince fut un succès dans la mesure où elle réussit à interpeller certains membres de l'administration Trump, et à un certain degré le président lui-même. Bien qu'insuffisante pour ultimement convaincre, la stratégie de Prince démontre l'importance de cadrer et de communiquer son idée de manière adéquate afin d'interpeller les agents que l'on cherche à influencer.

Qui plus est, nous estimons que notre analyse du facteur stratégique, bien qu'imparfaite, illustre l'importance du facteur individuel et idéal pour comprendre le rôle des agents dans la création et la transformation des normes. Plus précisément, la position hiérarchique qu'occupe l'entrepreneur au sein de la structure décisionnelle, la réputation qu'il entretient auprès des autres agents et la robustesse de l'idée qu'il défend semblent influencer le succès de la stratégie qu'il met en place. En ce sens, un entrepreneur normatif, aussi rusé et compétent soit-il, échouera dans son travail si ce dernier se retrouve écarté du processus décisionnel, s'il ne fait pas figure d'autorité morale sur l'enjeu débattu et si l'idée qu'il défend est peu persuasive et difficilement applicable.

L'influence de la fenêtre d'opportunité

La fenêtre d'opportunité représente un élément important pour comprendre le succès ou l'échec d'un entrepreneur normatif. En effet, nos études de cas tendent à démontrer qu'un entrepreneur est plus susceptible de réussir à promouvoir et institutionnaliser une norme lorsque survient une fenêtre d'opportunité et qu'il est en mesure de

l'exploiter. Bien qu'ultimement il ne s'agît pas du facteur décisif dans le succès d'un entrepreneur normatif, la fenêtre d'opportunité agit à titre d'évènement focal amplifiant le problème structurel auquel l'entrepreneur tente de répondre et engendre une demande accrue pour l'innovation idéationnelle (Krasner, 1993 ; Kingdon, 1995 ; Björkdahl, 2002a ; Mazar 2007 ; Barthe et David, 2013).

Tableau 5.5. La fenêtre d'opportunité dont bénéficient les entrepreneurs étudiés

	Dick Cheney	Erik Prince
Fenêtre d'opportunité	La chute du mur de Berlin ouvre une fenêtre de vulnérabilité pour l'administration H. Bush forçant cette dernière à répondre aux pressions politiques internes pour l'assainissement des dépenses militaires. Cheney bénéficie de ce moment pour mettre de l'avant son agenda de réforme du Pentagone, notamment celle du LOGCAP.	Prince exploite le chaos organisationnel des premiers mois de l'administration Trump pour faire circuler son idée. Cependant, le changement de personnel au sein de celle-ci lui coupe l'accès au processus décisionnel.

En ce sens, le cas d'Erik Prince est particulièrement éloquent quant au rôle que la fenêtre d'opportunité joue dans le succès ou l'échec d'un entrepreneur normatif. Notamment, sans le chaos organisationnel de la Maison-Blanche de Donald Trump, il aurait été franchement étonnant qu'une idée aussi incongrue, défendue par un individu peu respectable, en vienne à être débattue à Camp David, durant les derniers jours de la prise de décision de l'administration Trump quant à l'Afghanistan.

Le rôle négligé des agents

Notre analyse de la privatisation de la sécurité, aux États-Unis, durant la période post-Guerre froide illustre l'importance de prendre en compte les facteurs structurels et idéels nous permettant d'expliquer et de comprendre l'accentuation du phénomène. En ce sens, l'individu, incarné dans notre analyse par l'entrepreneur normatif, demeure le point de croisement entre les idées et les conditions matérielles ayant servi à justifier, légitimer et normaliser cette pratique (Kruck, 2014). Plus particulièrement notre analyse illustre l'importance de la réputation d'un individu entrepreneur dans l'exercice de la persuasion pouvant mener à la création de normes ou la transformation de celles-ci.

Dès lors, il importe de se questionner davantage sur ce facteur d'appréciation et du rôle que la réputation d'un agent tentant d'influencer d'autres agents au sein d'une structure sociale, joue au sein de ce processus. Tel que mentionné dans le premier chapitre de ce mémoire, l'objectif de cette recherche n'était pas de développer des lois générales permettant de prédire la création et la transformation de normes, mais plutôt d'explorer les mécanismes et processus derrière ce phénomène et de mettre en lumière le rôle joué par les agents. En ce sens, nous estimons qu'il importe de poursuivre ce travail, en explorant davantage la manière dont les individus influencent délibérément la construction et la transformation des normes. Au-delà de l'aspect normatif, ce facteur d'appréciation gagnerait à être exploré dans les recherches portant sur l'entrepreneuriat décisionnel, au sens large.

Ce faisant, le cadre d'analyse dont nous nous sommes prémunis pourrait être utilisé, ou du moins adapté, afin d'explorer davantage le phénomène de la privatisation de la sécurité dans le contexte américain. Notamment, le rôle joué par le secrétaire à la Défense Caspar Weinberger dans l'initiation des pratiques de sous-traitance au sein du département de la Défense, ou du rôle joué par les secrétaires à la défense de

l'administration Clinton, comme William Cohen, dans la poursuite des pratiques institutionnalisées par Cheney.

Notre cadre théorique pourrait aussi servir à étudier le rôle des agents dans la normalisation de pratiques autres que celle de la privatisation de la sécurité. La littérature s'intéressant au concept d'entrepreneur normatif examine souvent le rôle d'États ou d'individus tentant de créer ou de transformer des normes, notamment en utilisant les organisations internationales ou certaines organisations non gouvernementales (Finnemore et Sikkink, 1998 ; Björkdahl, 2002 ; Ingebritsen, 2002 ; Finnemore, 2003). Notamment le rôle joué par les dirigeants étatiques, en tant que créateurs et promoteurs de normes au sein du système international nous apparaît comme étant un sujet peu étudié. Il s'agit là de suggestion recherches pour enrichir le domaine de d'étude entrepreneurial sur les normes.

BIBLIOGRAPHIE

- Acharya, A. (2004) How ideas Spread : Whose Norms Matter? Norm Localization and Institutional Change in Asian Regionalism. *International Organization*, 58(2), 239-275.
- Adler, E. (1997). Seizing the Middle Ground: Constructivism in World Politics. *European Journal of International Relations*, 3(3), 319-363.
- Aizenman, J., Glick, R. (2003). Military Expenditure, Threats and Growth. *Working Paper No. W9618*. Cambridge : National Bureau of Economic Research.
- Allison, G. et Halperin M. (1972) Bureaucratic Politics: A Paradigm and Some Policy Implications. *World Politics*, 24(1), 40-79.
- Allison, O. (2015). «Informal but Diverse: The Market for Exported Force from Russia and Ukraine». Dans M. Dunigan et U. Petersohn (dir.), *The Market for Force: Privatization of Security Across World Regions*, (p. 87-102). Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- General Military Laws, 10 U.S.C. §§ 101-4881 (2019).
- Aspin, L. (1994). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.
- Avant, D. (2005). *The Market for Force: The Consequences of Privatizing Security*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Axelrod, R. (1986) An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review*, 80(1), 1095-1111.
- Axelrod, R. (1986). An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review*, 80(4), 1095-1111.
- Baczko, A. (2012). Les revers de l'armée américaine dans la guerre d'Afghanistan : Le cas de la Kounar. *L'Harmattan*, 19(1), 11-26.
- Badie, D. (2010). Groupthink, Iraq, and the War on Terror: Explaining US Policy Shift toward Iraq. *Foreign Policy Analysis*, 6(4), 277-296.

- Baker, P., Schmidt, M. S. et Haberman, M. (2017, 19 juillet) Citing Recusal, Trump Says He Wouldn't Have Hired Sessions. *New York Times*, récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/07/19/us/politics/trump-interview-sessions-russia.html>.
- Bartels, L. (1991). Constituency Opinion and Congressional Policy Making: The Reagan Defense Build Up. *The American Political Science Review*, 85(2), 457-474.
- Bartels, L. (1994). The American Public's Defense Spending Preferences in the Post-Cold War Era. *The Public Opinion Quarterly*, 58(4), 479-508.
- Barthe, S. et David, C-P. (2013) Les entrepreneurs de la prise de décision. L'exemple des politiques de sécurité nationale de l'administration G.W. Bush (2001-2004). *Revue canadienne de science politique*, 46(3), 549-574.
- Beach, D. (2017). Process Tracing Method in Social Science. Dans *Oxford Research Encyclopedia*. Récupéré de <http://oxfordre.com/politics/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-176>.
- Beeson, M. et Stone, D. (2013). The Changing Fortune of a Policy Entrepreneur: The Case of Ross Garnaut, *Australian Journal of Political Science*, 48(1), 1-14.
- Bell, R. (2012) The Defence Industry In The Contemporary Global Security Environment. Dans J. Lindsey French, et Y. Boyer (dir.), *The Oxford Handbook of War* (p.544-558). New York: Oxford University Press
- Bell, R. (2016). *A Comparative Risk Assessment of Today's Post-War Army Drawdown*. (Strategy Research Project). United States Army. Carlisle: U.S. Army War College.
- Benkler, Y. (2018). «Immigration and Islamophobia: Breitbart and the Trump Party». Dans Y. Benkler, R. Farris, et H. Roberts (dir.), *Network Propaganda*, (p. 105-144). Oxford: Oxford University Press.
- Benoit, E. (1978). Growth and Defense in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 26(2), 271-280.
- Bergen, P. (2019). *Trump and His Generals: The Cost of Chaos*. New York: Penguin Press.
- Berger, T.U. (1998) *Cultures of Antimilitarism: National Security in Germany and Japan*. Baltimore, MD: Johns Hopkins Press.

- Bērziņš, J. (2015). «Russian New Generation Warfare is not Hybrid Warfare». Dans A Pabriks et A. Kudor (dir.), *The War in Ukraine: Lessons for Europe*, (p. 40-51). Riga: University of Latvia Press.
- Björkdahl, A. (2002a) *From Idea to Norm : Promoting Conflict Prevention*. (Thèse de doctorat). Université de Lund.
- Björkdahl, A. (2002b) Norms in International Relations : Some Conceptual and Methodological Reflections. *Cambridge Review of International Affairs*, 15(1), 9-23.
- Blackwater USA: Hearing before the Committee on Oversight and Government Reform, House of Representative, 110th Congress. 23 (2007). (Testimony of Erik Prince).
- Blount, P. J. (2008). The ITAR Treaty and Its Implications for U.S. Space Exploration Policy and the Commercial Space Industry. *Journal of Air Law and Commerce*, 73(3), 705-722.
- Boucher, V., David, C-P. et Prémont, K. (2020). *National Security Entrepreneurs and the Making of American Foreign Policy*. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Brennan, K. (2014, 1er juillet). Blackwater's Descendants are Doing Just Fine. *Foreign Policy*. Récupéré de <https://foreignpolicy.com/2014/07/01/blackwaters-descendants-are-doing-just-fine/>.
- Briody, D. (2004). *The Halliburton Agenda : The Politics of Oil and Money*. Hoboken : John Wiley & Sons.
- Brook, D., et Candreva P. (2007) Business Management Reform in the Department of Defense in Anticipation of Declining Budgets. *Public Budgeting & Finance*, 27(3), 20-50.
- Brown, S. (2005) *Providing the Means of War: Historical Perspective on Defense Acquisition, 1945-2000*. Washington: Government Printing Office.
- Bryce, R. (2000, 25 août). The Candidate From Brown & Roots. *The Austin Chronicle*. Récupéré de <https://www.austinchronicle.com/news/2000-08-25/78397/>.
- Bull, H. (1977) *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics*. New York: Columbia University Press.
- Bush, G. et Scowcroft B. (1998). *A World Transformed*. New York: Random House Inc.
- Byman, D. et Simon, S. (2017, 18 septembre). Trump's Surge in Afghanistan: Why We Can't Seem to End the War. *Foreign Affairs*. Récupéré de

<https://www.foreignaffairs.com/articles/afghanistan/2017-09-18/trumps-surge-afghanistan>.

Byman, D. L. (2017, 22 août). Why Are We Losing in Afghanistan ? *Brookings Institute*. Récupéré de <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2017/08/22/why-are-we-losing-in-afghanistan/>.

Carlsnaes, W. (1992). Agency-Structure Problem in Foreign Policy Analysis. *International Studies Quarterly*, 36(3), 245-270.

Carlson, D. K. (2003) Conscription Opinion: Return of the Draft? *Gallup Poll Report* (21 janvier). Récupéré de <https://news.gallup.com/poll/7621/conscription-opin-ions-return-draft.aspx>.

CBS News (2017, 8 août). Blackwater Founder Erik Prince Proposes Privatizing Afghanistan War. Récupéré de <https://www.cbsnews.com/news/blackwater-founder-erik-prince-privatize-afghanistan-war-contractors/>.

Cheney, R. (1989). *Defense Management Report to the President*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cheney, R. (1990). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cheney, R. (1991). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cheney, R. (1992). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cheney, R. (1993a). *Defense Strategy for the 1900s: The Regional Defense Strategy*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cheney, R. (1993b). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cheney, R. (2011). *In My Time : A Personal and Political Memoir*. New York : Simon & Schuster.

Christopoulos, D. et Ingold, K. (2011). Distinguishing Between Political Brokerage & Political Entrepreneurship. *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 10(2011), 36-42.

Chwastiak, M. (2007). War, Incorporated: Private, Unaccountable and Profitable. Dans B. Agle et Vansandt, C (dir.), *The International Association for Business and*

Society: Proceedings of the Eighteenth Annual Meeting (p. 383-388), vol. 18. Florence, Italy: The International Association for Business and Society.

Cohen, W. S. (1998). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.

Cohen, N. et Horev, T. (2017). Policy Entrepreneurship and Policy Networks in Healthcare Systems - the Case of Israel's Pediatric Dentistry Reform. *Israel Journal of Health and Policy Research*. 6(24), <https://doi.org/10.1186/s13584-017-0146-3>

Coker, C. (2001). «Outsourcing War». Dans D. Josselin et W. Wallace (dir.), *Non State Actors in World Politics* (p.189-202). New York : Palgrave Publishers Ltd.

Cole, M. (2019a, 3 mai). The Complete Mercenary. *The Intercept*. Récupéré de <https://theintercept.com/2019/05/03/erik-prince-trump-uae-project-veritas/>.

Cole, M. (2019b, 6 mai). Interviewé par A. Goodman. Ex-Blackwater CEO Erik Prince Makes a Comeback Under Trump. Dans *War & Peace*. Récupéré de <https://truthout.org/video/ex-blackwater-ceo-erik-prince-makes-a-comeback-under-trump/>.

Cole, M. et Scahill, J. (2017, 4 décembre). Trump White House Weighing Plan for Private Spies Network to Counter Deep State Enemies. *The Intercept*. Récupéré de <https://theintercept.com/2017/12/04/trump-white-house-weighing-plans-for-private-spies-to-counter-deep-state-enemies/>.

Collier, D. (2011). Understanding Process Tracing. *PS: Political Science and Politics*, 44(4), 823-830.

Congressional Research Service. (2019, 10 mai). *Department of Defense Contractors and Troop Levels in Afghanistan and Iraq: 2007-2018*. Washington D.C. Récupéré de <https://fas.org/sgp/crs/natsec/R44116.pdf>.

Copp, Tara. (2018a, 16 janvier). DoD reports spike in contractors in Iraq. *MilitaryTimes*. Récupéré de <https://www.militarytimes.com/flashpoints/2018/01/16/dod-reports-spike-in-contractors-in-iraq/>

Copp, T. (2018b, 5 septembre). Here's the Blueprint for Erik Prince's \$5 Billion Plan to Privatize the Afghanistan War. *Military Times*. Récupéré de <https://www.militarytimes.com/news/your-military/2018/09/05/heres-the-blueprint-for-erik-princes-5-billion-plan-to-privatize-the-afghanistan-war/>.

Cordesman, A. H. (2019, 15 janvier) *Afghanistan as Vietnam Redux: Bomb, Declare Peace, and Leave ?* Washington D.C. : Center for Strategic & International Studies.

Récupéré de <https://www.csis.org/analysis/afghanistan-vietnam-redux-bomb-declare-peace-and-leave>.

Cutler, C. (2010) The Legitimacy of Private Transnational Governance : Experts and the Transnational Market for Force. *Socio-Economic Review*, 8(1) 157-185.

Daley, S. (1986, 7 juin). Trump to Rebuild Wollman Rink at the City Expense by Dec. 15. *New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/1986/06/07/nyregion/trump-to-rebuild-wollman-rink-at-the-city-s-expense-by-dec-15.html>.

David, C-P. (2015a). Policy Entrepreneur and the Reorientation of National Security Policy under the G. W. Bush Administration (2001-04). *Politics and Policy*, 43(1), 163-195.

David, C-P. (2015b). «Les acteurs du jeu bureaucratique». Dans *La politique étrangère des États-Unis : Fondements, acteurs et formulation* (p. 307 à 355). Paris : Les Presses de SciencesPo.

David, C-P (2015c). *Au sein de la Maison : De Truman à Obama, la formulation (imprévisible) de la politique étrangère des États-Unis*. Québec : Presses de l'Université Laval.

Dessler, D. (1989). What's at Stake in the Agent Structure Debate? *International Organization*, 43(3), 441-474.

Deudney, D. et Meiser, J. (2012). «American Exceptionalism». Dans M. Cox et D. Stokes (dir.), *U.S. Foreign Policy*, (p. 25-42). Oxford: Oxford University Press.

DeYoung, K., Harris, S. et Lamothe D. (2018, 4 octobre). Erik Prince, in Kabul, Pushes Privatization of the Afghan War. *The Washington Post*. Récupéré de https://www.washingtonpost.com/world/national-security/erik-prince-in-kabul-pushes-privatization-of-the-afghan-war/2018/10/04/72a76d36-c7e5-11e8-b1ed-1d2d65b86d0c_story.html.

Diaz, D. (2017, 21 août). A History of Trump's Thoughts on Afghanistan. *CNN*. Récupéré de <https://www.cnn.com/2017/08/21/politics/history-president-trump-remarks-afghanistan-tweets/index.html>.

Dickinson, L. (2017). *A Legal and Policy Risk Analysis of the Erik Prince Plan to Privatize War in Afghanistan*. New York: Reiss Center on Law and Security. Récupéré de <https://www.justsecurity.org/44058/legal-policy-risk-analysis-erik-prince-plan-privatize-war-afghanistan/>.

Dobbins, J., Campbell, J. H., Mann, S. et Miller L. E. (2019). *Consequence of a Preceptious Withdrawal from Afghanistan*. Santa Monica, CA: RAND Corporation. Récupéré de <https://www.rand.org/pubs/perspectives/PE326.html>.

Dunigan, M. (2017, 14 août). *Privatizing the Military Unlikely to be a Viable Solution in Afghanistan*. Santa Monica: RAND Corporation. Récupéré de <https://www.rand.org/blog/2017/08/privatizing-the-military-unlikely-to-be-a-viable-solution.html>.

Edler, J. et James, A. (2015). Understanding the Emergence of New Science and Technology Policies: Policy entrepreneurship, Agenda-Setting and the Development of the European Framework Programme, *Research Policy*, 44(6), 1252-1265.

Ellington, S. (2011) The Rise of Battlefield Contractors : An Analysis of Military Policy. *Public Integrity*, 13(2), 131-148.

Feeney, M. (2008). *Public Wars and Private Armies: Militaries, Mercenaries, and Public Values*. The Copenhagen International Public Value Workshop. Copenhagen : University of Copenhagen.

Feith, D. (2014, 24 janvier). Erik Prince: Out of Blackwater and Into China. *Wall Street Journal*. Récupéré de <https://www.wsj.com/articles/out-of-blackwater-and-into-chinaout-of-blackwater-and-into-china-1390602416>.

Feroz, E. (2016, 16 décembre). Trump Inherits the "Good War". *The Atlantic*. Récupéré de <https://www.theatlantic.com/international/archive/2016/12/trump-afghanistan-ghani-taliban-isis/509843/>.

Finnemore, M. (1993). International Organizations as Teachers of Norms: The United Nations Educational, Scientific, and Cultural Organization and Science Policy. *International Organization*, 47(4), 565-597.

Finnemore, M. (1996) *National Interests in International Society*. Ithaca: Cornell University Press.

Finnemore, M. et Sikkink, K. (1998) International Norm Dynamics and Political Changes. *International Organization*, 52(4), 887-917.

Finnemore, M. (2003). *The Purpose of Intervention: Changing Beliefs about the Use of Force*. Ithaca: Cornell University Press.

Florini, A. (1996) The Evolution of International Norms. *International Studies Quarterly*, 40(4), 363-389.

Fontanel, J. (1984). *L'économie des armes*. Paris : Éditions La Découverte.

Freedlander, D. (2015, 29 septembre). A 1980s New York City Battle Explains Donald Trump's Candidacy. *Bloomberg*. Récupéré de <https://www.bloomberg.com/news/features/2015-09-29/a-1980s-new-york-city-battle-explains-donald-trump-s-candidacy>.

Friedman, G. et Starr, H. (1997). *Agency, Structure, and International Politics: From Ontology to Empirical Inquiry*. London: Routledge.

Gagnon, F. et Mascotto, G. (2010) Le néoconservatisme. Dans A. Macleod et D. O'Meara (dir.), *Théorie des relations internationales: Contestations et résistances* (p.177-193). Outremont: Athéna éditions.

Gallup (2019). *Views of U.S. Defense Spending, Yearly Averages*. Récupéré de <https://news.gallup.com/poll/1666/military-national-defense.aspx>

George, A. et Bennett, A. (2005). *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge : MIT Press.

Giddens, A. (1979). *Central Problems in Social Theory. Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*. London: Macmillan Press.

Gilliespie, M. (1999, 19 mai). Kosovo May Be Causing Americans to Rethink Military Spending. *Gallup News Services*. Récupéré de <https://news.gallup.com/poll/3841/Kosovo-May-Causing-Americans-Rethink-Military-Spending.aspx>.

Goldstein, J. (1989). The Impact of Ideas on Trade Policy: The Origins of US Agricultural and Manufacturing Policies, *International Organisations*, 43(1), 31-71.

Goldstein, J. et Keohane R. (1993). «Ideas and Foreign Policy : An Analytical Framework», Chap. Dans *Ideas and Foreign Policy : Beliefs, Institutions, and Political Change*, (p. 3-30). Ithaca : Cornell University Press.

Gopalaswamy, B., Cunningham, J., Petraeus, D., Tellis, A. J., Haqqani, H., Tewarl, M. et McBride, A. (2018). *Review of President Trump's South Asia Strategy: The Way Ahead, One Year In*. Washington D. C.: Atlantic Council. Récupéré de <https://www.atlanticcouncil.org/in-depth-research-reports/report/review-of-president-trump-s-south-asia-strategy/>.

Gray, R. (2017, 18 août). Erik Prince's Plan to Privatize the War in Afghanistan. *The Atlantic*. Récupéré de <https://www.theatlantic.com/politics/archive/2017/08/afghanistan-camp-david/537324/>.

- Greenhouse, S. (1992, 3 février). Economists Cite Benefits of Arms Cuts. *New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/1992/02/03/business/economists-cite-benefits-of-arms-cuts.html>.
- Gurowitz, A. (1999) Mobilizing International Norms: Domestic Actors Immigrants and the Japanese State. *World Politics*, 51(3), 413-445.
- Guzzini, S. (2000). A Reconstruction of Constructivism in International Relations. *European Journal of International Relations*, 6(2), 147-182.
- Haberman, M., Schmidt, M. S. et Shear, M. D. (2017, 2 décembre). Trump Says He Fired Michael Flynn Because He Lied to the FBI. *New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/12/02/us/politics/trump-michael-flynn.html>
- Hall, S. (1985). Signification, Representation, Ideology: Althusser and the Post-Structuralist Debates. *Critical Studies in Mass Communication*, 2(2), 91-114.
- Harris, M. (2000). *LOGCAP: the Nation Premier Contingency Contracting Program for Force XXI*. (Strategy Research Project). Department of the Army. Carlisle: U.S. Army War College.
- Hayward, J. (2016, 4 novembre). Erik Prince: NYPD Ready to Make Arrests in Anthony Weiner Case. *Breitbart News*. Récupéré de <https://www.breitbart.com/radio/2016/11/04/erik-prince-nypd-ready-make-arrests-weiner-case/>.
- Hayward, J. (2017, 25 juillet). Erik Prince: Taxpayers Wasting \$45 Billion a Year on Failing Afghanistan Plan. *Breitbart News*. Récupéré de <https://www.breitbart.com/radio/2017/07/25/erik-prince-taxpayers-wasting-45-billion-year-failing-afghanistan-plan/>.
- Heikkila, T., Pierce, J. J., Gallaher, S., Kagan, J., Crow, D. A. et Weible, C. M. (2014). Understanding a Period of Policy Change: The Case of Hydraulic Fracturing Disclosure Policy in Colorado, *Review of Policy Research*, 31(2), 65-87.
- Higgs, R. (1990). *Arms, Politics and the Economy*. New York : Holmes and Meier Publishers.
- Higgs, R. (1994) *The Cold War Economy: Opportunity Costs, Ideology, and the Politics of Crisis*. Oakland: The Independent Institute.
- Hubac, O. et Anquez, M. (2009). *L'enjeu afghan : la défaite interdite*. Paris : André Versailles Éditeurs.
- Iklé, F-C. (1990). The Ghost in the Pentagone: Rethinking America's Defense. *The National Interest*, no. 19, p. 13-20.

- Jackson, R. (2000) *The Global Covenant. Human Conduct in a World of States*. Oxford: Oxford University Press.
- Jacobsen, J-K. (1995) Much Ado About Ideas: The Cognitive Factor in Economic Policy. *World Politics*, 47(2), 283-310.
- Jaffe, L. (1993). *The Development of the Base Force (1989-1992)*. Joint History Office. Arlington: Office of the Chairman of the Joint Chief of Staff.
- Jaffe, L. (2000). The Base Force. *AIR FORCE Magazine*, décembre 2000, p. 56-64.
- Jauffret, J-C. (2013). *La guerre inachevée : Afghanistan 2001-2013*. Paris : Éditions Autrement.
- Johnston, A-I. (2001) Treating International Institutions as Social Environments. *International Studies Quarterly*, 45(4), 487-515.
- Kartchner, K. (1992). *Negotiating START: Strategic Arms Reduction Treaty and the Quest for Strategic Stability*. Piscataway: Transaction Publishers.
- Katzenstein, P. (1996). «Introduction: Alternative Perspectives on National Security». Dans *The Culture of National Security*, (p. 1 à 32). New York: Columbia University Press.
- Kaufmann, C. (2004). Threat Inflation and the Failure of the Marketplace of Ideas: The Selling of the War in Iraq, *International Security*, 29(1), 5-48.
- Keck, M. et Sikkink, K. (1998) *Activist Beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca: Cornell University Press.
- Kennedy, G. (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict From 1500 to 2000*. New York : Random House.
- Keohane, R. (1984) *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Kilcullen, D. (2009). *The Accidental Guerrilla: Fighting Small Wars in the Midst of a Big One*. Oxford: Oxford University Press.
- Kingdon, J. (1995). *Agenda, Alternatives and Public Policies*. New York: Longman.
- Kinnard, D. (1980). *The Secretary of Defense*. Lexington: University Press of Kentucky.
- Kirk, M. (réalis.). (2004). Rumsfeld's War. Dans Public Broadcasting Service. *PBS Frontline*. Récupéré de <https://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/pentagon/etc/script.html>.

- Kirsch, N. (2018). Blackwater's Dark Prince Returns. *Forbes*, (avril 2018), 107-112. Récupéré de <https://www.forbes.com/return-of-erik-prince/#352f3f5150aa>.
- Klotz, A. (1995a). Norms in International Relations: The Struggle against Apartheid. Ithaca: Cornell University Press.
- Klotz, A. (1995b). Norms Reconstituting Interest: Global Racial Equality and US Sanctions against South Africa. *International Organization*, 49(3), 451-478.
- Knight, M., Loayza, N., Villanueva, D. (1996). *Military Spending Cuts and Economic Growth*. Policy Research Department. Washington D.C. : The World Bank.
- Köstem, S. (2016). When Can Idea Entrepreneurs Influence Foreign Policy? Explaining the Rise of the “Turkic World” in Turkish Foreign Policy. *Foreign Policy Analysis*, DOI: 10.1093/fpa/orw016.
- Kowert, P. et Legro, J. (1996) «Norms, Identity, and Their Limits». Dans P. Kazenstien, *The Culture of National Security*, (p. 451 à 497). New York: Columbia University Press.
- Krahman, E. (2008) Security: Collective Good or Commodity?. *European Journal of International Relations*, 14(3), 379-404.
- Krasner, S. (1982) Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as intervening variables. *International Organization*, 36(2), p. 185-206.
- Krasner, S. (1993). «Westphalia and All That». Dans J. Goldstein et R. Keohane, *Ideas and Foreign Policy: Beliefs, Institution and Political Change*. (p 235 à 264). Ithaca: Cornell University Press.
- Kratochwil, F. (1989) *Norms, Rules and Decision: On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kratochwil, F. (1991). Introduction: The Resort to Norms. Dans *Rules, Norms and Decisions: On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs* (p. 1-20). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kruck, A. (2014). Theorising the Use of Private Military and Security Companies: a Synthetic Perspective. *Journal of International Relations and Development*, 17(1), 112-141.
- Kuhlenbeck, M. (2018). The Theocratic Mercenary: Erik Prince and the Christian Right. *The Humanist*, (juillet-août 2018). Récupéré de <https://thehumanist.com/magazine/july-august-2018/features/theocratic-mercenary-erik-prince-christian-right>.

- Landler, M. et Risen, J. (2017, 25 juillet). Trump Finds Reason for the U.S. to Remain in Afghanistan: Minerals. New York Times. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/07/25/world/asia/afghanistan-trump-mineral-deposits.html>.
- Landler, M. et Schmitt, E. (2017, 23 mai). Trump Administration is Split on Adding More Troops in Afghanistan. New York Times. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/05/23/world/europe/saudi-arabia-arms-deal-nato.html?searchResultPosition=46>
- Landler, M., Schmitt, E. et Gordon, M. R. (2017, 10 juillet). Trump Aides Recruited Businessmen to Devise Options for Afghanistan. New York Times. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/07/10/world/asia/trump-afghanistan-policy-erik-prince-stephen-feinberg.html>.
- Larson, E., Orletsky, D., Leuschner, K. (2001). *Defense Planning in a Decade of Change: Lessons from the Base Force, Bottom-Up Review, and Quadrennial Defense Review*. Santa Monica, CA : RAND Corporation.
- Laub, Z., Lizarazo, K. et Sherlick, J. (2019, 19 septembre) *The U.S. War in Afghanistan : A Timeline*. New York : Council on Foreign Relations. Récupéré de <https://www.cfr.org/timeline/us-war-afghanistan>.
- Lauter, D. (2017, 15 février). What You Need to Know About the Firing of Michael Flynn and Why it Matters for Trump. *Los Angeles Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/12/02/us/politics/trump-michael-flynn.html>.
- Leander, A. (2005) The Power to Construct International Security : On the Significance of Private Military Companies. *Millenium*, 33(3), 803-826.
- Leander, A. (2007). *Re-Configuring Security Practices : The Power of the Private Security Business*. (Document de travail no.88). Copenhagen : Copenhagen Business School.
- Leander, A. (2010). The Paradoxical Impunity of Private Military Companies: Authority and the Limits to Legal Accountability. *Security Dialogue*, 41(5), 467-490.
- Lee, C., Kube, C. et Lederman, J. (2018, 17 août) Officials worry Trump May Back Erik Prince Plan to Privatize War In Afghanistan. *NBC News*. Récupéré de <https://www.nbcnews.com/news/military/officials-worry-trump-may-back-erik-prince-plan-privatize-war-n901401>.
- Leffler, M. (2013). Defense on Diet: How Budget Crises Have Improved U.S. Strategy. *Foreign Affairs*, 92(6), 65-76.

Légaré-Tremblay, J-F. (2009). *Barnette R. Rubin: l'Afghanistan sur le point de bascule*. Montréal : Éditions Nota Bene.

Legro, J. (1997) Which Norms Matter? Revisiting the Failure of Internationalism. *International Organization*, 51(1), 31-63.

Lemann, N. (2019, 3 janvier). "Vice" Vs. the Real Dick Cheney. *The New Yorker*. Récupéré de <https://www.newyorker.com/news/daily-comment/vice-vs-the-real-dick-cheney>.

Likosky, M. (2009). «The Privatization of Violence». Dans S. Chesterman et A. Fischer (dir.), *Private Security, Public Order : The Outsourcing of Public Services and Its Limit*, (p. 11 à 24). Oxford : Oxford University Press.

Loewenstein, A. (2019, 25 janvier). From Blackwater to Batteries. *Foreign Policy*. Récupéré de <https://foreignpolicy.com/2019/01/25/from-blackwater-to-batteries-erik-prince-congo-drc-minerals-cobalt-afghanistan-mercenaries/>.

Lundquist, L. (1987) *Implementation Steering: An Actor-Structure Approach*. Lund: Studentlitteratur.

Macdonald, J. (2015). Eisenhower Scientists: Policy Entrepreneurs and the Test-Ban Debate. *Foreign Policy Analysis*, 11(1), 1-21.

Makki, S. (2005) Privatisation de la sécurité et transformation de la guerre. *Politique Étrangère*, 69(4), 849-861.

Maoz, Z. (1990). Framing the National Interest: The Manipulation of Foreign Policy Decisions in Group Settings, *World Politics*, 43(1), 77-110.

Markusen, A. (2003). The Case Against Privatizing National Security. *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*. 16(4), 471-501.

Marshall, J. M. (2003). Review: Remaking the World: Bush and the Neoconservatives. *Foreign Affairs*, 82(6), 142-146.

Martin, D. (2008). H. Bradford Westerfield, Influential Yale Professor, Is Dead at 79. *The New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2008/01/27/education/27westerfield.html?mtrref=www.google.com>.

Matlock, J. (2004). *Reagan and Gorbachev: How the Cold War Ended*. New York: Random House Publishing Group.

Mazar, M. (2007). The Iraq War and the Agenda Setting. *Foreign Policy Analysis*, 3(1), 1-23.

- Mazzetti, M. et Schmitt, E. (2012, 4 octobre). Private Army Formed to Fight Somali Pirates Leaves Troubled Legacy. *New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2012/10/05/world/africa/private-army-leaves-troubled-legacy-in-somalia.html>.
- McFate, S. (2014). *The Modern Mercenary : Private Armies and What They Mean for World Order*. New York : Oxford University Press.
- McFate, S. (2017, 17 juillet). The Blackwater 2.0 Plan for Afghanistan. *The Atlantic*. Récupéré de <https://www.theatlantic.com/international/archive/2017/07/afghanistan-erik-prince-trump-britain/533580/>.
- Minow, M. (2005) Outsourcing Power : How Privatizing Military Efforts Challenges Accountability, Professionalism, and Democracy. *Boston College Law Review*, 46(969), 989-1026.
- Mintrom, M. et Vergari, S. (1996). Advocacy Coalitions, Policy Entrepreneurs, and Policy Change. *Policy Studies Journal*, Vol. 24, 24(3), 420-434.
- Mintrom, M. et Norman P. (2009). Policy Entrepreneurship and Policy Change. *Policy Studies Journal*, 4(37), 649-667.
- Mintz, A., Huang, C. (1990). Defense Expenditure, Economic Growth and the "Peace Dividend". *The American Political Science Review*, 84(4), 1283-1293.
- Mintz, A., Stevenson, R. (1995). Defense Expenditure, Economic Growth, and the "Peace Dividend": A Longitudinal Analysis of 104 Country. *Journal of Conflict Resolution*, 39(2), 283-305
- Mockaitis, T. R. (2014). *Soldiers of Misfortune?* Strategic Studies Institute. Carlisle: U.S. Army War College.
- Monroe, K. (1995). Psychology and Rational Actor Theory. *Political Psychology*, 16(1), 1-21.
- Moore, A. (2018). «Military Contracting and the Labor of Force Projection». Dans M. Coleman et Agnew, J. (dir.), *Handbook on the Geographies of Power* (p. 332-346). Cheltenham: Edward Elgar Publishings.
- Mora, E. (2017, 16 août). Erik Prince: Trump Considering My Proposal for Afghanistan War. *Breitbart News*. Récupéré de <https://www.breitbart.com/national-security/2017/08/16/erik-prince-trump-considering-proposal-afghanistan-war/>.
- Mosley, H. (1985). *The Arms Race : Economic and Social Consequences*. Lexington : Lexington Books.

Mueller, R. S. (2019). *Report On The Investigation Into Russian Interference In The 2016 Presidential Election*. Washington : U.S. Department of Justice. Récupéré de <https://www.justice.gov/storage/report.pdf>.

Nagan, W. et Hammer, C. (2008). The Rise of Outsourcing in Modern Warfare : Sovereign Power, Private Military Actors, and the Constitutive Process. *Maine Law Review*, 60(2), 430-460.

National Defense Authorization Act Year 1991 for Fiscal Year 1991, H.R. 4739, 101st Cong. (1990).

Naz, S. et Jaspal, Z. N. (2018). Afghanistan in the Snare of External Power Struggle. *Strategic Studies*, 38(3), 22-39.

New York Times. (2017, 20 août) Full Transcript and Video: Trump's Speech on Afghanistan. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/08/21/world/asia/trump-speech-afghanistan.html?mcubz=0&r=0>.

Nichols, J. (2005). *Le vice au pouvoir : la biographie de Dick Cheney*. Paris : Saint-Simon.

Nigara, K. (2004). *Outsourcing in the U.S. Army*. Irvine: Universal Publishers.

Nordhaus, W., et Tobin, J. (1973). Is Growth Obsolete ? Dans Moss, M. (dir.), *The Measurement of Economic and Social Performance*, (p. 509-564). Cambridge : National Bureau of Economic Research.

Office of the Secretary of Defense. (2001). *Quadrennial Defense Review Report*. Arlington: Département de la Défense des États-Unis.

Olsson, C. (2003) Vrai procès et faux débats : perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privé. *Culture et Conflits*, (52), 11-48.

O'Meara, D. (2010) Le constructivisme. Dans A. Macleod et D. O'Meara (dir.), *Théorie des relations internationales: Contestations et résistances* (p.243-268). Outremont: Athéna éditions.

Onuf, N. (1998) «Constructivism : A User's Manual». Dans V. Kubáľková, N. Onuf et P. Kowert, *International Relations In A Constructed World*, (p. 58 à 78). New York : M. E. Sharp, Inc.

Packard, D., et al. (1986). *A Quest for Excellence: Final Report to the President*. The President's Blue Ribbon Commission on Defense Management. Washington: Department of Defense.

- Perry, W. J. (1996). *Annual Report to the President and the Congress*. Office of the Secretary of Defense. Arlington: Department of Defense.
- Pierce, C-S. (1955) *Philosophical Writing*. New York: Dover Publications.
- Poast, P. (2008). *Principes d'économie militaire*. Paris : Éditions Economica.
- Polkinghorne, D. (1988). *Narrative Knowing and the Human Sciences*. Albany: SUNY Press.
- Powell, C. (1995) *My American Journey*. New York: Random House Inc.
- Prémont, K., David, C-P. et Boucher, V. (2018). The Clash of Historical Analogies and Their Influence on Decision-Making: The Case of Iraqi Reconstruction Under George W. Bush. *Diplomacy & Statecraft*, 29(2), 298-327.
- Price, R. et Tannenwald, N. (1996) «Norms and Deterrence: the Nuclear and Chemical Weapons Taboos». Dans P. Katzenstein (dir.) *The Culture of National Security. Norms and Identity in World Politics* (p. 114-152). New York: Columbia University Press.
- Prince, E. (2013) *Civilian Warriors : the Inside Story of Blackwater and the Unsung Heroes of the War on Terror*. Londres : Penguin Books.
- Prince, E. (2017a, 31 mai). The MacArthur Model for Afghanistan. *The Wall Street Journal*, Récupéré de <https://www.wsj.com/articles/the-macarthur-model-for-afghanistan-1496269058>.
- Prince, E. (2017b, 30 août). Erik Prince: Contractors, Not Troops, Will Save Afghanistan. *New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/08/30/opinion/erik-prince-contractors-afghanistan.html>.
- Rasler, K., et Thompson, W. (1988). Defense Burdens, Capital Formation and Economic Growth: The Systemic Leader Case. *Journal of Conflict Resolution*, 32(1), 61-86.
- Reichertz, J. (2010). Abduction: The Logic of Discovery of Grounded Theory. *Qualitative Social Research*, 11(1). Récupéré de <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1412/2903>
- Reuters. (2019, 31 janvier). Erik Prince Company to Build Training Centre in China Xinjiang. *Reuters*. Récupéré de <https://www.reuters.com/article/us-china-xinjiang/erik-prince-company-to-build-training-centre-in-chinas-xinjiang-idUSKCN1PP169>.

Risse, T., Ropp, S. et Sikkink, K. (dir.) (1999) *The Power of Human Rights: International Norms and Domestic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.

Risse-Kappen, T. (1995) Democratic Peace – Warlike Democracies? A Social Constructivist Interpretation of the Liberal Argument. *European Journal of International Affairs*, 1(4), 491-517.

Roberts, A. (2008). *The Collapse of Fortress Bush: The Crisis of Authority in American Government*. New York: New York University Press.

Roberts, N.C. et King P.J. (1991). Policy Entrepreneurship: Their Activity Structure and Function in the Policy Process. *Journal of Public Administration Research and Theory*. 2(1), 147-155.

Roberts, N.C. (1992). Public Entrepreneurship and Innovation. *Policy Studies Review*, 11(1), 55-74.

Rogers, E. (1995) *Diffusion of Innovation*. 4e édition. New York : The Free Press.

Rogin, J. (2017, 9 août). Inside Erik Prince's Secret Plan to Outsource the War in Afghanistan. *The Washington Post*. Récupéré de <https://www.washingtonpost.com/news/josh-rogin/wp/2017/08/09/inside-erik-princes-secret-proposal-to-outsource-the-war-in-afghanistan/>.

Rowe, J. C. (2017). Trump Today. *Comparative American Studies An International Journal*, 15(1), 16-20.

Rucker, P. et Costa, R. (2017, 1er août). It's a Hard Problem: Inside Trump's Decision to Send More Troops in Afghanistan. *The Washington Post*. Récupéré de https://www.washingtonpost.com/politics/its-a-hard-problem-inside-trumps-decision-to-send-more-troops-to-afghanistan/2017/08/21/14dcb126-868b-11e7-a94f-3139abce39f5_story.html.

Ruggie, J. (1998). *Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalisation*. London: Routledge.

Rumsfeld, D. (2011). *Known and Unknown: A Memoir*. Londres: Penguin Books.

Runde, D. et Olson, R. (2019). *Preventing Catastrophe in Afghanistan*. Washington D. C.: Center for Strategic & International Studies. Récupéré de <https://www.csis.org/analysis/preventing-catastrophe-afghanistanhttps://www.csis.org/analysis/preventing-catastrophe-afghanistan>.

Runde, D. et Wayne, E. A. (2019). *Finishing Strong: Seeking a Proper Exit from Afghanistan*. Center for Strategic & International Studies. Récupéré de <https://www.csis.org/analysis/finishing-strong-seeking-proper-exit-afghanistan>.

- Russel, D. (1997). *Understanding the Application of the Army's Logistics Civil Augmentation Program (LOGCAP)*. (Strategy Research Project). United States Army. Carlisle: U.S. Army War College.
- Salt, A. (2018). Transformation and the War in Afghanistan. *Strategic Studies Quarterly*, 12(1), 98-126.
- Scahill, J. (2007). *Blackwater : The Rise of the World's Most Powerful Mercenary Army*. New York : Nation Books.
- Schwartz, J., Mackey, R. (2017, 21 août). All the Times Donald Trump Said to get Out of Afghanistan. *The Intercept*. Récupéré de <https://theintercept.com/2017/08/21/donald-trump-afghanistan-us-get-out/>.
- Shearer, D. (1998, 15 septembre) Outsourcing War : Why Mercenaries Are a Fact of Warfare. *Foreign Policy*. Récupéré de <https://foreignpolicy.com/1998/09/15/outsourcing-war/>.
- Sikkink, K. (1991) *Ideas and Institutions: Developmentalism in Brazil and Argentina*. Ithaca: Cornell University Press.
- Sil, R. et Katzenstein, P. (2010). *Beyond Paradigms: Analytic Eclecticism in the Study of World Politics*. New York: Macmillan International Higher Education.
- Simons, S. (2009). *Master of War : Blackwater USA's Erik Prince and the Business of War*. New York : HapperCollins Publishers.
- Singer, P. (2003). *Corporate Warriors : The Rise of the Privatized Military Industry*. Ithaca : Cornell University Press.
- Snider, D. (1993). *Strategy, Forces and Budgets: Dominant Influences in Executive Decision Making, Post-Cold War, 1989-1991*. Collingdale: DIANE Publishing.
- Snow, S. (2017, 6 août). Erik Prince's Private Air Force in Afghanistan Faces Many Legal Hurdles. *MilitaryTimes*. Récupéré de <https://www.militarytimes.com/flashpoints/2017/08/06/erik-princes-private-air-force-in-afghanistan-faces-many-legal-hurdles/>.
- Snow, S. et Wolf, M. (2017, 2 août). Blackwater Founder Wants to Boost the Afghan Air War with his Private Air Force. *Military Times*. Récupéré de <https://www.militarytimes.com/flashpoints/2017/08/02/blackwater-founder-wants-to-run-the-afghan-air-war-with-his-private-air-force/>.
- Solis, W. (2006). Rebuilding Iraq: Actions Still Needed to Improve the Use of Private Security Providers. Washington D.C. : Government Accounting Office. Récupéré de <https://www.gao.gov/new.items/d06865t.pdf>.

- Sorman, G. (1983). *La révolution conservatrice américaine*. Paris: Fayard.
- Spearin, C. (2004). The Emperor's Leased Clothes: Military Contractors and their Implications in Combating International Terrorism. *International Politics*, 41(2), 243-264.
- Spearin, C. (2018). Russia's Military and Security Privatization. *Parameters*, 48(2), 39-49.
- Spearin, C. (2019). La privatisation des forces militaires et de sécurité russes : répercussions sur le Canada. *Revue militaire canadienne*, 19(2), 4-14.
- Stanley, B. (2015). *Outsourcing Security : Private Military and U.S. Foreign Policy*. Lincoln : University of Nebraska Press.
- Stevenson, C. (2006). *SECDEF: The Nearly Impossible Job of Secretary of Defense*. Lincoln: Nebraska University Press.
- Suebsaeng, A. et Ackerman, S. (2017, 8 août). Pentagon to Bannon's Blackwater Buddy Erik Prince: GTFO. The Daily Beast. Récupéré de <https://www.thedailybeast.com/pentagon-to-bannons-blackwater-buddy-erik-prince-gtfo>.
- Talbot, I. A. (2011). The Punjab under Colonialism: Order and Transformation in British India. *Journal of Punjab Studies*, 14(1), 3-10.
- Tannenwald, N. (1999). The Nuclear Taboo: The United States and the Normative Basis of Nuclear Non-Use. *International Organization*, 53(3), 433-468.
- Tellis, A. (2018, 11 décembre). Review of President Trump's South Asia Strategy: The Way Ahead, One Year In. *Atlantic Council, South East Asia Center*. Récupéré de <https://carnegieendowment.org/files/Review-of-President-Trumps-South-Asia-Strategy.pdf>.
- Testimony of Erik Prince: Hearing before the Committee on Intelligence, House of Representative, 117th Congress. (2017).
- The Oakland Institute (2016). *The Return of Erik Prince: Trump's Knight in America's New Crusade ?* Récupéré de <https://www.oaklandinstitute.org/sites/oaklandinstitute.org/files/americas-new-crusade.pdf>.
- Thrush, G. et Haberman, M. (2017, 29 janvier). Bannon Is Given Security Role Usually Held for Generals. *New York Times*. Récupéré de <https://www.nytimes.com/2017/01/29/us/stephen-bannon-donald-trump-national-security-council.html>.

- Thurmond, S., *et al.* (1997). *Opportunities to Improve the Logistics Civil Augmentation Program*. United States General Accounting Office. Washington: United States Congress.
- Tierney, D. (2018). Avoiding Nation-Building: From Nixon to Trump. *Parameters*, 48(1), 25-36.
- Toosi, N. (2019, 1er mars). Inside the Chaotic Early Days of Trump's foreign Policy. *Politico*. Récupéré de <https://www.politico.com/magazine/story/2019/03/01/trump-national-security-council-225442>.
- Toosi, N. et Johnson, E. (2017, 18 août). Pence and McMaster Team Up to Push More Troops in Afghanistan. *Politico*. Récupéré de <https://www.politico.com/story/2017/08/18/trump-afghanistan-troops-pence-mcmaster-241795>.
- Treverton, G. (1990). The Defense Debate. *Foreign Affairs*, 69(1), 183-196.
- United States Congress. (2011). *Transforming Wartime Contracting : Controlling costs, reducing risks*. Commission on Wartime Contracting in Iraq and Afghanistan. Washington: United States Congress.
- Urey, R. (2005) *Civilian Contractors on the Battlefield*. (Strategy Research Project). United States Army. Carlisle: U.S. Army War College.
- Vandal, G. (2012a). *L'Afghanistan: la guerre d'Obama*. Outremont : Athéna Éditions.
- Väyrynen, R. (1999) *Globalization and Global Governance*. Oxford: Roman and Littlefield Publisher inc
- Walt, S. (1998). International Relations: One World, Many Theories. *Foreign Policy*, No. 110 (printemps 1998), 29-46.
- Weissert, C.S. (1991). Policy Entrepreneurs, Policy Opportunists, and Legislative Effectiveness. *American Politics Research*, 19(2). <https://doi.org/10.1177/1532673X9101900207>
- Weldes, J. (1996). Constructing National Interests. *European Journal of International Relations*, 2(3). 275-318.
- Wendt, A. (1987). The Agent-Structure Problem in International Relations Theory. *International Organization*, 41(3), 335-370.
- Wendt, A. (1995). Constructing International Politics. *International Security*, 20(1), 71-81.

Wolff, M. (2018). *Fire and Fury: Inside the Trump White House*. New York: Henry Holt and Company.

Wong, K. (2017, 12 juin). Blackwater Founder Erik Prince Recommends Cheaper, Lighter Afghanistan Approach. *Breitbart News*. Récupéré de <https://www.breitbart.com/national-security/2017/06/12/blackwater-founder-erik-prince-recommends-cheaper-lighter-afghanistan-approach/>.

Woods, M. (1998). *Logistics Civil Augmentation Program (LOGCAP) and the Operational Commander*. United States Army. Newport: Naval War College.

Woodward, R. (2018). *Fear : Trump in the White House*. New York : Simon & Schuster.

Yeoman, B. (2003). Soldiers of Good Fortune. *Mother Jones*. Récupéré de <https://www.motherjones.com/politics/2003/05/soldiers-good-fortune/>.

Yetiv, S. (2004). «Threading the Tale». Dans *Explaining Foreign Policy: U.S. Decision-Making & the Persian Gulf War*, (p.156-184). Baltimore: John Hopkins University Press.

Yoneyama, L. (2005). Liberation Under Siege: U.S. Military Occupation and Japanese Women's Enfranchisement. *American Quaterly*, 37(3), 885-910.

Zahariadis, N. (2003). *Ambiguity and Choice in Public Policy: Political Decision Making in Modern Democracies*. Washington D.C.: Georgetown University Press.

Zegart, A. (1999). *Flawed by Design : The Evolution of the CIA, JCS, and NSC*. Stanford: Stanford University Press.

Zimmerman, S. R. (2017, 4 août). *Is It a Good Idea to Privatize the War in Afghanistan ?* Santa Monica: RAND Corporation. Récupéré de <https://www.rand.org/blog/2017/08/is-it-a-good-idea-to-privatize-the-war-in-afghanistan.html>.