

**Institut d'Études Politiques de Toulouse**

# **La sécurité à l'épreuve du marché**

**Le cas des compagnies « *Armed Response* » en  
Afrique du Sud**

**Mémoire de recherche présenté par Maude ANGOT**

**Directeur du mémoire : François DIEU**

**Année Universitaire  
2005-2006**



**Institut d'Études Politiques de Toulouse**

# **La sécurité à l'épreuve du marché**

**Le cas des compagnies « *Armed Response* » en  
Afrique du Sud**

**Mémoire de recherche présenté par Maude ANGOT**

**Directeur du mémoire : François DIEU**

**Année Universitaire  
2005-2006**

# Remerciements

Je tiens à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à mon projet de recherche et m'ont ainsi permis de le mener à bien.

Je pense évidemment à la section Recherche de l'Institut Français d'Afrique du Sud et plus particulièrement à Aurelia Wa Kabwe-Segatti qui m'a donné les moyens de me lancer sur le terrain. Ensuite, les échanges constructifs avec l'équipe du programme scientifique « Privatisation de la sécurité dans les villes d'Afrique sub-sahariennes. Dynamiques urbaines et nouvelles formes de gouvernance » ont été de précieux points d'ancrage de mon étude. J'aurai ici une pensée toute particulière pour Claire Bénit qui m'a épaulée depuis le début.

Je souhaite aussi remercier spécialement Monsieur Dieu qui a accepté d'encadrer mon travail. Ses conseils et orientations théoriques et bibliographiques m'ont permis de mettre en sens toute ma réflexion.

Enfin, je suis très reconnaissante envers ceux qui ont accepté de se livrer au travail fastidieux de la relecture, notamment Pierre Granet pour son oeil méticuleux et son professionnalisme.

# **Avertissement**

L'IEP de Toulouse n'entend donner aucune approbation, ni improbation dans les mémoires de recherche. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

# Liste des abréviations

<b>ANC</b>	African National Congress (Congrès national africain)
<b>CPF</b>	Community Policing Forum (Forum communautaire du maintien de l'ordre)
<b>MAR</b>	Meldene Armed Response
<b>PSC</b>	Private Security Companies (Compagnies de sécurité privée)
<b>PSIRA</b>	Private Security Industry Regulatory Authority (Autorité de régulation de l'industrie de la sécurité privée)
<b>RSA</b>	Republic of South Africa (République d'Afrique du Sud)
<b>SAP</b>	South African Police (Police sud-africaine)
<b>SAPS</b>	South African Police Services (Services de la Police sud-africaine)
<b>SAS</b>	Special Armed Services (Services spéciaux armés, nom d'une compagnie de sécurité)
<b>SAIDSA</b>	South African Intruder Detection Services Association (Association des services sud-africains de détection des intrus)
<b>UTC</b>	United Technology Corporation (Nom du Groupe auquel appartient la compagnie Chubb)
<b>ZAR</b>	Rand (monnaie nationale sud-africaine)

# Sommaire

<b>Introduction</b> .....	1
Chapitre préliminaire. Présentation de la démarche empirique et de l'objet d'étude .....	16
<b>Première partie</b>	
<b>La mise en danger de la sécurité par le contrat marchand</b> .....	26
Chapitre 1. Les transformations de la sécurité.....	28
Chapitre 2. Les inégalités d'offre et d'accès à la sécurité privée.....	52
<b>Deuxième partie</b>	
<b>De la légitimation de la privatisation de la sécurité à l'éviction de l'État</b> .....	71
Chapitre 1. Des outils de communication pour persuader des atouts de la sécurité privée.....	72
Chapitre 2. Des discours de légitimation pour se positionner comme acteur incontournable de la sécurité.....	87
<b>Conclusion</b> .....	109
<b>Annexes</b> .....	113
<b>Bibliographie</b> .....	125

# Introduction

« *La Police sud-africaine protégée par des gardes privés* », titrait *Le Monde* du 27 décembre 2004. Les compagnies de sécurité privées sud-africaines sont parvenues à étendre leur marché jusqu'à vendre de la protection à la Police nationale ! La gestion de la sécurité soumise à des logiques privées incarne la réalité actuelle du maintien de l'ordre en Afrique du Sud sous des formes particulières. Ainsi, en avril 2005, on compte environ 4 700 entreprises de sécurité<sup>1</sup> dans le pays. Ces compagnies ont contribué à impulser le phénomène de la « privatisation de la sécurité » en Afrique du Sud selon une trajectoire insolite qui conduit aujourd'hui à une situation originale et inégalée.

## ◆ **L'Afrique du Sud : état des lieux politique et social autour des enjeux de sécurité**

### • **La trajectoire de l'État sud-africain**

La sécurité, reconnue comme droit fondamental de l'homme, relève du pouvoir régalien de Police, c'est-à-dire qu'elle est, en principe, une prérogative de l'État. Il s'agit donc de bien comprendre la trajectoire de la construction de l'État sud-africain pour cerner le modèle politique dont il sera question à travers ce mémoire. Là où certains vont jusqu'à remettre en cause la pertinence de la notion d'État en Afrique il semble ici plutôt que le passé particulier de l'Afrique du Sud permette de justifier l'utilisation des cadres conceptuels occidentaux de la science politique. C'est certainement l'histoire d'« d'une colonisation pas comme les autres »<sup>2</sup> qui laisse penser que l'Afrique du Sud politique et institutionnelle a été façonnée à l'occidentale.

Établis au cap de Bonne-Espérance au XVII<sup>e</sup> siècle, les premiers Européens (essentiellement néerlandais mais aussi germaniques, suisses, scandinaves et français), ceux que l'on regroupe sous le nom d'Afrikaners, progressent dans le continent. En 1806, les Britanniques font la conquête de la colonie du Cap, repoussant les Afrikaners, qui fondent des républiques indépendantes. C'est à la suite de la guerre anglo-boer, opposant les Britanniques aux Afrikaners, de 1899 à 1902, que la Colonie du Cap est unifiée avec la République sud-africaine du Transvaal et l'État libre d'Orange créant ainsi un dominion<sup>3</sup> : l'Union sud-

1 Source : PSIRA – Private Security Industry Regulatory Industry (avril 2005).

2 Fauvelle-Aymar (François-Xavier), 2006, « Et l'Afrique du Sud inventa l'apartheid », *L'Histoire*, n° 306, p. 34-45.

3 Dominion désigne les anciens États indépendants et souverains, membres du Commonwealth.



africaine. Elle est autonome au niveau interne mais son souverain reste le monarque britannique. Retournant sur ce passé, l'historien Fauvelle évoque la domination pluri-séculaire des populations d'Europe occidentale qui ont imposé leur autorité sur les terres d'Afrique australe. Il met en exergue notamment la relative homogénéité culturelle du peuple afrikaner qui se retrouve autour d'une langue « germanique » (créolisation du néerlandais) et de la foi calviniste. L'unification du territoire sud-africain s'est donc réalisée sous l'emprise de communautés aux attaches européennes, que ce soit les Afrikaners ou les Anglais : « *cette consolidation se fait au détriment des sociétés africaines brutalement conquises, méthodiquement spoliées, délibérément brisées, parfois jusque dans leur épaisseur culturelle, puis incorporées, par l'enflure des pouvoir blancs* »<sup>4</sup>. Il semble ainsi que l'idée d'une construction de l'État sud-africain par l'imposition du modèle occidental puisse être démontrée. Les colonisateurs européens et leurs descendants se sont approprié les terres et ont importé leurs administrations et institutions. Avant même l'unification de l'Afrique du Sud, les différents territoires indépendants étaient administrés à la manière britannique dans un appareillage institutionnel qui dépasse le pays : chaque entité est dirigée par des gouverneurs britanniques eux-mêmes soumis au haut-commissaire pour l'Afrique du Sud et au secrétaire d'État aux colonies. En 1913, à peine dix ans après l'unification du territoire, est créée une agence d'État chargée de combattre le crime : la SAP (South African Police). C'est le premier acte explicite d'une monopolisation des forces de l'ordre par le pouvoir.

Par la suite, le régime d'apartheid est fondé sur l'exclusion de la majorité de la population, les Noirs, mais aussi dans une moindre mesure les Indiens et les *Coloured*<sup>5</sup>. Mais, c'est par le vote (certes réservé aux Blancs) que les responsables politiques qui ont mis en place l'apartheid ont été désignés. C'est-à-dire que les modes de désignation traditionnels y sont désuets, la nomination des leaders s'effectue par les pratiques légales et rationnelles. Après, c'est par des lois que ces représentants ont institué le régime. Il est donc possible d'évoquer une institutionnalisation et une bureaucratisation du pouvoir tel que le conçoit Weber<sup>6</sup>. Enfin il est possible d'affirmer qu'il n'y a pas, en Afrique du Sud, cette indistinction caractéristique à l'Afrique entre le trésor public et la propriété privée du souverain<sup>7</sup>.

Ce retour sur l'histoire permet de tracer la trajectoire de l'État sud-africain. Il est à noter que l'Afrique du Sud, qui a connu une colonisation si spéciale (puisqu'elle a mené à

---

4 Fauvelle-Aymar (François-Xavier), 2006[b], *Histoire de l'Afrique du Sud*, Seuil, L'univers historique, p. 269.

5 L'utilisation des classifications raciales doit être considérée avec précaution. L'emploi des qualificatifs (noir, blanc, indien, coloured, métis ou africain) se doit d'être dénué de tout caractère raciste, ils ne seront donc utilisés qu'aux fins analytiques nécessaires dans ce mémoire pour décrire les processus à l'œuvre dans l'Afrique du Sud post-apartheid.

6 Weber (Max), 1995, *Économie et société. Les catégories de la sociologie*, tome 1, Agora (traduction), p. 97.

7 Bayart (Jean-François) (dir.), 1996, *Les trajectoires du politique*, Vol.2, *La greffe de l'État*, Karthala

l'apartheid), n'a pas, par contre, connu de décolonisation. Les caractéristiques des États africains, qui font prendre tant de précautions aux spécialistes de science politique qui les étudient, ne s'actualisent donc pas vraiment en Afrique du Sud. De cette façon, ces caractéristiques permettent d'envisager l'État sud-africain comme partiellement occidentalisé. Deux limites subsistent cependant. L'importance des ethnies, d'abord, qui fonctionnent toujours sur les modes traditionnels et coutumiers : les différents clans et tribus qui coexistent en Afrique du Sud n'accèdent pas directement à la politique mais les pouvoirs publics ne peuvent pas négliger leur prise en considération. C'est ainsi que la Constitution de 1994 reconnaît 11 langues officielles<sup>8</sup>, avec l'objectif de rendre ainsi à chaque sud-africain la place qui lui revient sur la scène sociale. La deuxième limite est le régime d'apartheid qui a entamé la nature même de l'État dans une large mesure, ce sera l'objet d'explications ultérieures.

Finalement, l'occidentalisation partielle de l'État sud-africain permet de considérer une étude à travers le prisme du modèle wébérien de l'État, à savoir de l'appréhender comme « *l'entreprise politique de caractère institutionnel dont la direction administrative revendique avec succès le monopole de la violence physique et légitime sur un territoire donné* »<sup>9</sup>.

- **Les modalités du *policing*<sup>10</sup> en Afrique du Sud**

Le régime d'apartheid a mis en place des modalités très particulières du maintien de l'ordre et donc de l'usage du monopole légitime de la violence physique. Sans revenir sur des considérations d'ordre idéologique concernant ce régime il convient cependant de se pencher sur les conditions de la sécurité durant l'apartheid pour mieux comprendre la situation après 1994.

Durant l'apartheid, la Police nationale est instrumentalisée par le régime et devient ainsi Police politique chargée de l'institutionnalisation de la ségrégation raciale et de son encadrement : contrôle des permis de séjour et de déplacement, lutte contre les mouvements de résistance politique, contrôle des flux de populations, mise en place de la ségrégation... Outre l'activité de la SAP pour le maintien de l'ordre, il est significatif de mentionner que le régime d'apartheid avait activement encouragé l'industrie de la sécurité privée à combler le vide laissé par les forces de l'ordre étatiques quand elles se concentraient sur d'autres affaires comme l'explique Shaw<sup>11</sup>. Ainsi l'activité de sécurité privée a commencé en Afrique du Sud

---

8 Les 11 langues officielles sont l'anglais, l'afrikaans, le zulu, le sepedi – sotho du Nord – , le tswana, le xhosa, le sesotho – sotho du Sud – , le tsonga, le venda, le ndébélé et le swazi.

9 Weber (Max), [1995], p. 97.

10 Difficilement traduisible en français, le terme *policing* désigne globalement le maintien de l'ordre à savoir le fait de réguler, de contrôler ou d'assurer la sécurité. Ce sont tous les arrangements qui existent dans les pays civilisés pour que les habitants demeurent en paix et obéissent à la loi. Pour faciliter la compréhension les expressions « *policing* » et « maintien de l'ordre » seront utilisées comme synonymes tout au long de ce mémoire.

11 Shaw (Mark), 2001, « *Profitable Policing ? The Growth of South Africa's Private Industry* », in Nina

dans les années 1970. Les compagnies assistaient l'État là où leurs intérêts se rejoignaient, plus particulièrement autour de la protection des propriétés des Blancs. Le résultat était avantageux pour les deux parties : l'État a ainsi pu accroître ses capacités de fonctionnement et les entreprises ont pu développer des activités très lucratives.

Donc, sous l'apartheid déjà, le *policing* relevait d'une double logique, publique et privée. À la suite de la chute du régime, les modalités du maintien de l'ordre ont évolué et se sont diversifiées. La SAP devenue SAPS (South African Police Service) pour changer son image a connu de profondes transformations et de nouvelles modalités du maintien de l'ordre sont apparues et se sont développées.

En effet, dans les années 1990, avec le passage à une société démocratique, la Police sud-africaine se trouve dans une posture délicate. Pour comprendre cela, essayons d'appréhender les forces qui sont à l'œuvre autour des transformations que connaît la SAP. Tout d'abord, il est important de mentionner que la crise de confiance qui touche les services policiers sud-africains est le résultat de la perception sociale d'une certaine inefficacité. Chapleau dit ainsi qu'elle est « *considérée par la population noire comme un instrument [de pouvoir et de domination] et par la population blanche comme incapable de stopper l'augmentation de la criminalité* »<sup>12</sup>. Il en déduit une perte de crédibilité de la SAPS. Vircoulon, dans la même veine, n'hésite pas à affirmer que la mutation des forces de la Police sud-africaine, après 1994, s'est traduite par une réduction de leur efficacité et de leur professionnalisme qui a favorisé une vague de crimes sans précédent<sup>13</sup>. Par ailleurs, Ellis, rapportant les propos de certains policiers, indique que la Police elle-même serait un rouage dans l'organisation du crime en Afrique du Sud : « *La SAPS, démoralisée et "désadaptée" pour traverser la transition de l'apartheid à la démocratie, apparaît souvent comme accablée. Le porte-parole de la Police admet que des éléments de la force policière ont eux-mêmes été pénétrés par le crime organisé* »<sup>14</sup>.

Après 1994, la Police sud-africaine s'est vue investie d'une mission de police démocratique avec des objectifs à teneur paradoxale au regard de l'activité de police politique qu'elle exerçait pendant le régime d'apartheid. En d'autres termes, il s'agit du « *passage d'une police chargée de surveiller les Noirs à une police de lutte contre la criminalité* »<sup>15</sup>. Cette mutation est extrêmement délicate mais cruciale pour l'instauration et le

---

(Daniel), Sharf (Wilfried), *The Other Law. Non-State Ordering in South Africa*, Juta Law, p. 208-225

12 Chapleau (Philippe), 1992, « De la répression à la sécurisation : renouveau policier en Afrique du Sud », *Cultures & conflits*, n° 8

13 Vircoulon (Thierry), 2003, « La sécurité sans l'État ? Sécurité privée et communautarisme sécuritaire en Afrique du Sud », *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, n°53, p. 171-184.

14 Ellis (Stephen), 1999, « *The New Frontiers of Crime in South Africa* » in Bayart (Jean-François), Ellis (Stephen), Hibou (Béatrice), *The criminalization of the State in Africa*, African Issues, p.50-51.

15 Bénit (Claire), 2004, « "Nous avons dû prendre la loi entre nos mains", Pouvoirs publics, politique sécuritaire et mythes de la communauté à Johannesburg », *Raisons politiques*, n° 15, p. 53-68.

maintien de la démocratie en Afrique du Sud. Ainsi, le « Papier blanc » du gouvernement sur la sûreté et la sécurité publié à la fin 1998 indiquait :

« Le défi immédiat du nouveau gouvernement de 1994 était de créer un service de police légitime à partir des onze forces de police constituées sous l'apartheid. Tout au long de ce défi, les leaders politiques devaient s'assurer que la Police supporterait la nouvelle démocratie plutôt que de s'y opposer ou de la miner. La clé de ce processus était de s'assurer que la Police, dans le futur, agirait de manière à gagner la confiance des citoyens qui l'avaient crainte par le passé. »<sup>16</sup>

Le second point critique de cette restructuration est le changement, des personnels en place et la promotion des « populations historiquement défavorisées »<sup>17</sup> par voie de discrimination positive. En effet, une vaste politique du type de l'*Affirmative Action* américaine est déployée. L'objectif est de neutraliser les dommages économiques de l'apartheid. L'exclusion systématique des populations africaines, indiennes et *coloured* a produit et renforcé les inégalités économiques et sociales. La politique de discrimination vise dès lors à promouvoir la représentation de ces populations dans l'accès aux capitaux et aux contrats. Comme toute politique de discrimination positive, la transgression des principes de méritocratie pose des problèmes de compétences individuelles. En effet, la sélection des individus ne repose plus sur les capacités ou les savoir-faire mais sur l'appartenance au groupe qui fait l'objet du programme de promotion sociale. En d'autres termes, cela signifie, pour la Police, l'éviction des responsables blancs en place durant le régime d'apartheid pour favoriser la nomination de personnels « non blancs ». Le manque de formation et donc de qualification des individus est problématique, d'autant plus qu'il s'agit des forces du maintien de l'ordre.

En outre, un autre aspect de la déliquescence de la confiance dans les services de police est la corruption. La fréquence de la demande de *bribes* (pots-de-vin) est inquiétante compte tenu du rôle de la Police dans la lutte contre la violence et le crime selon Van Vuuren<sup>18</sup>. Il indique que cette corruption par les officiels est difficile à surveiller. D'autant plus, ajoute-t-il que les citoyens qui n'ont pas toujours conscience de ce qu'est la corruption, souvent, ne savent pas comment la déclarer, ont peur des conséquences et notamment d'être considérés comme complices et, pour la plupart, pensent que cela ne va rien changer. Il est certainement possible d'établir un lien fort avec le taux de chômage dans le pays (26,7 %) et

---

16 Cité in Shaw (Mark), 2002, *Crime and Policing in Post-Apartheid South Africa. Transforming under Fire*, David Philip Publishers, p. 28-29.

17 Cette expression désigne, en langage « politiquement correct », les populations opprimées durant l'apartheid.

18 Van Vuuren (Hennie), 2004, « *Small Bribes, Big Challenge. Extent and Nature of Petty Corruption in SA* », *Crime Quarterly*, n° 9.

le niveau moyen des salaires au niveau national (5 422 ZAR<sup>19</sup>, soit environ 750 €)<sup>20</sup>. Les personnels de la Police et de sécurité privée ont des revenus qui s'établissent à partir de 2000 ZAR (260 €) pour à la base augmentant à 3500 ZAR (460 €) pour les agents armés sur le terrain et plus encore avec l'évolution dans la hiérarchie. Les différences entre la sécurité privée et la Police restent négligeables en terme de salaire. Par contre, le personnel policier bénéficie d'avantages sociaux (assurance maladie, assurance chômage, retraite) auxquels les agents de la sécurité privée n'ont souvent pas droit – ils doivent alors y souscrire personnellement, à leurs frais. La corruption constituerait une source de revenu pour de nombreux foyers en difficulté puisqu'il est possible de constater par comparaison que les agents du maintien de l'ordre – public ou privé – ont des revenus généralement inférieurs à la moyenne. Ce phénomène produit une cassure, la défiance du public dans l'intégrité des officiels de la Police s'ajoute aux autres aspects de la perte de légitimité de la SAPS.

Par ailleurs, le manque de moyens de la Police est une donnée incontournable. Il est aisé de deviner les difficultés financières d'un État en transition démocratique qui doit ré-orienter son action. Dans le cas sud-africain, ce phénomène prend une dimension particulière. En effet, le passage à la démocratie signifie pour l'État de prendre en compte non plus seulement les Blancs mais aussi les non-Blancs, qui constituent 90 % de la population réunie. Cela signifie que l'État, qui a fonctionné pour 10 % de la population sous l'apartheid, voit son champ d'action démultiplié, c'est-à-dire une montée en puissance de son activité qui implique aussi un accroissement de ses moyens financiers. L'aspect budgétaire serait donc une autre facette de l'inefficacité policière. Il est poignant de constater comme elle est ancrée dans l'imaginaire collectif, et plus particulièrement celui de Blancs aisés qui n'envisagent même plus d'avoir recours aux forces de l'ordre publiques pour les problèmes de sécurité : « Quand vous les appelez, il est fort probable qu'elles n'aient pas de voiture pour venir. » Un constat qui présage aussi d'une forte congruence entre les difficultés budgétaires et la petite corruption évoquée plus haut.

- **De l'insécurité en Afrique du Sud**

Avec la chute de l'apartheid, la grande remise en question qui s'impose à l'Afrique du

---

19 Pour faciliter la compréhension, chaque indication monétaire en rand, dont l'abréviation est ZAR (monnaie nationale sud-africaine), sera convertie par son approximation en euros.

20 Statistics South Africa, 2005, *Labour Force Survey* (<http://statssa.gov.za/publications>).

Chômage (définition officielle) : personne âgée de 15 à 65 ans qui n'a pas occupé d'emploi ou d'activité durant les 7 jours avant l'enquête mais qui a cherché du travail ou a tenté de lancer sa propre activité.

Le revenu moyen est indiqué en rand constant, primes et heures supplémentaires incluses.

Ensuite il convient de mentionner le non-sens d'une unité statistique nationale en sciences sociales en Afrique du Sud : une moyenne nationale n'a pas de sens sociologique tant il est vrai que les phénomènes sociaux sont empreints d'inégalités raciales. Ainsi, que signifie le taux de chômage national de 26,7 % s'il n'est pas explicite qu'il recouvre 31,5 % d'Africains, 22,4 % de *Coloured*, 15,8 % d'Indiens et 5,1 % de Blancs?

Sud et à ses structures sociales n'a donc pas épargnée les forces de l'ordre<sup>21</sup>. En effet, depuis les années 1990, les transformations qui s'opèrent réactualisent les questionnements liées à la sécurité intérieure et au maintien de l'ordre. Ce constat revêt d'autant plus d'acuité que les statistiques de criminalité sont particulièrement élevées en République sud-africaine en 2003, 47 % des décès ont des causes violentes<sup>22</sup>.

Dans les faits, le niveau de la criminalité enregistré dans le pays a commencé à augmenter de façon importante dans les années 1980 – puis dramatiquement dans les années 1990. L'espoir que les crimes violents diminuent après 1994 a tardé à se réaliser<sup>23</sup>. Après 1996, le niveau des crimes enregistrés, mesuré d'une année à l'autre, a augmenté de manière significative, la plus forte hausse étant constatée en 1999. Cependant, il est important d'évoquer que le dernier rapport de la SAPS concernant les statistiques de criminalité de 1994 à 2005 montre une baisse tendancielle depuis 2002<sup>24</sup>.

Cette insécurité de fait est renforcée par un sentiment d'insécurité. Ce sentiment d'insécurité est alimenté par les journaux qui rapportent quotidiennement, souvent en première page, autant d'histoires auxquelles sont apposées des statistiques de criminalités qui nourrissent l'imaginaire de la dangerosité. Si on se réfère à l'acception de Robert concernant l'insécurité<sup>25</sup>, il s'agit en effet d'une inquiétude, d'une angoisse sociale, d'un ressenti collectif qui se manifestent par la préoccupation et la peur. Ce sont autant d'éprouvés qui sont perceptibles au sein de la société sud-africaine. De plus, ce sentiment d'insécurité trouve aussi un fondement dans la crise de confiance qui atteint les services de polices nationaux depuis la chute de l'apartheid comme mentionné précédemment.

La grande transformation que devait apporter la chute du régime de l'apartheid devait aussi s'appuyer sur une redistribution des richesses économiques et notamment une réforme foncière comme l'explique Anseeuw<sup>26</sup> :

*« En effet, un des compromis issus des négociations de la fin de l'apartheid impose que la libéralisation politique s'accompagne d'une libéralisation économique. Ceci a conditionné la mise en place de politiques économiques préconisant la réduction du rôle de l'État et la redistribution de la croissance économique [...] Dans le domaine agricole, le compromis de libéralisation économique implique que les réformes agraires et foncières doivent se faire dans le cadre du marché, en excluant tout*

---

21 Chapleau (Philippe), [1992].

22 Matzopoulos (Richard), 2005, « *Violent Deaths in SA. The 2003 National Mortality Surveillance System* », *Crime Quarterly*, n° 13.

23 Schönleich (Martin), Louw (Antoinette), 2001, « *Crime in South Africa: a Country and Cities Profile* », *Institute for Security Studies Paper*, n° 49.

24 Altbeker (Antony), 2005, « *Positive Trends. The 2004/05 Crime Statistics* », *SA Crime Quarterly*, n° 14.

25 Robert (Philippe), 2002, *L'Insécurité en France*, La Découverte, « Repères », p. 16-17.

26 Anseeuw (Ward), 2004, « La réforme foncière en Afrique du Sud : des résultats peu convaincants », in Guillaume (Philippe), Péjout (Nicolas), Wa Kabwe-Segatti (Aurelia) (dir.), *L'Afrique du Sud dix ans après. Transition accomplie?*, IFAS-Karthala, p. 132.

*forme d'expropriation »*

L'insécurité, en Afrique du Sud, c'est aussi une instabilité économique et sociale qui contribue à faire monter le sentiment d'insécurité général. Ces promesses de redistribution du foncier faites par le gouvernement de l'ANC en 1994 n'ont produits que des programmes aux résultats très décevants selon Anseeuw. L'exaspération qui monte au sein de la population sud-africaine fait craindre un scénario catastrophe sur le modèle de la crise du Zimbabwe.

## ◆ **Le marché de la sécurité en Afrique du Sud**

### • **Répondre aux besoins de sécurité**

Considérant les modalités du maintien de l'ordre et le niveau d'insécurité en Afrique du Sud, il est dès lors particulièrement intéressant de constater les réactions qui ont émergé dans toutes les franges de la société comme autant de mesures de protection. Vircoulon distingue ainsi deux réponses : la sécurité privée et les milices d'auto défense qu'il qualifie d' « initiatives de compensation sécuritaire »<sup>27</sup>. Il s'agit, en effet, de trouver la réponse aux besoins de sécurité insatisfaits par l'État.

Les milices d'auto défense sont des groupes auto-organisés de protection qui sont apparus notamment dans les townships<sup>28</sup> et les campagnes. Dans ce premier cas, la population a répondu au déficit de sécurité policière en tentant de se sécuriser elle-même. D'un autre côté, le marché a fourni une solution pour les communautés aisées – donc très majoritairement blanches – des grandes villes : la marchandisation de la sécurité, sous forme de biens ou de services, a été la seconde forme de réaction à la carence étatique en matière de sécurité. On pressent ici déjà la tension résultant de ce constat qui dévoile une « sécurité à deux vitesses » et entretient un régime d'inégalités flagrant où une partie de la population est doublement exposée à l'insécurité : sociale, de par la pauvreté ou la précarité des conditions de vie, mais aussi civile, en ce sens que l'État démocratique, État de droit, n'assure pas la protection des individus et des biens si l'on reprend la dichotomie de Castel sur l'insécurité<sup>29</sup>.

Par conséquent, il semble intéressant de se pencher de plus près sur la sécurité privée. Ainsi, parmi les 4 709 compagnies répertoriées<sup>30</sup>, il existe différentes catégories :

---

27 Vircoulon (Thierry), [2003], p. 176-177.

28 Dans le vocabulaire sud-africain, *townships* désigne des cités-dortoirs, à l'écart des villes où étaient contraints de résider les « non blancs » du temps de l'apartheid.

29 Voir l'introduction de son ouvrage : Castel (Robert), 2003, *L'Insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé?*, Seuil.

30 Source : PSIRA (avril 2005).

gardiennage, convois de fonds, réponses actives et armées, investigations privées, protections rapprochées, sécurisation d'événements, équipements et réparations, serrurerie, surveillance de parking, etc.<sup>31</sup> De plus, il convient de mentionner que l'activité de sécurité privée est particulièrement prospère et suit une croissance soutenue depuis les premières implantations de compagnies en Afrique du Sud ; certains évoquent un taux de croissance annuel de 30 %<sup>32</sup> pour atteindre plus de 14 milliards de rands (environ 2 milliards d'euros) de bénéfices annuels en 2005<sup>33</sup>. Le champ de recherche et d'étude empirique a été délibérément limité aux compagnies de sécurité qui fournissent un service d'*active armed response* (« réponse active et armée ») : 781 des compagnies enregistrées par le PSIRA (*Private Security Industry Regulatory Authority*) sont regroupées dans cette catégorie<sup>34</sup>. Il s'agit en fait d'entreprises qui fournissent un service de réponse immédiate 24h/24, 7jours/7 à des particuliers pour des urgences, principalement d'ordre criminel. Le client et l'entreprise sont liés par contrat dont la durée n'est pas forcément déterminée et le service est rendu contre le versement d'une somme mensuelle. Dans certains cas d'autres services sont associés comme les secours médicaux, par exemple.

Globalement, le service d'*armed response* consiste en une réponse au déclenchement d'une alarme ou à l'activation d'un « bouton panique »<sup>35</sup>. Les entreprises qui fournissent ce service sont des distributeurs de matériel de sécurité (alarmes, etc.). Le service de « réponse active » consiste donc à relier le matériel installé avec un centre opérationnel propre à la compagnie pour qu'elle soit en mesure d'intervenir rapidement en cas d'alerte. L'entreprise déploie des patrouilles qui sont prêtes à intervenir dans les quartiers, sous les ordres de l'organe de contrôle des opérations. Ensuite, l'intervention dépend du protocole propre à chaque entreprise. Ce type de service existe ailleurs dans le monde, certaines compagnies présentes en Afrique du Sud sont d'ailleurs des multinationales qui interviennent aussi aux États-Unis et en Europe comme ADT ou Chubb qui sont respectivement implantées dans plus d'une centaine de pays du globe. Cependant, ce service décliné au mode sud-africain est doublement particulier. D'abord parce que la compagnie intervient elle-même en envoyant ses

---

31 Cf. Tableau des catégories de services de sécurité privée enregistrés en Afrique du Sud (Annexe 2) Hough (Mike), Du Plessis (Anton) (dir.), 2003, « *Combating Crime in South Africa : Contemporary Perspectives* », *Institute for Strategic Studies*, University of Pretoria, p. 158.

Même si les chiffres ont évolué, ce tableau donne un aperçu du poids de chaque activité spécifique dans l'industrie de la sécurité privée qui reste constant.

32 Les sources en matière de chiffres d'affaires et de croissance économique sont difficiles d'accès pour le marché de la sécurité et leur fiabilité pose problème. Il semblerait que ce taux soit en baisse depuis le courant des années 1990 : Irish (Jenny), 1999, *Policing for Profit*, Monograph n° 39, *Institute for Security Studies*.

33 Source: *Entrepreneur SA*, mars 2005.

34 Source : PSIRA (avril 2005).

35 Le *panic button* est un interrupteur à l'intérieur du domicile du client et relié au système de sécurité permettant d'activer un système d'alerte auprès de la compagnie d'*Armed Response*.



propres gardes (et non pas en avertissant la Police), ensuite parce que ces derniers sont armés. Le contrat permet aux gardes de pénétrer sur la propriété du client, de procéder à une « arrestation civile »<sup>36</sup> voire de tirer. Mais la poursuite des contrevenants n'est pas systématique, la société de sécurité privée ne rapporte les incidents à la Police que sur demande du client. La sécurité privée qui existe et se développe aux quatre coins de la planète n'a, jusqu'à présent, eu vocation qu'à suppléer les forces de police étatiques d'où le paradigme de l'ancillarité<sup>37</sup> qui a permis l'émergence de la théorie du *junior partner*<sup>38</sup> développée par les chercheurs qui ont travaillé sur les phénomènes de privatisation de la sécurité dans les pays développés, en Europe notamment. « La mobilisation des énergies privées pour la sécurité publique » est la thèse avancée pour montrer que les initiatives privées permettent de redonner un essor aux forces de l'ordre publiques aux États-Unis<sup>39</sup>. Il s'agit donc en Afrique du Sud d'un aboutissement extrême du processus de privatisation de la sécurité privée tel qu'il se développe dans le monde actuel.

Le service d'*armed response* à la sud-africaine est essentiellement répandu dans les quartiers aisés des grandes villes très majoritairement blanches, particulièrement de Johannesburg sur lesquels ce mémoire est centré. Dans ces quartiers, le recours à la sécurité privée comme réaction à la carence de l'État en matière sécuritaire s'est doublé d'un bouleversement de l'organisation spatiale, flagrant dans les années 1990. La géographie urbaine s'est en effet vue façonnée très spécifiquement dans les zones résidentielles les plus riches avec les *Gated Communities* (« communautés fermées ») et les *Road Closures* (« fermetures de rues ») qui constituent autant d'instruments novateurs de séparation au nom de la sécurité poussée à l'extrême<sup>40</sup>. Dans une moindre mesure, mais dans la même optique, les très hauts murs et clôtures qui entourent les maisons, les barbelés et autres matériels tranchants (pointes en fer ou en verre...) et les systèmes de surveillance externe (caméra...) sont aussi des tentatives de sécurisation. Le recours aux services des compagnies de sécurité privées n'est donc qu'un rouage de l'arsenal de sécurité qui est déployé.

- **Les enjeux de la marchandisation de la sécurité**

Dans le cas qui retient notre attention, il s'agit d'étudier un mode de *policing* privé

- 
- 36 L'« arrestation civile » est le droit de tout citoyen de retenir quelqu'un jusqu'à l'arrivée de la Police lorsqu'un délit est commis.
- 37 Ocqueateau (Frédéric), 1990, « Les marchés de la sécurité privée : développement et implications », *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, n° 3, p. 85-87.
- 38 Shapland (Joanna), Van Outrive (Lode) (dir.), 1999, *Police et sécurité : contrôle social et interaction public/privé*, L'Harmattan, « Logiques sociales » Déviance/GERN, p. 7-9.
- 39 Ocqueateau (Frédéric) (dir.), 2003, *Community Policing et Zero Tolerance à New York et Chicago. En finir avec les mythes*, IHESI, La Documentation française, p. 7-14.
- 40 Certains évoquent ici un nouvel apartheid. Bénit réfléchit sur ce sujet dans un article de 2004, « "Nous avons dû prendre la loi entre nos mains" Pouvoirs publics, politique sécuritaire et mythes de la communauté à Johannesburg », *Raisons politiques*, n° 15, p. 53-68.

(compagnies de sécurité) sur un espace lui aussi privé (propriétés privées) si l'on reprend la matrice de Davis et Dadush<sup>41</sup> qui croise le type de *policing* avec le type d'espace (public ou privé). Il semble important d'opérer cette distinction dans la mesure où la combinaison des deux facteurs permet de situer précisément l'objet d'étude. Dans l'optique des actions différenciées de l'État et des compagnies en matière de sécurité, il sera intéressant de se pencher sur le rapport entre ces deux acteurs de la production du maintien de l'ordre.

La privatisation de la sécurité signifierait-elle alors une privatisation de l'État ? Hibou évoque une telle transformation qu'elle définit comme « *les processus concomitants de diffusion de l'usage d'intermédiaires privés pour un nombre croissant de fonctions antérieurement dévolues à l'État et du redéploiement de ce dernier* »<sup>42</sup>. Il ne semble pas que cette interprétation soit opératoire pour réfléchir sur les phénomènes à l'œuvre en matière de sécurité en Afrique du Sud même si une telle acception reflète certains aspects de la réalité sud-africaine.

La gestion de la sécurité soumise à des logiques privées sonne comme une contradiction dans l'acception wéberienne de l'État comme entité détenant le monopole légitime de la violence physique. Ainsi s'il est possible de considérer que les compagnies de sécurité, et plus particulièrement celles qui font l'objet de la présente étude et qui fournissent des services d'*armed Response*, entrent en concurrence avec l'État dans la production de la sécurité en Afrique du Sud selon le propos de Roché : « *On présente la sécurité publique comme une concurrente à la sécurité marchande. Pourtant il faut bien différencier deux aspects : la théorie et les acteurs concrets. Il est vrai que la logique de marché s'oppose à la logique publique* »<sup>43</sup>. Dès lors, il semble plus intéressant d'envisager cette réflexion dans l'optique d'une marchandisation de la sécurité, c'est-à-dire de voir comment la sécurité est mise sur le marché.

Vendre de la sécurité implique des conditions économiques particulières notamment concernant la concurrence entre les compagnies et aussi les modes de distribution du service. Ensuite, les caractéristiques particulières du bien sécurité, bien public, nécessite une légitimation constante des acteurs qui en retirent des profits. Il ne va pas de soi, donc, que la sécurité soit prise en charge par une industrie de service, ce besoin constant de légitimation traduit la nécessité pour les compagnies d'affirmer et de valoriser la pertinence de leur activité. La question de la déontologie dans l'industrie de la sécurité est, dès lors,

---

41 Davis (Robert), Dadush (Sarah), *et al.*, 2000, « *The Public Accountability of Private Police. Lessons from New York, Johannesburg and Mexico City* », *Vera Institute of Justice*, p. 1-6.

42 Hibou (Béatrice) (dir.), 1999, *La privatisation des États*, CERI-Recherches Internationales, Karthala, p. 13.

43 Roché (Sebastian), 1998, *Sociologie politique de l'insécurité. Violences urbaines, inégalités et globalisation*, PUF, Sociologie d'aujourd'hui, p. 168.

particulièrement importante. En effet, surgit l'inquiétude que le *policing* privé puisse atteindre aux libertés civiles en toute impunité en raison du manque de responsabilité publique des compagnies. Il est difficile pour l'État d'assurer cette garantie d'après Davis et Dadush<sup>44</sup>.

La responsabilité des compagnies est alors en question. L'association d'une dimension économique à la production de sécurité est ambivalente. La commercialisation de tels services n'est pas sans soulever de nombreuses interrogations quant à l'esprit qui anime les compagnies. L'aspect de profit lié à la mise sur le marché de la sécurité induit des perspectives de rentabilité et de productivité qui sont équivoques. La sécurité comme service public assuré par l'État a un coût mais pas de prix puisqu'il s'agit de satisfaire des besoins d'intérêt général. La dimension de service public s'inscrit, si l'on reprend la définition qu'en donne Duguit, dans la prise en charge de la solidarité et l'interdépendance sociale<sup>45</sup>. Ce service public est soumis à des règles juridiques d'organisation : la continuité, l'égalité et la mutabilité. C'est le triptyque de la loi de Rolland affichée par les juristes en la matière. La sécurité nécessite effectivement de fonctionner de manière continue (continuité), de bénéficier à toute la population d'un territoire donné de la même manière et sans discrimination (égalité) et enfin de s'adapter aux changements économiques et politiques (mutabilité).

Il existe donc un point de friction certain entre cette acception de la sécurité dans l'optique d'un service public et l'optique d'une activité marchande. Ainsi, dans la suite de son propos, Roché affirme :

*« Si la sécurité est un bien public gratuit à destination de tous sous le contrôle exclusif des administrations, il ne peut être simultanément un bien que le entreprises peuvent vendre puisque alors la sécurité est un bien comme un autre qu'on peut se procurer en fonction de ses moyens. Lorsqu'un mode de sécurité progresse c'est au détriment de l'autre. Mais les acteurs concrets de la sécurité (managers, élus ou fonctionnaires) sont de plus en plus liés fonctionnellement [...]. Des relations croisées de conflit et de coopération les lient. Il y a donc bien simultanément compétition pour l'établissement d'un standard (sécurité marchande ou publique) et coordination entre les organisations privées et publiques. »<sup>46</sup>*

L'Afrique du Sud a adopté une Constitution démocratique depuis 1994 qui, dans son *Bill of Right*,<sup>47</sup> affirme « Chacun a le droit à la liberté et la sécurité de la personne »<sup>48</sup>. La privatisation de la sécurité irait-elle à l'encontre de ce droit affirmé d'une sécurité pour tous ?

---

44 Davis (Robert), Dadush (Sarah), *et al.*, [2000].

45 Cité in Chevalier (Jacques), 2005, *Le service public*, Que sais-je?, PUF.

46 Roché (Sebastian), [1998], p. 168.

47 Déclaration des droits.

48 Article 12, chapitre II (*Bill of Rights*).

Cette mise en question est à l'origine de la nécessité récurrente de légitimation des compagnies évoquée plus haut plus particulièrement en terme d'efficacité et de déontologie. Ces questions sont soulevées par le glissement vers la sphère privée de cette prérogative régaliennne. Envisager la sécurité comme un service marchand pose une question de sens. La sécurité publique c'est tout autant le maintien de l'ordre, la protection des biens et des personnes, la prévention du désordre... On peut douter que les entreprises qui proposent des services de sécurité privée aient vocation à recouvrir l'ensemble de ces champs d'action. S'agit-il réellement de lutter contre l'insécurité sous toutes ses formes ? En effet, lutter efficacement contre l'insécurité reviendrait à faire disparaître les opportunités de commerce. En même temps, il faut suffisamment lutter contre le crime pour être reconnu comme efficace et prospérer sur le marché. La marchandisation de la sécurité est alors à même de provoquer une dénaturation du concept de sécurité. Un tel glissement pratique n'est pas sans danger à l'échelle d'une société entière. Des tentatives d'encadrement du processus existent à travers l'autorité nationale de régulation, le PSIRA, mais aussi des associations de professionnels et de consommateurs. On peut alors légitimement s'interroger sur les véritables intérêts des acteurs en jeu : les compagnies d'abord, mais aussi les clients et enfin l'État.

« *Your security, our priority* »<sup>49</sup>, tel est le slogan des compagnies qui s'affrontent sur le marché très concurrentiel de la sécurité privée. La formule est accrocheuse. Mais cela pose la question du véritable sens de la sécurité et des priorités qui y sont attachées. L'avantage des clients peut aussi être remis en question : quel est leur intérêt lorsqu'ils paient les services d'une compagnie ? La contribution individuelle ne signifie pas la recherche d'une sécurisation de tous mais plus certainement d'une tentative d'élimination des risques d'insécurité qu'ils encourent personnellement. Il s'agit non plus d'une solidarité à l'échelle de la société mais au mieux d'une solidarité communautaire entre ceux qui ont les moyens de contribuer. On retrouve ici l'opposition communauté/société de Tönnies (*Gemeinschaft und Gesellschaft*, 1987), opposition entre le lien social naturel fondé sur un sentiment d'appartenance au groupe et d'affectivité – communauté – et celui dirigé vers un ensemble global – société. Ainsi, la privatisation de la sécurité opérerait une communautarisation des intérêts en matière de sécurité selon les appartenances particulières de chacun. Mais la particularité du phénomène sud-africain dépasse largement l'acception de Tönnies dans la mesure où les communautés ne sont pas liées par des liens d'interdépendance. Enfin il est aussi possible d'envisager, à la manière de Shearing et Stenning, les enjeux de la privatisation de la sécurité en termes de contrôle social. A ce moment là, il s'agit d'appréhender les enjeux de pouvoir autour de

---

49 « Votre sécurité, notre priorité ». Slogan notamment adopté dans les outils de communication de la société Chubb, une des plus importantes compagnies de sécurité privée en Afrique du Sud.

l'appropriation privée des outils du maintien de l'ordre.<sup>50</sup>

Face au processus de privatisation de la sécurité, l'État est dans une position ambivalente. D'abord parce que c'est lui qui a fait appel aux compagnies durant l'apartheid, permettant ainsi leur implantation et leur expansion. Ensuite, la puissance publique sud-africaine bénéficie de cette évolution de la prise en charge de la sécurité en même temps qu'elle en pâtit certainement. Néanmoins, l'acuité de son rôle aujourd'hui réside dans le contrôle et l'encadrement du processus notamment à travers un arsenal législatif complexe, comme le qualifie Berg<sup>51</sup>, et du PSIRA.

---

50 Shearing (Clifford), Stenning (Philip), 1983, « *Private Security: Implications For Social Control* », *Social Problems*, Vol. 30, n° 5, p. 493-504.

51 Berg (Julie), 2003, « *The Private Security Industry in South Africa : a Review of Applicable Legislation* », *South African Journal of Criminal Justice*, vol. 16, n° 2, p. 178-196.

Après avoir évoqué toutes ces hypothèses de la perversion de la sécurité à travers le phénomène de sa privatisation, il est possible de formuler la question qui va guider la réflexion développée au long de ce mémoire :

**Peut-on marchandiser la sécurité sans porter atteinte, non seulement à l'État,  
mais à la sécurité elle-même ?**

Choisir l'Afrique du Sud comme cas d'étude permet de se pencher sur le processus de la privatisation de la sécurité dans son état le plus avancé puisque le phénomène y revêt des particularités extrêmes. Il s'agit de se pencher sur un exemple qui est la limite d'un phénomène planétaire en ayant à l'esprit qu'en l'espèce, l'Afrique du Sud pourrait constituer en quelque sorte le « laboratoire du monde ». Il semblera intéressant de tenter d'évaluer comment la marchandisation de la sécurité, « bien public », implique qu'elle devienne un bien à vendre comme les autres, et par là même de démontrer comment ce processus constitue une mise en danger de la sécurité. Ensuite il sera opérant de montrer que les propriétés particulières du bien sécurité et l'idéal démocratique sont autant d'entraves à la pertinence de l'activité de sécurité privée qui implique un besoin constant de légitimation des compagnies – les efforts de justification des compagnies qui tentent de s'imposer comme acteurs incontournables de la sécurité étant les prémices d'une mise en danger de l'État par la remise en cause de son monopole de la violence légitime. Enfin, il sera pertinent d'envisager les dangers du glissement du concept de sécurité et d'évoquer les modalités de son encadrement.

## Chapitre préliminaire

### Présentation de la démarche empirique et de l'objet d'étude

L'objectif de ce chapitre préliminaire est d'introduire la démarche empirique qui a permis de mener à bien cette étude sur les compagnies de sécurité privées sud-africaines. Le travail de terrain, la récolte des données et la constitution d'un appareillage théorique d'interprétation solide à travers la bibliographie sont particulièrement importants pour comprendre le contexte d'élaboration de ce mémoire et en saisir tous les enjeux voire les limites. Ensuite une brève présentation des cinq compagnies étudiées permettra au lecteur de se familiariser avec ces organismes dont il est plus spécifiquement question tout au long de ce mémoire.

#### Section 1 – Méthodologie et démarche empirique

Ce travail est né d'un séjour d'un an à Johannesburg en Afrique du Sud et s'inscrit dans la démarche du programme scientifique « Privatisation de la sécurité dans les villes d'Afrique sub-saharienne. Dynamiques urbaines et nouvelles formes de gouvernance (Le Cap, Durban, Ibadan, Johannesburg, Kano, Lagos, Nairobi, Maputo, Windhoek) » développé et financé par les Instituts Français en Afrique (IFRA) du Nigeria et du Kenya et l'Institut Français d'Afrique du Sud (IFAS). Sur place, il a donc été possible de rencontrer les acteurs clefs de la sécurité privée à Johannesburg<sup>52</sup> et d'observer la réalité des pratiques de sécurité. Une vingtaine d'entretiens ont été réalisés ainsi que de nombreuses discussions informelles avec les protagonistes de la sécurité mais aussi les habitants et toutes les personnes concernées par la sécurité en Afrique du Sud.

Tout d'abord la rencontre avec deux chercheurs sud-africains spécialistes de la sécurité a permis d'évaluer la faisabilité du projet puis d'envisager avec eux les pistes les plus pertinentes à explorer. La privatisation de la sécurité est particulièrement usitée dans les milieux scientifiques en RSA mais la question des compagnies n'est pas celle qui a le plus retenu l'attention des chercheurs qui se sont davantage focalisés sur le *community policing*, le *vigilantism*, etc.

---

52 Cf. annexe 1, « liste des entretiens ».

La base empirique de ce travail a donc été principalement constituée autour d'entretiens avec des employés des compagnies mais aussi des observations participantes, des expériences de sécurité/insécurité dans la vie quotidienne tout au long de cette année passée en Afrique du Sud.

Il a été choisi de rencontrer cinq compagnies :

- les deux leaders du marché sud-africain, des multinationales d'origine britannique : ADT et Chubb,
- une petite entreprise familiale qui opère sur deux quartiers : Meldene Armed Response (MAR),
- une compagnie issue d'un groupe de *vigilantism*, célèbre pour ses méthodes « traditionnelles » : Mapogo a Mathamaga,
- une compagnie d'envergure moyenne, implantée dans différents quartiers de Johannesburg et particulièrement impliquée dans les initiatives locales et les projets de sécurité type CPF (*community policing forum*) : SAS (*Special Armed Services*)

D'autres acteurs ont fourni de précieuses informations: un policier, le PSIRA, et une association de professionnels de la sécurité, la SAIDSA (South African Intruder Detection Services Association).

Sans construire nécessairement de typologie, ces cinq compagnies ont semblé pertinentes pour représenter le paysage de l'industrie de la sécurité. Il s'agissait d'approcher l'entreprise par l'intermédiaire d'un haut responsable puis de descendre dans la hiérarchie jusqu'à rencontrer les acteurs du terrain, c'est-à-dire les gardes. Bien que certains aient été très coopératifs, il convient ici de souligner les réticences et les nombreuses difficultés qui n'ont pas permis de mener à bien ce dessein – les questions de sécurité étant particulièrement sensibles en Afrique du Sud et les compagnies, notamment les plus importantes, craignent une mauvaise réputation. Les suspicions ont donc été diverses, quant à un lien avec les médias, quant au rapport avec la France et enfin quant à l'aspect « politique » de la discipline d'étude. Il a fallu sans cesse redoubler d'efforts et faire preuve de persévérance auprès de tous les contacts pour vaincre les réticences notamment en occultant la dimension politique de notre réflexion. Privilégier l'aspect économique fut beaucoup plus rassurant pour ces entrepreneurs. Des lettres officielles ont permis de prouver le sérieux de l'étude, apaisant les frilosités de certains. Les compagnies étaient approchées de manière spontanée et les premiers entretiens ont ensuite permis d'obtenir d'autres contacts, à l'intérieur des compagnies mais aussi d'une compagnie à l'autre. Cette technique a aussi été un moyen de vérifier les inter-



connaissances existantes au sein de l'industrie – entre homologues de compagnies d'envergure équivalente, entre compagnies et Police, etc. Ensuite il a été particulièrement difficile d'atteindre le niveau des gardes qui travaillent en rotation de douze heures – donc sont peu disponibles – et qui sont souvent réticents aux entretiens – crainte de l'enquêteur, crainte de l'employeur, etc. Cela s'explique aussi peut-être par les réserves des directeurs qui préfèrent donner eux-mêmes leur version, qui s'apparente d'ailleurs souvent à un discours institutionnel très lisse puisque paradoxalement il a été parfois moins difficile de rencontrer les directeurs les plus haut placés.

Tous les entretiens, effectués de manière semi-directive au sens de Combessie<sup>53</sup>, devaient permettre non seulement de rassembler des données factuelles sur l'activité de sécurité privée (modes opérationnels, types d'organisations, protocoles, chiffres, etc.), mais aussi d'appréhender les discours des acteurs dans l'optique de percevoir l'articulation des paroles de légitimation avec celles de l'action, c'est-à-dire confronter les discours et les pratiques.

Ensuite, il convient de mentionner la difficulté d'accéder aux chiffres concernant l'industrie de la sécurité privée : plus particulièrement, les chiffres d'affaires et le nombre de clients sont soigneusement dissimulés par tous (entreprises, professionnels de la finance, services des revenus de l'État, etc.). En outre, les statistiques sur le sujet sont peu nombreuses, difficiles d'accès et leur fiabilité pose problème. En conséquence, la plupart des chiffres utilisés dans ce mémoire ont été fournis par le PSIRA. Ces données sont parmi les plus récentes et certainement les plus exactes que l'on puisse trouver. Cependant, le directeur national du PSIRA a reconnu une certaine approximation de ces statistiques : « *Nous faisons confiance aux chiffres fournis par les industriels... ils ne nous informent pas toujours [...] mais au bout du compte, c'est à peu près ça* »<sup>54</sup>.

Concernant la bibliographie, des articles scientifiques et des monographies ont pu être récoltés sur place (échanges avec les chercheurs, bibliothèques universitaires locales) sur les thèmes spécifiques de la sécurité privée et du maintien de l'ordre en Afrique du Sud. Par la suite, en France, les travaux européens et américains ont été précieux pour cerner les enjeux globaux du sujet sur les thématiques de sécurité/insécurité, maintien de l'ordre, etc. L'articulation des différentes réflexions sur la privatisation de la sécurité a ensuite permis d'affiner la problématique directrice de notre réflexion et de mettre en évidence les particularités sud-africaines du processus de privatisation de la sécurité.

---

53 Combessie (Jean-Claude), 1996, *La Méthode en sociologie*, La Découverte, « Repères », p. 25-28.

54 Entretien avec le directeur national du PSIRA (01/06/2005).

Il convient enfin de mentionner un souci constant d'objectiver le champ de l'étude, en tentant de dépasser les préjugés et en évitant les écueils d'un comparatisme inapproprié. Étudier la sécurité privée en Afrique du Sud revient donc à percevoir les spécificités locales d'un phénomène d'ampleur mondiale dans le contexte particulier de la période post-apartheid. Alors pour tenter de s'inscrire dans l'esprit qui anime les recherches actuelles en Afrique du Sud, ce mémoire relève de la volonté de « *découvrir ou approfondir les enjeux qui structurent les processus de changement à l'œuvre dans cette jeune démocratie dont la complexité croissante, due à la gestion d'un lourd héritage historique et à l'invention simultanée de chemins inédits, peut être déconcertante mais doit pourtant faire l'objet d'une attention constante* »<sup>55</sup>.

## **Section 2 – Profils d'entreprises et discours d'organisations**

L'industrie du service d'*armed response* comprend des compagnies très différentes de par leur taille, les types de services, etc. Il semble intéressant avant d'appréhender le cœur de la réflexion de ce mémoire de présenter les compagnies étudiées de manière plus détaillée. Cela permettra ensuite d'entrer directement dans l'analyse. Les entretiens effectués avec les différents membres et les visites des locaux des compagnies étudiées sont à la base de cette réflexion sur les rhétoriques et les représentations qui sont avancées par les acteurs concrets de la sécurité privée. Il s'agit ainsi, de tenter d'éviter le piège d'une étude de marché qui chercherait à « découvrir » la meilleure compagnie et plutôt de tenter de prendre du recul par rapport aux données factuelles caractérisant les compagnies étudiées sans pour autant les éluder ce qui porterait atteinte à l'intelligibilité de la réflexion. Finalement, il s'agit de poser un cadre avant d'ouvrir l'analyse. Cela vise à permettre d'éviter de s'enfermer à l'intérieur des objets sur lesquels on réfléchit (les compagnies), ce qui risquerait de faire perdre tout esprit critique et analytique, piège dans lequel Irish tombe lorsqu'elle observe Sentry Security, malgré les apports certains de son étude<sup>56</sup>. Le piège est grand en effet, en face des directeurs marketing et des professionnels de la sécurité de façon générale, de s'abandonner à une

---

55 Guillaume (Philippe), Pėjout (Nicolas), Wa Kabwe-Segatti (Aurelia), 2004, « De la banalisation des bilans », in Guillaume (Philippe), Pėjout (Nicolas), Wa Kabwe-Segatti (Aurelia) (dir.), [2004], p. 11.

56 Irish (Jenny), 2000, « *The Business of Private Policing in South Africa : Sentry Security and the Armed Response Sector* », in Davis (Robert), Dadush (Sarah), et al., *The Public Accountability of Private Police. Lessons from New-York, Johannesburg and Mexico City, Vera Institute of Justice*, p. 21-33.

logique de fascination pour telle ou telle compagnie...

### *I – Mapogo a Mathamaga : « The African way »*<sup>57</sup>

Mapogo a Mathamaga est un groupe dit de « *vigilantism* »<sup>58</sup>. Ce terme reste difficile à définir et controversé mais on peut considérer que c'est un groupe qui se charge de l'ordre dans une communauté par sa vigilance, il peut aussi organiser une justice pour faire appliquer les lois mais il ne s'agit pas d'un système juridique, ce sont plutôt des sages qui veillent au respect des traditions. Le groupe a été fondé en 1996 dans le Limpopo (province du nord de l'Afrique du Sud, majoritairement rurale). Son nom se traduit approximativement par « Si tu es un léopard, je serai un tigre ». Les activités de cette cellule ont fait couler beaucoup d'encre chez les journalistes comme chez les universitaires concernant ses méthodes violentes : « *the African way* ». Les leaders du groupe n'hésitent pas à s'en revendiquer même depuis que Mapogo a Mathamaga a commencé ses activités en zones urbaines et s'est transformé en organisation lucrative. L'originalité de Mapogo est de proposer une « *citoyenneté alternative* »<sup>59</sup> basée sur le pouvoir patriarcal et le privilège d'après Oomen. Le fondateur du groupe en appelle alors à davantage de coopération et d'engagement dans la communauté pour stopper le crime, il s'agit donc pour chacun des membres de se sentir responsable de ses enfants mais aussi responsable pour et vis-à-vis des autres membres de la communauté. Le message s'appuie sur des principes primaires de culpabilité : « *Si vous avez peur de dénoncer un criminel que vous avez vu, vous ouvrez la voie de l'expansion du crime. Si vous achetez des biens volés, vous êtes complices* » ou encore « *Pas de crime, pas de larmes. Pas de crime pas de pauvreté* »<sup>60</sup>

Le fondateur du groupe qui explique comment Mapogo a Mathamaga est venu s'implanter en ville et commercialiser ses services. De même, le site web de la compagnie expose de manière très explicite que Mapogo a Mathamaga a été établi par des gens qui n'étaient pas satisfaits des services de la Police sud-africaine<sup>61</sup>. La popularité du groupe s'est

---

57 « La manière africaine ».

58 « Le *Vigilantism* apparaît quand un ordre établi est perçu comme menacé par des transgressions (ou transgression potentielles) des normes institutionnelles. Le *Vigilantism*, en d'autres mots, c'est une réaction à une déviance réelle ou perçue. Ceci permet de la distinguer d'un simple « établissement de la violence »

Johnston (Les), 1996, « *What is Vigilantism?* », *British Journal of Criminology*, n° 36, p. 29 cité in Nina (Daniel), 2000, « *Dirty Harry is back : Vigilantism in South Africa – The (re)emergence of "good" and "bad" community* », *African Security Review*, vol. 9, n° 1.

59 « *Alternative citizenship* », selon Oomen (Barbara), 2004, « *Vigilantism or Alternative Citizenship? The Rise of Mapogo a Mathamaga* », *African Studies*, n° 63.

60 « *No crime, no cry. No crime, no poverty!!* »

61 « *The African Way* » : [www.mapogo.co.za](http://www.mapogo.co.za).

répandue dans toutes les franges de la société par son incroyable succès. Une réussite qui serait due à cette fameuse « manière africaine »...

*« Les affaires criminelles sont prises en charge par nos agents de la "manière africaine". Les gens qui sont trouvés en possession des biens de nos clients n'ont pas le luxe d'un long procès où ils sont innocentés sur des aspects techniques. Ils seront immédiatement traités de la façon traditionnelle jusqu'à devenir des citoyens exemplaires servant à part entière dans notre communauté. »<sup>62</sup>*

L'aspect traditionnel est récurrent dans la rhétorique de Mapogo a Mathamaga et il semble que ce soit bel et bien le fondement de la popularité de cette compagnie qui se considère comme « différente ». Mapogo ne fonctionne pas exactement comme une compagnie d'*armed response* : « nous n'utilisons pas les alarmes » explique le fondateur. Alors comment cette compagnie fonctionne-t-elle ? La précision, c'est le directeur de l'agence de Diepsloot qui la donne :

*« Nous ne sommes pas bons pour les réponses. Nous sommes bons pour les investigations. Notre point fort c'est que nous avons grandi dans les townships. Ce n'est pas pour le business, c'est pour la communauté. Les criminels apparaissent parce que les gens ont peur de donner des informations. Notre rôle c'est de forcer les criminels à ne pas s'installer. Si vous attrapez quelqu'un, vous avez besoin d'enquêter et de donner des preuves à la Police. Partout nous travaillons ensemble [avec la Police] et après on commence les investigations pendant qu'ils vérifient les alarmes. »<sup>63</sup>*

Le propos est quelque peu décousu et empreint de références implicites. Mais il confirme que l'activité de Mapogo repose davantage sur la recherche des coupables. Cette recherche est basée, à Diepsloot en tout cas, sur les réseaux sociaux du township qui permettent d'« attraper les criminels ». Il semble que paradoxalement le concept soit vendeur d'après le fondateur : « Les gens nous aime bien à cause de notre réputation. Les criminels ont peur. Les gens viennent nous chercher pour que nous enquêtions. » Dans la même optique, le fondateur affirme : « Il n'y a que les criminels qui nous voient comme leur ennemi. » Dans le township de Diepsloot, trente « employés » et quelques « gardes » sont au service directeur de l'antenne locale dans son activité de lutte contre la criminalité sur des modes plutôt informels. Le bureau de ce chef local c'est une table, deux chaises : pas de dossiers, pas d'ordinateur, aucune trace de structure organisationnelle. Il a certainement moins de 30 ans, il est loin de la figure sociale du manager. Son outil de travail : le téléphone

---

62 Entretien avec le fondateur de Mapogo a Mathamaga mené avec Claire Bénit le 24/05/2005 au siège de la compagnie à Prétoria.

63 Entretien avec le directeur de l'agence de Diepsloot (township du nord-est de Johannesburg) le 5/05/2005.

portable, il en a deux. Son carnet d'adresse est sa principale ressource. C'est donc bien le réseau social qui est à la base de tout.

Le fondateur du groupe veut « offrir une moralité différente du discours néo-libéral constitutionnaliste ». Cet orateur qui déroule un discours clef en main a tous les atouts d'un leader charismatique sachant manier les mots. Mapogo lui a permis de devenir un riche *business man*, il en est président à vie. La marque de son groupe a été construite et mise en valeur intelligemment. L'action de la compagnie repose aussi sur des conceptions très particulières de la criminalité, de la loi, etc.

*« Je suis l'homme qui est venu avec la solution au crime, et c'est la bonne solution. Si vous cherchez une solution, il faut faire attention... C'est le cas avec le crime. Nous regardons d'abord les gens, qui ils sont, quel âge ils ont, quelles sont leurs raisons, etc. Le manque de travail n'est pas la réponse. Ils sont toujours sous un contrôle parental, ils sont toujours nourris par leurs parents. Ce ne sont pas des gens qui cherchent du travail. Alors pourquoi ? Moi je crois que les gens font ça par amour de le faire. C'est un travail de type luxueux. Ils deviennent riches à partir de rien. Bon, mais ils font ça et après ils meurent très tôt. Profiter de l'argent pour lequel vous n'avez jamais travaillé, c'est une fierté [...] Alors la vraie question c'est : est-ce que nos lois sont assez strictes pour stopper le crime ? Est-ce qu'on peut rester en sécurité en Afrique du Sud? Enfermer un homme en prison, c'est vraiment une punition d'après vous ? En fait vous sauvez sa vie ! Il va profiter de la nourriture et il va rester assis toute la journée. Ces gens-là ne ressentent aucune douleur ni aucune peine ! [...] La bonne solution c'est Mapogo, l'efficacité des méthodes de travail... Vous pensez à ce qu'ils peuvent vous faire... Nous les arrêtons et nous les amenons à la Police avec les objets volés. Vous savez, les méthodes occidentales, c'est pour la démocratie. L'Afrique ce n'est pas la démocratie et nous, nous ne sommes pas une compagnie démocratique. La démocratie c'est mendier, et nous, nous ne mendions pas ! »<sup>64</sup>*

Le fondateur du groupe exprime ici toute sa vision qui se fonde sur l'exaspération et l'expérience du crime qu'ont pu vivre les membres de son groupe face à l'incapacité de la Police à s'en occuper. Les méthodes radicales et violentes du groupe ont contribué à sa popularité mais aujourd'hui le groupe lui-même connaît des difficultés avec la Justice nationale. Le fondateur du groupe nous a indiqué qu'il était en fait en liberté conditionnelle et qu'un procès était en cours à l'encontre de la compagnie le mettant en cause.

## **II – Meldene Armed Response : la proximité**

---

64 Entretien avec le fondateur de Mapogo a Mathamaga mené avec Claire Bénit le 24/05/2005 au siège de la compagnie à Pretoria.

Meldene Armed Response (MAR) a été créée en 2001 par un résident du quartier de Westdene. Selon lui, à cette époque, le marché était en expansion, donc il a décidé de lancer sa propre entreprise. Le concept de MAR est particulier en ce sens que la compagnie n'intervient que sur un espace géographique restreint. À l'origine c'était seulement Melville et Westdene – d'où le nom de la compagnie. Puis avec l'extension de son activité, quelques quartiers voisins sont aujourd'hui couverts. L'esprit qui anime cette compagnie de sécurité se résume par la proximité avec les clients et donc une forte présence sur le terrain. Le directeur prétend connaître la plupart de ses huit cents clients par leur nom et leur adresse. MAR est donc très proche de sa clientèle et s'inscrit dans une volonté de devenir un acteur du quartier à part entière en s'impliquant dans des projets locaux comme le nettoyage d'un lac par exemple où l'entreprise fournit un service de sécurité à titre gratuit.

MAR est de taille réduite par comparaison de certains géants de l'industrie sud-africaine de sécurité, elle ne s'est doté que de capacités minimales en termes technologiques et opérationnels mais l'implication personnelle de tous ses agents dans un effort pour le quartier constitue son meilleur atout dans les quartiers couverts. Ainsi de nombreuses lettres de remerciements lui sont adressées pour sa bienveillance quotidienne. La compagnie joue la carte du « *community policing* » s'appuyant sur l'ambiguïté du terme mais reflétant l'image d'une bonne compagnie au service du quartier. MAR est aussi investie dans une collaboration étroite avec la Police et plus particulièrement le commissariat de rattachement du secteur à Sophiatown. Un entretien avec un policier qui travaille régulièrement avec la compagnie a confirmé les aspects positifs de cette coopération. L'image quelque peu idyllique de cet « ange gardien » de secteur de Westdene et Melville semble très efficace pour la compagnie qui a pourtant affaire à un secteur où la criminalité est particulièrement élevée en raison de la présence de lieux de commerce, de restauration et de distraction qui génèrent une circulation importante notamment la nuit et des comportements déviants (alcool, drogue, etc.). L'effet de la proximité relationnelle est aussi ressentie par les gardes qui se satisfont d'une compagnie qui « *prend soin de nous et ne nous considèrent pas comme un numéro parmi d'autres...* »<sup>65</sup>.

### III – SAS : entre technologies de la sécurité et initiatives sécuritaires

SAS (Special Armed Response) a été créée à la fin des années 1990 et ses dirigeants actuels ont tous un important bagage dans l'industrie de la sécurité. La compagnie est très

---

65 Entretien avec deux gardes de MAR (25/05/2005).

hiérarchisées et structurée avec un directoire composé de quatre directeurs (général, marketing, opérationnel et financier). Le siège et les deux antennes sont répartis au cœur des différents secteurs d'action qui sont dirigés par les directeurs opérationnels de secteurs qui animent des équipes de gardes « fixes » et de gardes en patrouilles d'intervention.

Si l'on peut résumer l'esprit de travail de cette compagnie, il est possible de dire que SAS s'attache à travailler selon les caractéristiques des quartiers et pour cela opère un découpage par zone très précis. La compagnie essaie de coopérer le plus possible avec tous les acteurs des secteurs où elle intervient, que ce soit la Police, les résidents mais aussi les associations de résidents, les domestiques, etc. Cette présence importante sur le terrain et cette proximité avec la clientèle mais aussi la prise en compte globale d'un secteur font l'originalité de cette entreprise. Dans cette optique mais aussi dans une logique économique, SAS tente de concentrer sa clientèle dans chaque secteur où elle s'implante c'est-à-dire d'avoir le maximum de clients dans chaque aire géographique pour rentabiliser sa présence et son investissement matériel et symbolique.

#### ***IV – Chubb et ADT, les leaders du marché***

Chubb et ADT (American District Telegraph) sont deux multinationales britanniques qui appartiennent chacune à deux groupes américains, respectivement UTC (United Technologies Corporation) et Tyco. L'une comme l'autre sont implantées en Afrique du Sud comme « succursales » de groupes mondiaux dans le domaine de la sécurité. Leurs organisations se ressemblent et sont très influencées par les structures des groupes qui les englobent, une forte hiérarchisation et spécialisation des personnels en poste. L'importance de ces organisations les placent parmi les entreprises les plus importantes d'Afrique du Sud avec de cinq mille à dix mille employés.

L'une comme l'autre sont très spécialisées et bénéficient de transferts de technologies et des savoir-faire de leur Groupe exploités ailleurs. En ce sens, ces deux compagnies, qui sont les « géants » reconnus de la sécurité privée en Afrique du Sud, offrent des systèmes de pointe très professionnels. Elles sont toutes deux reconnues et renommées à travers le monde avec une force de frappe économique et financière importante qui leur permet de monopoliser le marché.

## Première partie

### La mise en danger de la sécurité par le contrat marchand

Traditionnellement, la science politique considère la sécurité comme « *un bien public gratuit à destination de tous sous contrôle exclusif de l'administration* »<sup>66</sup>. Cette définition contient intrinsèquement une opposition entre la logique publique et la logique du marché. Dans la perspective du marché, la sécurité est alors « *un bien que les entreprises vendent, un bien comme les autres que l'on peut se procurer en fonction de ses moyens.* »

La sécurité est aussi appréhendée comme un bien public en économie. Pour comprendre les implications de cette acception de « bien public », reprenons la définition de Guerrien. Il spécifie que c'est « *un bien dont l'utilisation (pour la consommation ou pour la production) peut être faite simultanément par plusieurs agents économiques, sans que ses caractéristiques soient affectées* »<sup>67</sup>. L'économiste poursuit en expliquant que les biens collectifs sont des services qui sont non marchands c'est-à-dire qu'il n'est pas possible d'opérer de distinctions entre les utilisateurs.

La sécurité publique est citée, parmi d'autres. Ainsi la consommation par quelqu'un d'un tel bien ne réduit pas la possibilité de consommation de celui-ci par d'autres. Les « biens publics » se distinguent donc des « biens privés » par le fait que leur utilisation n'est pas exclusive mais aussi par le fait qu'ils doivent être offerts en quantité identique à l'ensemble des consommateurs concernés<sup>68</sup>. Graham et Marvin font par ailleurs une typologie éclairante sur l'urbanisme en réseau<sup>69</sup>. Il convient de distinguer « bien public » est plus qu'un « bien collectif » qui n'est pas forcément accessible à tous même si plusieurs personnes peuvent l'utiliser. Ensuite tout bien public n'est pas inépuisable – comme par exemple une piscine municipale qui a une capacité d'accueil limitée – mais la sécurité fait partie des biens qui, comme l'air que l'on respire, sont intarissables. Une autre caractéristique de la sécurité publique est « l'obligation d'usage » : les citoyens ne peuvent se soustraire à l'utilisation des services de police ou de justice qui sont rendus pour le bien-être de tous. Dès lors, la question essentielle du financement est soulevée concernant cette catégorie de biens collectifs purs. Dans une perspective économique, il semble que seul soit possible un financement par l'impôt

---

66 Roché (Sebastian), [1998], p. 168.

67 Guerrien (Bernard), 2002, *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte & Syros, p. 47-48.

68 Varian (Hal), 2003, *Introduction à la microéconomie*, De Boeck Editions, p. 697-722.

69 Graham (Stephen), Marvin (Simon), 2001, *Splitering Urbanism. Networked Infrastructures, Technological Mobilities and the Urban Condition*, Routledge.



tant il est vrai que la difficulté de discerner l'intérêt de chacun empêche de concevoir un paiement individualisé<sup>70</sup>.

L'idée d'une marchandisation de la sécurité remet en cause ces postulats scientifiques concernant les caractéristiques du bien public sécurité. La marchandisation de la sécurité pose aussi la question du glissement du concept de sécurité. Quelle sécurité vend-on ? Et à qui ? Il est dès lors possible d'émettre l'hypothèse que les compagnies privées ne produisent pas de la sécurité au sens où on l'entend quand on évoque l'objectif de sécurité des activités policières. En effet, la mise sur le marché du bien sécurité en vue d'en faire un « bien comme les autres » opère une transformation certainement dangereuse pour la sécurité en elle-même. C'est la nature même de cette activité étatique que l'on considère comme un service public qui est remise en cause. Le service public relève de l'obligation des gouvernants de prendre en charge la solidarité et l'interdépendance sociale suivant les trois règles juridiques de la loi de Rolland : la continuité, l'égalité et la mutabilité. Produire et vendre de la sécurité selon des logiques économiques c'est renoncer à ces caractéristiques du service public et c'est donc quelque part renoncer à l'essence de la sécurité collective.

Dans cette première partie il convient donc d'appréhender la marchandisation de la sécurité à travers le prisme de l'économie. Considérer l'aspect économique de cette privatisation de la sécurité semblait important pour forger les outils d'analyse d'une étude sociologique et pour examiner l'objet d'étude de manière globale, dans toute sa complexité. Cet angle d'attaque permet aussi d'écartier les écueils d'une interprétation du réel étroite ou trop subjective.

---

70 Guerrien (Bernard), [2002], p. 47-48.

# Chapitre 1

## Les transformations de la sécurité

Pour évaluer les implications de la marchandisation de la sécurité, il convient d'envisager les modalités de la concurrence sur le marché mais aussi les conditions de distribution de cette sécurité conformément aux constats empiriques recueillis à Johannesburg. Globalement, cela vise à montrer comment la marchandisation de la sécurité fonctionne et ensuite à évaluer les impacts du processus. Cette réflexion permettra, finalement, d'examiner les spécificités du marché de la sécurité, ce qui semble important dans la mesure où ces compagnies organisent des activités uniques au monde. Nulle part ailleurs sur le globe la sécurité privée n'a atteint le stade des activités d'*armed response*, c'est-à-dire l'organisation de la protection et de la sécurité en lieu et place de la Police nationale.

Il convient donc de s'interroger sur les dangers de la marchandisation de la sécurité pour le maintien de l'ordre de manière générale et pour la sécurité en particulier. À la manière de Van Outrive, il semble pertinent de se poser la question : « La sécurité privée amène-t-elle de la sécurité pour la population ? »<sup>71</sup> En d'autres termes, cela revient à s'interroger sur la véritable nature du service rendu par les compagnies qui prétendent vendre de la sécurité.

### Section 1 – Les effets pervers de la concurrence sur le service de sécurité

La marchandisation de la sécurité c'est faire de la sécurité un bien comme les autres que l'on peut vendre et acheter. Un marché apparaît avec la confrontation des offres et des demandes existantes, confrontation qui crée une mise en concurrence. Cet affrontement crée une émulation stimulante au dire de tous les membres des compagnies que nous avons rencontrés. Mais si la concurrence est la rivalité d'intérêt provoquant une compétition entre plusieurs personnes, en particulier entre commerçants ou industriels qui tentent d'attirer à eux la clientèle par de meilleures conditions de prix et de qualité<sup>72</sup>, alors elle peut être un danger pour la sécurité.

---

71 Shapland (Joanna), Van Outrive (Lode) (dir.), [1999], p. 45-52.

72 Guerrien (Bernard), [2002], p. 85.

Le marché de la sécurité privée en Afrique du Sud est très concurrentiel : 781 compagnies sont enregistrées auprès du PSIRA dans la catégorie *armed response*<sup>73</sup>. Évaluer les conditions de la concurrence semble pertinent pour examiner les conditions de production et de distribution des services de sécurité privatisés et de comprendre les logiques qui animent ce marché particulier. L'absence de statistiques économiques officielles sur l'industrie de la sécurité privée amène à réfléchir avec les chiffres fournis par les compagnies elles-mêmes. Ce sont donc des indications parfois subjectives bien que globalement on peut penser que les entreprises sont les mieux à même de connaître et effectuer des mesures précises de leur activité dans un souci de performance.

Pour appréhender la concurrence sur le marché de la sécurité privée, une approche à travers le modèle de la concurrence pure et parfaite et celui des forces de la concurrence de Porter<sup>74</sup> va permettre de valider l'hypothèse d'une mise en danger de la sécurité à travers sa marchandisation. Ces modèles seront utilisés comme outils d'analyse du monde réel, sans avoir la naïveté de croire qu'ils représentent ou pourraient représenter la réalité, ce n'est pas l'objet du propos. Il s'agit seulement d'utiliser la théorie comme guide d'observation du marché de la sécurité.

La concurrence pure et parfaite modélise cinq hypothèses des caractéristiques de la compétition sur un marché. Trois hypothèses de pureté d'abord. L'atomicité, un très grand nombre d'agents économiques identiques participent à l'offre et à la demande du bien ; chacun d'entre eux a une taille négligeable par rapport à la dimension du marché. L'homogénéité du produit, toutes les entreprises d'un secteur produisent un même bien, présentant des caractéristiques identiques en tout lieu et en tout temps. La libre entrée et sortie du marché, il n'existe pas de barrières juridiques ou institutionnelles à l'entrée de nouveaux producteurs. Puis deux hypothèses de perfection. La parfaite transparence des marchés, tous les agents sont parfaitement informés concernant la qualité, la nature et le prix du produit. Enfin, la parfaite mobilité des facteurs de production, cette condition suppose que les facteurs de production se dirigent toujours vers les emplois où on en tire le meilleur parti.

Ensuite le modèle des forces de la concurrence de Porter permet aussi une analyse synthétique d'un marché pour comprendre le jeu concurrentiel et sa dynamique. Il distingue cinq forces : les entrants potentiels, les clients, les substituts, les fournisseurs et les concurrents du secteur. Chacune de ces hypothèses sera évaluée à la lumière de nos observations et des données récoltées sur le terrain et confrontée aux idéaux théoriques de la sécurité pour évaluer comment elle est mise en danger.

---

73 Source : PSIRA (avril 2005).

74 Porter (Michael), 1982, *Choix stratégiques et concurrence*, Economica, p. 4.

## I – L'impact sur l'objectif de sécurité du service

Tout d'abord, à la lumière des hypothèses de concurrence pure et parfaite qui sont l'atomicité des agents, les barrières à l'entrée sur le marché et la perfection de l'information, il sera intéressant de voir comment la marchandisation de la sécurité porte atteinte à l'objectif même de sécurité du service vendu par les compagnies d'*armed response*.

### A. Des acteurs insignifiants

Pour commencer, il convient de vérifier l'hypothèse de l'atomicité des agents sur le marché de la sécurité privée en Afrique du Sud. C'est un marché très concurrentiel dans la mesure où les entreprises sont très nombreuses, comme mentionné précédemment. Cependant, les deux entreprises rattachées à des groupes multinationaux sont leaders du marché : Chubb qui affiche environ 200 000 clients en Afrique du Sud et ADT qui compterait 260 000 clients de son côté<sup>75</sup>. La concurrence la plus féroce s'exerce entre ces deux organismes, chacune revendiquant être le plus important du pays.

Ces deux compagnies ont des forces économiques considérables : ce sont les deux seules qui sont présentes sur l'ensemble du territoire sud-africain (du moins dans les plus grandes villes). Il n'existe, apparemment, et contrairement à toute attente, aucune compagnie de souche sud-africaine qui ait cette couverture territoriale. Il semble que Mapogo a Mathamaga, soit la seule organisation présente sur deux provinces : le Limpopo (province rurale du Nord où le groupe a été fondé) et le Gauteng (la province de Pretoria et Johannesburg, très urbanisée où le groupe s'est transformé en compagnie)<sup>76</sup>. Les autres compagnies opèrent en majorité sur une échelle spatiale réduite et leur implantation se limite à une province, une ville, voire quelques quartiers. L'importance du nombre d'offres rend difficile l'implantation et le déploiement de l'activité d'*armed response*.

Côté clientèle, on peut difficilement contredire l'hypothèse d'atomicité des agents : chacun a une taille négligeable. Le nombre de particuliers pouvant payer les services d'une compagnie reste cependant réduit à l'échelle de la population nationale. Le prix mensuel d'un contrat de sécurité privée s'élève entre 200 et 500 ZAR (30 à 70 €), ce qui reste largement au-dessus des moyens d'une large frange de la population<sup>77</sup>. La protection des commerces et des

---

75 Entretien avec le directeur marketing et des ventes d'ADT en Afrique du Sud (20/05/2005).

76 Voir annexe 2, carte 1.

77 Rappelons que le salaire moyen en Afrique du Sud est de 5422 ZAR (750 €), les services de sécurité privée restent donc largement réservés aux riches dans la mesure où la majorité de la population n'a pas les moyens de payer. Source : *Statistics South Africa, 2005, Labour Force Survey* (<http://statssa.gov.za/publications>).

industries représente des parts de marché plus intéressantes<sup>78</sup>, même si cela reste plutôt infime sur l'ensemble de l'activité de la compagnie. Finalement, c'est plutôt la quantité de clients qui importe. Malgré tout les comportements des consommateurs sont influençables, ce qui laisse une faible marge d'erreur au fournisseur de service au risque de perdre des clients de façon massive.

L'atomicité des agents sur le marché de la sécurité privée est donc presque « parfaite ». Cependant, un tel constat soulève deux problèmes dans la mesure où le bien dont il est question est la sécurité. Tout d'abord, la multitude d'offres constitue une première mise en danger de la sécurité. Non seulement ces compagnies remettent en cause le monopole de la violence par l'État, puisqu'il ne le détient plus, mais en plus, leur grand nombre implique que ce monopole se délite. En d'autres termes, la violence n'est plus concentrée comme le droit exclusif d'une entité sociale mais se diffuse dans la société aux mains d'une myriade d'organisations. Certes, ces entreprises reçoivent une autorisation étatique, mais une multitude d'acteurs en possession de pouvoirs de violence semble un danger pour une action cohérente et réellement apaisante dans l'optique du maintien de l'ordre d'une société. Ce phénomène revêt d'autant plus d'acuité dans un environnement où l'insécurité est forte comme en Afrique du Sud. Si tous les acteurs de la sécurité privée disent que la concurrence est bonne pour le secteur, il semble plus pertinent de penser comme Van Outrive que la sécurité privée porte en elle cette contradiction fondamentale qu'elle n'apporte pas de solution à l'insécurité structurelle et que la prolifération des acteurs attise les sentiments de peur et de menace<sup>79</sup>. Ensuite, l'atomicité relative des clients potentiels – dans la mesure où tous les citoyens sud-africains ne peuvent accéder à ce type de service bien que la sécurité soit un bien public – est aussi un danger pour la sécurité. Les clients ne le restent que dans la mesure où ils paient la facture mensuelle. La contractualisation économique induit une double vulnérabilité. Le client, tout d'abord, est vulnérable dans la mesure où sa sécurité dépend de sa capacité de financement. Ensuite, les compagnies sont aussi vulnérables dans la mesure où la concurrence permet la volatilité de la clientèle qui fragilise l'organisme.

### B. Une barrière juridique efficace ?

Toutes les compagnies doivent être enregistrées auprès du PSIRA, est l'autorité de régulation de l'industrie de la sécurité privée, les agents de sécurité qu'elles embauchent aussi. Cette contrainte juridique impose un cadre d'action à l'industrie avec une certaine volonté éthique, néanmoins on peut s'interroger sur l'efficacité réelle du contrôle qu'elle exerce sur l'industrie sud-africaine de sécurité. Le processus qui a conduit à la formation de cette

---

78 Entretien avec le directeur des opérations pour ADT sur Johannesburg-Est (26/05/2005) : ce jour-là, il a décroché un contrat de 200 000 ZAR annuel (27 000 €) soit 2 250 ZAR mensuel (300 €).

79 Van Outrive (Lode), [1999], p. 45-52.

autorité, tel que l'explique Berg, ne procède pas d'une volonté d'encadrer un processus en marche mais de remédier à ses excès *a posteriori* puisque à ses débuts le *board* qui surveillait l'industrie était composé des industriels eux-mêmes<sup>80</sup>. Nombreux sont les chercheurs ayant travaillé sur la sécurité privée à faire le plaidoyer de structures de régulation et de contrôle. Ils insistent, à l'instar de Van Ostrive, sur le fait qu'en matière de sécurité *moins d'État* ne semble pas être indiqué, bien au contraire, d'où l'importance de l'implication dans la prise de décision publique et dans la supervision du fonctionnement de l'industrie de sécurité<sup>81</sup>.

En Afrique du Sud, le PSIRA fonctionne de la façon suivante. L'enregistrement auprès de l'autorité de régulation nationale nécessite de remplir certaines conditions prévues dans l'« Act no. 56 » de 2001. Un individu qui souhaite se faire habilitier comme agent de sécurité doit notamment être citoyen ou résident permanent en Afrique du Sud, être âgé de 18 ans au moins, avoir accompli les exigences d'entraînement prescrites pour l'enregistrement, ne pas avoir commis d'infractions criminelles ou délictueuses répréhensibles, être en pleine possession de ses capacités mentales, etc. et bien sûr, s'être acquitté de la taxe d'inscription de 84,58 ZAR (11 €) dont plus de 50 % ne sont pas remboursables. Le demandeur doit aussi faire certifier son attestation par la SAPS (notamment concernant d'éventuelles inculpations) et fournir toutes les preuves de ses déclarations (identité, résidence, entraînement...) ainsi que ses empreintes digitales<sup>82</sup>. L'entraînement exigé implique une formation spécialisée dans un centre, lui aussi habilité par le PSIRA : l'attestation des apprentissages de base coûte environ 350 ZAR (47 €), le test légal qui permet d'obtenir la licence pour 5 ans s'élève à 120 ZAR (16 €) et, enfin, un entraînement complet (théorie et pratique) vaut 750 ZAR (100 €)<sup>83</sup>. Le port d'arme de service fait aussi l'objet d'une certification spécifique.

Une compagnie qui souhaite commercialiser des services de sécurité doit aussi se faire enregistrer. Les employés de la compagnie doivent être certifiés par le PSIRA selon la procédure exposée précédemment. L'entreprise doit remplir des conditions d'infrastructures et de capacités suffisantes lui permettant de produire des services de sécurité, ces infrastructures et ces conditions sont l'objet d'une évaluation par l'autorité de régulation lors de la demande d'habilitation. La firme précise lors de sa demande son type d'organisation (propriétaire unique, partenariat, trust, etc.) et indique la nature des services de sécurité qu'elle prévoit d'offrir (gardiennage, protection personnelle, service de réaction/réponse, installations/équipements, serrurerie, etc.)<sup>84</sup>. L'enregistrement d'une compagnie coûte 4 560

---

80 Berg (Julie), [2003], p. 178-196.

81 Notamment les différentes contributions de l'ouvrage collectif Shapland (Joanna), Van Ostrive (Lode) (dir.), [1999].

82 PSIRA, 2004, *Legislation on the Regulation of the Private Security Industry*, p. 2-31.

83 Ce sont les tarifs pratiqués par le centre d'entraînement de SAS d'après le responsable du programme d'entraînement et de formation (entretien du 18/05/2005).

84 C'est par ce biais que le PSIRA tient des statistiques sur l'industrie de sécurité, statistiques qui sont donc

ZAR (612 €) dont la quasi-totalité n'est pas remboursable.

D'après le directeur national du PSIRA, cette législation permet au gouvernement de s'assurer que l'industrie de la sécurité privée agit dans l'intérêt de l'État, des gens mais aussi de l'industrie elle-même, elle permet aussi un service professionnel et d'éviter l'exploitation des travailleurs : actuellement toute personne ou tout service de sécurité doit être enregistré (individus ou compagnies)<sup>85</sup>. Le PSIRA procède à des inspections dans les compagnies, effectue un certain nombre de vérifications et assigne des amendes qui s'élèvent jusqu'à plusieurs milliers de rands ou une annulation de l'enregistrement.

Ensuite, pour maintenir cette autorisation d'exercice de service de sécurité, la compagnie doit payer chaque mois un forfait pour la société et chacun des agents qu'elle emploie. Il existe donc des coûts pour s'installer et fonctionner comme compagnie prestataire de services qui sont autant de barrières à l'entrée sur le marché. Ces dépenses sont monétaires, par les cotisations à verser au PSIRA<sup>86</sup> mais aussi non monétaires dans les obligations à remplir. En ce sens on peut dire que ce sont des coûts de transaction puisque ce sont des coûts provoqués par toutes les procédures ou opérations qui rendent possibles des échanges selon la définition de Guerrien<sup>87</sup>.

Malgré les intentions affichées de protéger l'industrie de la sécurité privée, les contraintes imposées ne sont pas réellement de nature à garantir les services de sécurité offerts. Sélectionner les individus qui participent à l'industrie – que ce soit comme agent ou comme entrepreneur – par rapport à leur passif criminel et à une formation de base n'atteste pas de leurs intentions en s'investissant dans la sécurité privée. Ce procédé ne permet pas d'assurer un service qui ait pour objectif la sécurité des clients. D'abord du côté des entrepreneurs, parce que le marché est réputé rentable et que les perspectives de bénéfices rapides peuvent attirer des individus qui ne sont pas intéressés par la sécurité mais par le profit. Ceux-ci sont particulièrement stigmatisés par les professionnels eux-mêmes qui les désignent comme *fly-by-night* (« qui s'envole la nuit »). Peu scrupuleux, ces investisseurs n'auraient pas le souci déontologique d'un service de sécurité qui nécessite des investissements importants en matière d'équipements et d'organisation technique. Dans cette optique 180 compagnies, certainement les plus importantes et les plus concernées par des standards de sécurité se sont réunies pour former une association de professionnels : la SAIDSA (South African Intruder Detection Services Association). Ses membres se sont

---

contestables dans la mesure où il ne s'agit que des intentions des compagnies lors de leur demande d'habilitation. Certaines compagnies peuvent envisager diverses activités puis ne pas toutes les réaliser ensuite. Il semble que les contrôles effectués par l'autorité ne sont pas de nature à corriger ces statistiques.

85 Entretien avec le directeur national du PSIRA (01/06/2005).

86 285 ZAR (36 €) pour la compagnie plus 0,80 ZAR (0,10 €) par officier de sécurité habilité et 7,98 ZAR (1 €) sont déduits du salaire de chaque officier de sécurité habilité pour être reversés au PSIRA.

87 Guerrien (Bernard), [2002], p. 123-124.

accordés sur des standards qualitatifs et techniques, supérieurs aux exigences du PSIRA, qui soient une réelle garantie pour améliorer la sécurité des clients<sup>88</sup>. Ensuite, du côté des agents de sécurité, les perspectives professionnelles ne sont pas des plus encourageantes : plus d'un agent sur deux qui est habilité n'a pas d'emploi stable dans une compagnie<sup>89</sup>, le salaire moyen s'élève à 2 000 ZAR (260 €)<sup>90</sup>, etc. Les motivations des personnels employés par les compagnies seraient alors probablement souvent éloignées de la sécurité.

Finalement, les moyens du PSIRA ne semblent pas permettre à l'autorité d'effectuer des contrôles systématiques et réguliers des compagnies en activité et les standards opérationnels ne sont pas suffisamment contraignants pour assurer que le service rendu ait pour objectif la sécurité des clients. Cette barrière juridique opère une sélection incontestable mais certainement encore trop insuffisante.

### C. Privatiser la confiance

En matière de sécurité la circulation de l'information est importante pour permettre aux défenseurs de l'ordre d'agir pour le bien-être de tous dans l'optique d'une sécurité publique. Avec la privatisation de la sécurité ce postulat est remis en cause puisque l'information fait l'objet de concurrence dans son appropriation. L'information parfaite sur les produits et les prix est illusoire en théorie économique et l'est d'autant plus sur le marché de la sécurité. Il y a donc une asymétrie d'information dans la relation entre la compagnie et ses clients puisqu'elle détient plus d'indications qu'eux selon la définition de Guerrien<sup>91</sup> : l'asymétrie d'information est au cœur des modèles, où le mandataire fournit une prestation au mandant tout en connaissant mieux la situation que lui. Cela correspond bien à la relation entre les compagnies d'*armed response* et leurs clients d'après nos observations.

L'asymétrie d'information crée un risque moral. D'après Guerrien, c'est l'expression utilisée par les compagnies d'assurances pour désigner le « risque » qu'elles encourent lorsqu'elles passent un contrat avec quelqu'un, du fait de l'existence même du contrat ; en effet, l'assuré, qui sait qu'il peut être indemnisé, va relâcher sa vigilance ; il peut même aller jusqu'à provoquer délibérément l'événement contre lequel il est assuré. Ensuite le terme moral est entendu comme lorsque l'on dit d'une personne qu'elle est engagée « moralement » à faire quelque chose ou à respecter la parole donnée. Dans les années soixante-dix, avec la théorie des contrats, les théoriciens néoclassiques ont repris la notion de risque moral pour l'ensemble des relations mandant-mandataire ou prêteur-emprunteur. De façon générale, il y a risque

---

88 Entretien avec la secrétaire de la SAIDSA (13/06/2005).

89 Shaw (Mark), [2001], p. 208-209.

90 Entretien avec deux gardes chez Melene Armed Response (25/05/2005).

91 Guerrien (Bernard), [2002], p. 35-36.



moral lorsqu'une des parties d'un contrat peut agir de façon à léser l'autre partie soit parce que celle-là est moins bien informée que celle-ci soit parce que le contrat est incomplet. Dans le cas des compagnies de sécurité privée étudiées, le risque moral existe des deux côtés :

- du côté de la compagnie parce qu'elle est mieux informée que le client sur les risques qu'il encourt en termes de criminalité et de violence selon son quartier de résidence et que l'organisation connaît – en principe – ses propres capacités de service, son temps de réponse notamment ;
- du côté du client parce qu'il est propriétaire et responsable des équipements qui activent l'intervention de la compagnie et que par un mauvais entretien ou une utilisation abusive il peut devenir une « bête noire » pour la compagnie.

Ces deux comportements sont source d'inefficience au sens de Pareto dans la mesure où ils peuvent empêcher la réalisation de transactions mutuellement avantageuses (la partie qui subit le risque « se méfie trop » de l'autre qui est pourtant prête à ne pas profiter de la situation)<sup>92</sup> : en l'occurrence les clients sont dubitatifs sur les performances des compagnies qui doivent redoubler d'effort pour prouver leur bonne volonté. Ensuite, l'abus du système de sécurité entraîne un gaspillage des ressources et la surveillance de ces comportements abusifs est coûteuse : les fausses alarmes constituent l'exemple même de l'inefficience de l'industrie de la sécurité privée. Le directeur opérationnel de Johannesburg-Sud-Ouest pour Chubb chiffre à 99 % les fausses alarmes dans l'ensemble des réactions sur son secteur<sup>93</sup>. Les chiffres sont à peu près similaires dans les autres entreprises. Les professionnels l'expliquent soit par un mauvais entretien des équipements (aspect sur lequel la compagnie peut intervenir) soit par une utilisation abusive des clients.

Ainsi, l'asymétrie d'information dans l'industrie de la sécurité privée donne lieu à des contre-performances importantes qui mènent le plus souvent à la méfiance des deux parties. Cette méfiance n'est pas de nature à créer un environnement sûr et donc à pouvoir produire de la sécurité au sens large. Au contraire, l'asymétrie d'information crée de nouveaux facteurs d'insécurité. L'objectif de sécurité dans la relation entre les compagnies et leurs clients est donc largement terni par ces asymétries d'information qui ne sont pas favorables, *a priori*, à un rapport de confiance. Les compagnies, bien plus que les clients, doivent redoubler d'effort pour endiguer cette appréhension.

Cette appréhension n'existe pas quand il s'agit de sécurité publique puisque l'État est alors le seul moyen pour garantir la sécurité des personnes et des biens d'après Castel. Le

---

92 Guerrien (Bernard), [2002], p. 265-266.

93 Entretien du 27/05/2005.

Léviathan, comme le nomme Hobbes, en mobilisant les moyens nécessaires pour gouverner les hommes, c'est-à-dire en monopolisant tous les pouvoirs politiques, libère les individus de la peur et leur permet d'exister librement. Cependant, la protection n'est pas naturelle : c'est une situation construite puisque l'insécurité est une péripétie qui advient de manière plus ou moins accidentelle. La construction des protections illustre les coûts du « vivre ensemble » dans la mesure où les intérêts ne s'harmonisent pas *a priori*. C'est dans cette optique que se forment les sociétés. Le pacte social, qui est au fondement de l'union des hommes les incite à se soumettre à un gouvernement en échange de sa protection selon Locke dans son *Second Traité du gouvernement civil*<sup>94</sup>. Ces garanties ne sont pas toujours assurées par le contrat marchand qui lie une compagnie avec ses clients et non pas avec un groupe indifféremment constitué sur un territoire donné. En effet, la privatisation de la sécurité implique que le service de sécurité soit individuel et non plus collectif. L'objectif de sécurité d'une compagnie est donc différent de celui d'un État pour toutes ces raisons. Il convient maintenant d'examiner l'impact de la marchandisation de la sécurité sur le service rendu.

## ***II. L'impact sur la qualité du service de sécurité***

Il semble intéressant d'essayer de comprendre comment la mise sur le marché de la sécurité transforme le service rendu. Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite de la circulation des facteurs de production et de l'homogénéité des produits ainsi que le modèle des forces de la concurrence de Porter vont permettre de déterminer dans quelle mesure les caractéristiques de la concurrence nuisent au service de sécurité.

### **A. De l'importance des équipements**

Il s'agit d'évoquer ici l'hypothèse de la circulation et la localisation des facteurs de production. Offrir un service de sécurité sur un marché concurrentiel implique une course à la qualité du service pour capter le maximum de clients. L'organisation du service tel qu'il est fourni par les compagnies d'*armed response* nécessite un équipement important et onéreux. Les compagnies n'investissent que dans la perspective d'un rendement minimal. Il est aisé de se procurer les équipements nécessaires, des systèmes radio aux véhicules de réaction en passant par les gilets pare-balles, mais le coût financier d'un tel arsenal technique est lourd. Si certaines compagnies se permettent l'économie de tel ou tel équipement, il y a un risque d'affecter la qualité du service ou de créer un danger important, l'objet même de l'activité des

---

94 Ces pistes de réflexion sont évoquées dans Castel (Robert), [2003].

compagnies, la sécurité, devrait écarter certaines restrictions budgétaires ou certaines économies puisque ces activités mettent en jeu des vies. C'est notamment le cas concernant les gilets pare-balles qui sont indispensables pour protéger la vie des agents (évoqué par des agents chez Chubb) ou encore aux équipements de communication nécessaire aux interventions (constaté chez Meldene Armed Response).

En outre, l'organisation du service, en réseau, implique qu'il n'est pas possible d'y accéder partout. La plupart des compagnies fonctionnent par zones opérationnelles – elles opèrent un découpage géographique de leur espace d'intervention. À chaque zone est affectée une patrouille constituée d'une équipe et d'un ou plusieurs véhicules. Autrement dit, s'installer dans un nouveau quartier nécessite un investissement important puisqu'il faut y affecter une équipe et au moins un véhicule. Une équipe se décompose en deux rotations de plusieurs gardes qui se relaient chaque douze heures. Dans toutes les compagnies étudiées, les gardes envoyés en patrouille sont entraînés et formés régulièrement et sont munis d'une arme. Cela montre que de fortes contraintes de coûts pèsent sur ces décisions stratégiques d'implantation.

Prenons l'exemple de SAS, une compagnie présente sur quelques quartiers des banlieues nord de Johannesburg qui cherche à développer son activité vers Melville qui se trouve plus proche du centre-ville. Le directeur marketing et responsable des relations publiques de la compagnie explique : « *Il faut un nombre de clients par voiture – 150 dans les petites zones. Il faut concentrer notre clientèle pour être sûr que chaque véhicule ne circule pas trop. Chaque véhicule coûte 50 000 rands [6700 €] par mois [...]. Nous devons être sûrs que le nombre de contrats permettra de couvrir ces frais pour démarrer là-bas* »<sup>95</sup>. Il existe donc une masse critique pour le développement ou l'implantation d'une compagnie. Déployer son activité nécessite donc pour celle-ci qu'elle s'assure d'un minimum de clientèle pour couvrir ces frais supplémentaires. Déplacer les moyens de production ne semble pas poser problème mais suppose des frais importants.

Les facteurs de production du service d'*armed response* sont donc très importants dans la mesure de la qualité du service. La pression concurrentielle pourrait amener certaines compagnies à envisager de faire l'impasse de tel ou tel investissement par soucis d'économie mais ce sera toujours au détriment de la qualité du service final.

### B. La nature du service de sécurité rendu

Dans l'ensemble, l'offre de sécurité des compagnies d'*armed response* est plutôt similaire même s'il y a des variantes. Il s'agit d'un contrat qui stipule que la compagnie

---

95 Entretiens des 20/04/2005 et 18/05/2005.

intervient sur la propriété privée du client en cas de déclenchement de son alarme ou d'un bouton panique. Il s'agit pour la compagnie de répondre dans un temps très court. Certaines entreprises ajoutent des services supplémentaires comme une assistance médicale d'urgence privée, c'est le cas d'ADT qui inclut un service de soins (Netcare) dans tous ses contrats de même que Standby Security avec Criticare Medical Rescue, ou des surveillances spécialisées pendant les vacances ou encore le raccompagnement des clients chez eux la nuit comme le fait MAR. Ces services sont en fait des moyens de distinction et surtout des atouts de séduction mis en avant auprès des clients potentiels.

Par ailleurs, les compagnies différencient leurs prix selon des critères aussi variés que la localisation géographique d'intervention ou le taux de criminalité mais aussi les revenus ou encore les technologies dont bénéficient les clients.

Enfin, l'organisation et l'échelle d'action des compagnies sont très diverses. Des multinationales Chubb et ADT, qui opèrent sur l'ensemble du territoire sud-africain, à MAR, la petite compagnie locale implantée sur deux quartiers, l'écart est significatif. Une telle diversité induit que le service rendu peut difficilement être le même. En définitive, les services de sécurité privées diffèrent significativement en fonction des compagnies mais aussi des lieux.

### C. Les forces de la concurrence

Pour compléter ce tour d'horizon des modalités de la concurrence sur le marché de la sécurité à Johannesburg, il convient de reprendre le modèle de Porter permettant de synthétiser le développement précédent en distinguant cinq forces de la concurrence<sup>96</sup>.

La menace des entrants potentiels est finalement très relative dans la mesure où les coûts d'entrée sur le marché de la sécurité sont assez importants par les barrières juridiques comme les certifications du PSIRA et économiques notamment par l'échelle d'activité minimal nécessaire pour atteindre le seuil de la rentabilité. De plus, certaines connaissances tacites indispensables pour exercer l'activité de sécurité privée peuvent constituer un frein à l'entrée sur le marché.

Ensuite, les compagnies de sécurité privée ne sont pas tellement soumises au pouvoir de négociation de leurs fournisseurs dans la mesure où elles produisent le service dans sa globalité. Le seul point d'influence serait celui des installateurs d'équipements de sécurité comme les alarmes (quand ce n'est pas la compagnie qui s'en occupe elle-même), s'ils n'entretiennent pas correctement les systèmes provoquant des défauts à l'origine des fausses alarmes. Mais l'absence de lien direct entre ces deux acteurs minimise la volonté de nuisance de l'un envers l'autre même si la possibilité demeure. Quant aux clients, leur pouvoir de négociation est faible sachant que chacun ne représente qu'une part extrêmement limitée de l'activité de la compagnie. Les plus gros clients, non pas les particuliers mais les commerçants, ont certainement des marges de manœuvre plus grandes mais cela reste restreint. En outre, il n'existe pas réellement de substituts aux services rendus par les compagnies de sécurité privées dans la mesure où elles sont elles-mêmes le substitut des services ordinairement assurés par la Police.

Finalement, ce sont certainement les concurrents du secteur qui sont les plus menaçants tant ils sont nombreux et imprévisibles dans leurs stratégies parfois particulièrement agressives. La rivalité entre les firmes est en effet particulièrement aiguë. Ainsi, les pratiques de la compagnie ADT sont particulièrement frappantes. Son directeur des opérations sur Johannesburg-Est explique que pour éradiquer la concurrence de Chubb sur certains secteurs, il n'a pas hésité pas à casser les prix des contrats, jusqu'à - 50 % pour un client de Chubb qui accepterait de résilier son contrat et souscrire chez ADT<sup>97</sup>. Il s'agit ici d'une stratégie commerciale des plus agressives dans la mesure où elle vise non seulement à capter des clients mais surtout à les détourner de la concurrence.

Un autre stratégie réside dans les fusions-acquisitions des compagnies. Dans les années 1990, à la suite de la croissance exponentielle du secteur, elles ont été très nombreuses

---

96 Porter (Michael), [1982], p. 4.

97 Entretien du 26/05/2005.

au sein de l'industrie de la sécurité privée opérant ainsi une concentration du secteur autour de compagnies plus importantes. C'est ainsi que le directeur financier et commercial de Chubb a vendu son entreprise à Chubb pour en devenir le directeur national en Afrique du Sud<sup>98</sup>. L'actuel directeur marketing de SAS avait deux commerces qu'il a vendus à ADT, compagnie pour laquelle il a travaillé ensuite plusieurs années avant de rejoindre SAS<sup>99</sup>. Enfin, le directeur des opérations de Johannesburg-Ouest pour ADT avait aussi une affaire qu'il a vendu à Premier Reaction – dont il est devenu le directeur qui a ensuite été racheté successivement par Rider, Sentry Security et ADT<sup>100</sup>. Les compagnies les plus importantes mangent les petites. C'est un moyen pour contrer la montée de la concurrence mais aussi pour s'implanter dans des zones nouvelles en récupérant une clientèle, un réseau, des équipements, etc. d'après le directeur marketing en charge des relations publiques de SAS. Cette vague de fusions semble être retombée depuis quelques années, la tendance étant à la stabilisation des activités existantes plutôt qu'à l'expansion d'après tous les managers rencontrés. S'il a été très difficile de vérifier ceci, en tout état de cause, le tribunal de la concurrence n'a pas enregistré récemment de conflits d'intérêts concernant une fusion-acquisition dans le domaine de l'industrie de la sécurité<sup>101</sup>. Cela ne prouve pas qu'il n'y a pas de fusion-acquisition à l'heure actuelle, à tout le moins ces transactions, s'il en est, sont peu nombreuses et non agressives. Néanmoins, la montée en puissance de certaines compagnies de taille moyenne semble présenter un certain danger pour les deux leaders ADT et Chubb. Ainsi, la menace de SAS était récurrente dans les discours des dirigeants de ADT <sup>102</sup>. Par ailleurs, le directeur des opérations de Johannesburg-Sud-Ouest chez Chubb a laissé entendre une possible tentative d'acquisition de Top Security<sup>103</sup>.

Toute cette pression concurrentielle pourrait faire craindre un détournement du centre d'intérêt des compagnies des clients vers le profit. Il existe un risque réel que les dirigeants soient plus préoccupés par les résultats financiers et parfois boursiers, d'une course à la fusion et la rentabilité de leur affaire plutôt que par la qualité de leur service et la production effective de sécurité.

En conséquence, après avoir examiné les différentes hypothèses de la concurrence pure et parfaite et les forces de la concurrence appliquées au marché de la sécurité à Johannesburg, il apparaît que le danger est réel que la sécurité soit dénaturée. Il serait vain de croire que les compagnies pourraient remplacer la Police dans la production de l'ensemble des

---

98 Entretien du 12/05/2005.

99 Entretien du 20/04/2005.

100 Entretien du 26/05/2005.

101 *Competition Tribunal of South Africa* : [www.comptrib.co.za](http://www.comptrib.co.za).

102 Notamment au cours de l'entretien avec le directeur des opérations sur Johannesburg Ouest chez ADT.

103 Entretien du 27/05/2005.

mesures de prévention et de secours que requiert, en toutes circonstances, la sauvegarde des populations, en d'autres termes la sécurité civile<sup>104</sup>. Si la concurrence est nécessaire et stimulante pour l'industrie ainsi que l'affirment les professionnels, en revanche elle est nuisible au service même si, comme l'indique Van Oustrive, il n'existe pas de solution de sécurité pure qu'elle soit publique ou privée. C'est alors que l'on peut s'interroger sur le fait que la demande de n'importe quelle protection ne reste pas toujours inassouvie<sup>105</sup>...

## **Section 2 – Les différents types d'organisations commerciales et opérationnelles**

Savoir si les entreprises agissent sur un quartier, une ville, une région ou le pays en entier permet d'identifier l'échelle d'intervention de la compagnie. Ensuite, identifier leur type d'organisation permet de cerner les modalités de gestion et de production de l'activité de sécurité par les entreprises. Ces deux critères semblent déterminants dans l'évaluation du service rendu par les compagnies. En effet, cette deuxième section permettra de démontrer comment le service de sécurité offert varie selon ces deux critères. Ce sera l'occasion d'affiner et d'approfondir le constat de la mise en danger de la sécurité en prouvant qu'il n'existe pas d'organisation idéale et que chacun de ces types présente des avantages mais aussi des inconvénients. En définitive, la sécurité est mise en danger quel que soit le type d'organisation de la compagnie et quelle que soit son échelle d'action.

---

104 Voir ici Castel (Robert), [2003].

105 Shapland (Joanna), Van Oustrive (Lode) (dir.), [1999], p. 45-52.

## I – Des groupes internationaux puissants assujettis à d'importantes contraintes

Les deux leaders du marché de la sécurité privée en Afrique du Sud, ADT et Chubb, sont les filiales de deux groupes d'envergure mondiale. Les contraintes de ces multinationales pèsent fortement sur les divisions sud-africaines. ADT et Chubb organisent en Afrique du Sud des activités uniques au monde, nulle part ailleurs sur le globe la sécurité privée n'a atteint le stade des activités d'*armed response*, c'est-à-dire l'organisation de la protection et de la sécurité en lieu et place de la Police nationale. Malgré l'influence certaine de leur groupe, les deux filiales reconnaissent jouir d'une certaine indépendance d'action dans la mesure où elles sont les seules à détenir la connaissance de cette activité particulière et du terrain d'action.

### A. Du savoir-faire et des technologies

Les divisions de ces deux compagnies en Afrique du Sud ne représentent qu'une petite partie de l'entreprise internationale qui est elle-même possédée par un groupe de plus large envergure encore.

Pour Chubb International, il s'agit de UTC (United Technology Corporation) qui est classé dans le top 50 des plus grands groupes américains. Il rassemble des entreprises aux activités aussi variées que Otis (ascenseurs et escalators), Carrier (climatisation), Pratt & Whitney (design et fabrication d'avions), Sikorsky (design et production d'hélicoptères), UTC Fire & Security (systèmes de sécurité), UTC Power (énergie) ou encore des centres de recherches pour les technologies de pointe. La branche sud-africaine de Chubb comporte quatre divisions : électronique, renseignement, gardiennage et systèmes intégrés (solutions *high tech*). Le directeur financier et commercial de Chubb South Africa résume<sup>106</sup> : « *Chubb appartient à UTC, notre principal objectif c'est la sécurité. Avec UTC on a une structure d'entreprise britannique et l'influence du sens des affaires américain!* »<sup>107</sup>

De son côté, ADT fait partie du groupe Tyco qui s'illustre aussi par des activités diversifiées, l'électronique, la sécurité, la santé ou les constructions. ADT South Africa appartient à ADT Europe & UK et se réfère à leurs instructions sur certains aspects même si le directeur marketing et commercial d'ADT South Africa, reconnaît qu'il bénéficie d'une certaine marge de manœuvre : « *On appartient à ADT Europe et on leur rend compte directement. Certaines choses sont influencées par eux mais ils n'ont rien qui ressemble à ce que nous faisons nulle part ailleurs* »<sup>108</sup>. L'apport de Tyco c'est aussi des techniques de

---

106 Entretien avec le directeur financier et commercial de Chubb South Africa (12/05/2005).

107 Entretien du 20/05/2005.

108 Entretien du 20/05/2005.



management fortes : la philosophie des *big five*<sup>109</sup> est un exemple de ce mode d'administration décliné à la sud-africaine c'est à dire le professionnalisme, la fiabilité, la compétence, l'honorabilité et la pro-activité comme lignes d'actions constantes pour tous les employés de la compagnie.

Les deux compagnies bénéficient donc tout d'abord du savoir-faire technique et technologique des groupes auxquels elles appartiennent par le biais d'une organisation globale et systématique, des transferts ou partages de compétences et de technologies. La base du service rendu en matière d'*armed response* repose en effet sur les technologies de la sécurité qui sont de fait bien plus élaborées et avancées dans ces grands groupes. Ces consortiums sont effectivement dotés de capacités d'investissement et d'infrastructures de recherche qui sont favorables à l'émergence de progrès techniques. Ensuite, le groupe fournit des cadres d'action et d'organisation précis, renouvelables à l'infini, qui permettent de structurer les divisions nationales : méthodes de travail, routines d'action, hiérarchisation, division des tâches, etc. Ce sont autant d'atouts pour ADT et Chubb, qui sont dotées d'une force de frappe considérable à leur entrée sur le marché.

Ces compagnies ont donc les moyens de recourir à des technologies de pointe très performante qu'une police, même bien organisée, n'auraient peut-être pas les moyens de s'offrir. C'est un atout non négligeable dans la qualité du service offert. Mais le déploiement d'un tel arsenal sécuritaire pose plusieurs problèmes. Si l'on reprend l'analyse d'Ocqueteau, les technologies de surveillance et de sécurité qui relèvent d'une recherche frénétique de l'efficacité sécuritaire étendent à l'infini les possibilités de surveillance et de contrôle social dans tous les domaines de la vie publique et privée. C'est le triomphe du panoptique décrit par Foucault reprenant Bentam<sup>110</sup> avec une nouvelle dimension toutefois, il n'y a plus un seul pilote du système (l'État) mais une multitude (les compagnies de sécurité privées). De plus, la régulation n'a plus lieu du haut vers le bas mais à tous les échelons de la société<sup>111</sup>. Une autre interrogation réside dans les dangers afférents aux usages effectifs de ces équipements. Ainsi Van Oustrive dénonce des « *actions style Rambo* » qui posent les problèmes du respect des droits de la personne, du droit à la vie privée et du respect de la légalité d'une façon générale dans la mesure où l'importance de l'efficacité et la satisfaction des commanditaires seraient

---

109 C'est une référence au fait que l'Afrique du Sud soit dite « pays des *big five* » car elle abrite sur son territoire les cinq grands animaux sauvages les plus redoutés (éléphant, lion, léopard, lion, rhinocéros noir et buffle).

110 Voir ici Foucault (Michel), 1975, *Surveiller et Punir*, Gallimard. Il réactualise le panopticon introduit par Bentham au XVIII<sup>e</sup> siècle qui désigne, au départ, un modèle architectural de prison reposant sur le principe de « voir sans être vu ». Ce sera ensuite repris et développé avec l'idée d'une inégalité entre les acteurs dans les rapports de pouvoir de par cette connaissance différenciée.

111 Ocqueteau (Frédéric), 1999, « Trois questions restées en suspens » in Shapland (Joanna), Van Oustrive (Lode) (dir.), [1999], p. 33-37.

favorables à un esprit d'action où « *tous les moyens sont bons* »<sup>112</sup>. Enfin, on peut se demander si la prolifération des équipements de sécurité n'attiserait pas les peurs et le sentiment de menace. La présence des matériels de protection dans le paysage quotidien entretient implicitement l'existence au moins d'une insécurité dans les mentalités. Ainsi la séparation des lieux surveillés de ceux qui ne le sont pas est toujours plus manifeste et visible notamment du fait de la présence ou non de matériels de sécurité.

### B. Les effets pervers de la pression aux résultats

Cependant, si l'inscription dans un groupe d'envergure internationale peut être un atout pour les compagnies de sécurité privées, elle comporte aussi des inconvénients sérieux. Car si le groupe apporte une infrastructure, des modes d'organisation, des technologies, etc., en retour la productivité et la rentabilité sont des exigences de premier ordre. La pression exercée est considérable et répercutée à tous les niveaux. La performance est le maître mot des discours de ces compagnies. L'obsession du temps de réponse comme indicateur d'efficacité et de qualité du service est prégnante chez ADT comme chez Chubb à tous les échelons de la hiérarchie, bien plus que dans les autres compagnies.

L'importance des pratiques de *benchmarking* dans les deux compagnies est particulièrement frappante<sup>113</sup>. Chez ADT comme chez Chubb des pans de murs entiers sont recouverts de tableaux mesurant les résultats de la compagnie, opérant des comparaisons par secteur, par équipe, par individu... Ainsi, chez ADT, lors de l'entretien avec un garde du secteur sud-ouest, le tableau de la salle de réunion affichait une comparaison des différentes équipes du secteur selon les critères suivants : accidents, infractions routières, compliments, arrestations, temps de réponse, délais non remplis, absence du personnel, arrêt maladie, congés annuels, postes vacants, rapports incomplets, armes à feu mal entretenues, discipline, évolution des ventes, auxquels étaient ajoutés le nombre de kilomètres parcourus et l'essence consommée. Des points sont attribués selon les différentes variables, en positif et en négatif. De cette façon sont désignés le conducteur du mois et l'équipe du mois et ainsi de suite sur le trimestre et l'année. La compétition n'est donc pas seulement externe à la compagnie mais aussi interne, entre équipe et même entre collègues. Cette forte pression concurrentielle est valorisée par tous : « *S'il n'y a pas de concurrence vous mourrez. Avec la concurrence vous devez fournir quelque chose en plus* »<sup>114</sup> Mais elle est certainement peut-être aussi nuisible à la qualité du service rendu. ADT et Chubb doivent faire face au mécontentement de leur

---

112 Van Ostrive (Lode), [1999], p. 45-52.

113 Le *benchmarking* est un outil de mesure des résultats et des pratiques par rapport à un standard ou un concurrent, il permet l'évaluation de la performance et de la qualité du service. Cf. Gervais (Michel), 2003, *Stratégie de l'entreprise*, Economica, p. 121.

114 Entretien avec un garde chez ADT (10/06/2005).

clientèle : là où Chubb affiche une volonté de résoudre ces insatisfactions<sup>115</sup>, ADT va jusqu'à organiser la gestion de ses insatisfaits:

*« Il y a différentes procédures pour les clients mécontents. D'abord des études de satisfaction dans les régions sur des questions pointues et délicates. On tient une base de données pour dégager les tendances globales et on fait des enquêtes sur les situations problématiques. C'est une entreprise externe qui appelle nos clients (les nouveaux, les anciens, ceux qui ont reçu une intervention, etc.). Un rapport est dressé chaque mois auprès de mille clients. Ensuite nous avons une adresse email qui reçoit les réclamations. C'est une mesure proactive. C'est comme pour HelloPeter<sup>116</sup>, on s'en occupe immédiatement. Quelqu'un de chez nous rappelle dès que nous recevons le message. Enfin, chaque région a une liaison avec le service clients. »<sup>117</sup>*

Il est difficile d'évaluer si la proportion de « mécontents » chez Chubb et ADT est la même que dans les autres compagnies. Si l'on entend beaucoup plus parler des réclamations auprès des deux multinationales c'est certainement en proportion du nombre de leurs clients. Mais on peut tout de même s'interroger. La gestion d'un portefeuille de plus de 200 000 clients à l'échelle nationale implique que les rapports entretenus entre la compagnie et ses consommateurs sont différents certainement de ceux d'une compagnie de quartier par exemple. Dès lors l'importance de la sécurité, la nécessité d'obtenir des résultats et de satisfaire le commanditaire font naître là encore la philosophie de « tous les moyens sont bons »<sup>118</sup>. Il semblerait d'après les plaintes que relevées sur le site de consommateurs HelloPeter qu'ADT et Chubb ne soient pas toujours très attentives à leurs clients, jusqu'à négliger certaines alertes.

La pression « productiviste » subie par ces deux compagnies peut donc être perverse mais elle peut aussi avoir des effets incitatifs non négligeables. Ainsi, chez Chubb, le directeur financier et commercial raconte :

*« Cette année, trois de nos officiers ont été tués pendant le service. Pour UTC c'est inacceptable! Ils emploient plus d'un million de personnes dans le monde. Ils ne peuvent avoir plus de cinq morts par an. Alors on a dû faire de gros efforts pour les protéger [les officiers]. On a amélioré les équipements et la communication avec eux. On a engagé des dépenses massives, plus d'un million de rands [135 000 €] pour les protéger. Il faut prendre ça au sérieux, ce sont des métiers dangereux. Dans le passé, les officiers n'étaient pas aussi bien protégés... »<sup>119</sup>*

---

115 Entretien avec le directeur financier et commercial chez Chubb (12/05/2005).

116 HelloPeter est un site ([www.hellopeter.com](http://www.hellopeter.com)) qui rassemble les impressions (positives et négatives) des consommateurs sur tout les types de compagnie, de produit ou de service en Afrique du Sud.

117 Entretien avec le directeur marketing et des ventes chez ADT(20/05/2005).

118 Van Ostrive (Lode), [1999], p. 45-52.

119 Entretien du 12/05/2005.

Une forte pression concurrentielle s'exerce entre ADT et Chubb, chacune d'entre elles revendiquant être la plus grande compagnie en Afrique du Sud. Finalement, c'est ADT qui aurait le plus de clients. Mais là où ADT se concentre dans les plus grandes villes, Chubb revendique la plus grande emprise nationale en nombre d'antennes, étant aussi présente dans les villes moyennes. Enfin il semble que Chubb opère davantage auprès de commerces ou d'entreprises alors qu'ADT se positionne plutôt sur les lieux de résidence. La course aux résultats est donc importante pour ces deux multinationales qui recherchent toujours plus de rendement. La rentabilité est d'importance majeure alors même qu'intrinsèquement, la sécurité comme service public ne devrait pas être influencée par des contraintes de productivité ou de rentabilité.

## ***II – Des petites organisations dévouées aux moyens limités***

Les compagnies locales sont souvent issues d'initiatives individuelles. Plus ou moins développées en termes organisationnels ou en rapport avec l'importance de leur emprise, ces compagnies jouent la carte de la proximité. Leur positionnement vis-à-vis de leur activité et leur façon de l'organiser diffèrent des multinationales Chubb et ADT dans la mesure où leurs contraintes sont autres.

### ***A. « Small is beautiful »***

Les compagnies « locales », c'est-à-dire celles qui agissent sur des échelles spatiales réduites, appuient leur activité sur la proximité avec leurs clients. Ce contact rapproché permet une connaissance plus adaptée et plus approfondie du terrain d'action. « *Les clients ? Je les vois, 90 % me connaissent personnellement [...] quand une alerte est déclenchée, dès qu'on voit le nom on sait qui c'est et où ça se passe...* », affirme le propriétaire et directeur de MAR, compagnie locale qui opère, comme évoqué précédemment, sur Melville et Westdene deux quartiers de Johannesburg<sup>120</sup>. Le service est donc rendu à des individus, la relation est fondée sur une interconnaissance mutuelle et non plus sur un numéro de client. Les compagnies qui fonctionnent sur ce critère agissent davantage sur le mode du « dévouement ». La théorie du « *small is beautiful* » développée par Schumacher<sup>121</sup> serait alors pertinente pour illustrer ce positionnement de petite compagnie dévouée – « *dedicated* »

---

120 Entretien du 17/05/2005.

121 Voir Schumacher (Friederich), 1999, *Small is beautiful. Economics as if People Mattered*, Hartley & Marks.

comme leurs responsables aiment à se décrire. A contre courant du l'émergence de grands conglomérats dans les années 1970, les tenants de cette théorie comme Schumacher, arguaient que les petites entreprises, mieux que les grandes, avaient de grandes qualités de flexibilité et d'adaptation. S'opposant à l'économie néo-classique, « *small is beautiful* » s'appuie sur le raisonnement suivant : la seule concentration sur la production et la technologie est déshumanisante, un lieu de travail doit être rempli de sens et de dignité avant tout. Schumacher propose alors « la petitesse dans la grandeur » c'est-à-dire une forme spécifique de décentralisation dans le sens où une grande organisation devrait fonctionner comme un groupe reliant plusieurs organisations. D'autres parleront de « macro-aménagements » par des « micro-organisations »... En outre, la théorie coïncide avec l'émergence de l'intérêt pour les questions écologiques et la naissance de l'environnementalisme, d'où la dimension de dignité et d'humanité du concept. Les questions d'environnement bien sûr n'ont rien à voir avec la production privée de sécurité. Néanmoins la dignité et l'humanité des relations humaines dans le secteur sont importantes en termes de déontologie d'action. Les employés de la compagnie MAR sont les premiers à s'en satisfaire, tels l'un des deux gardes ex-employés de Chubb, interviewés qui se réjouit du traitement et des conditions de travail chez Meldene Armed Response : « *Les grandes compagnies, elles s'en fichent de vous. Vous êtes un numéro, une fiche de paie. Ici, c'est beaucoup mieux, j'aime énormément. On a des nouveaux défis et des responsabilités. Je compte bien rester!* »<sup>122</sup>

Enfin, il convient de mentionner que la connaissance du terrain est une donnée incontournable pour les compagnies d'*armed response* qui opèrent sur le mode de la proximité. Dans cette veine, le directeur marketing en charge des relations publiques de SAS explique : « *Il y a une façon de travailler. Melville est très similaire à Parkhurst et Parkmore. Chaque quartier a ses caractéristiques. Ils sont tous différents. Certains travaillent d'une façon et d'autres différemment [...] Une compagnie de sécurité doit pouvoir porter secours très rapidement [...] On ne peut pas être trop loin de vous* »<sup>123</sup>. La connaissance du terrain, connaissance tacite qui relève de l'expérience et du savoir-faire, est ainsi un paramètre important pour certaines entreprises de sécurité qui ont le souci de leur terrain d'action. Ces entreprises sont celles qui travaillent sur des espaces géographiques limités et qui se focalisent sur le critère de la proximité.

Jouer la carte de la proximité c'est aussi s'impliquer dans des initiatives locales pour devenir une composante à part entière de la communauté, du quartier. Chez SAS, le directeur marketing, précédemment cité, met un point d'honneur à participer à toutes les réunions de

---

122 Entretien avec deux gardes chez MAR (25/05/2005).

123 Entretien du 20/04/2005.

CPF (*community policing forum*)<sup>124</sup> ou les comités de quartier des secteurs opérationnels de la compagnie<sup>125</sup>. Les managers opérationnels de zones sont aussi impliqués dans les associations de résidents et les initiatives sécuritaires locales, comme l'explique le directeur des opérations de SAS sur le secteur d'Atholl : « *On est employé pour le projet d'Atholl. On travaille avec eux [il s'agit ici d'Atholl Security Project, une initiative communautaire] et même avec la police [...] Je vais aux réunions du CPF et on échange des informations avec les participants et nos concurrents aussi* »<sup>126</sup>. Le projet d'Atholl est focalisé sur la sécurité du quartier, ce n'est ni un CPF ni une association de résidents mais la compagnie est attachée au projet car SAS a débuté dans le quartier d'Atholl. Du côté de Meldene Armed Response, c'est notamment dans un projet de nettoyage d'un lac du quartier que la compagnie s'est investie en assurant gratuitement la sécurisation du chantier. Cette opération de nettoyage s'inscrit dans l'optique d'une sécurisation de ce lieu qui avait été laissé à l'abandon. On retrouve ici les traits de la « théorie » retentissante des vitres cassées de Wilson et Kelling développée dans les années 1980<sup>127</sup>. Ces auteurs considèrent que l'abandon contribue à l'effondrement des contrôles sociaux et ils affirment que d'un point de vue psychologique il existe un enchaînement logique : « *qu'une seule vitre brisée le reste et c'est un signal qu'en casser d'autres sera sans conséquences* ». Dans cette optique, les compagnies de proximité semblent avoir une approche globale dans leur prise en compte de la sécurité en intervenant dans les processus de décadence ou d'abandon urbain. Du maintien de l'ordre à la lutte contre la criminalité, Wilson et Kelling tentent de montrer le lien qui existe entre les deux. En se focalisant sur la proximité et en s'engageant dans des initiatives locales les petites compagnies apportent donc un plus au service de sécurité par rapport aux grands groupes tels que Chubb ou ADT. Autre exemple, lors d'une visite chez Meldene Armed Response, il a été possible de lire les courriers de remerciement à la compagnie qui étaient affichés. Une lettre adressée par la directrice de l'école du quartier remerciait les gardes de l'entreprise qui avaient permis par leur vigilance de trouver des enfants qui faisaient l'école buissonnière et qui erraient dans les rues. C'est un exemple parmi d'autres des petites attentions déployées par la compagnie pour renforcer les mécanismes de contrôles informels qui sont à même de faire diminuer le sentiment d'insécurité de la communauté ou du quartier. Instaurer une sorte de contrôle social automatique permet à la compagnie d'instaurer une dynamique de résolution des problèmes et de réponses aux besoins de sécurité des citoyens, non seulement chez eux mais aussi plus

---

124 C'est à dire les communautés de quartier qui se réunissent autour des enjeux de leur vie collective et de proximité, donc principalement pour des questions de sécurité.

125 Entretien du 20/04/2005.

126 Entretien, mené avec Claire Bénit, avec le directeur des opérations chez SAS sur le secteur Atholl, Inanda, Illovo, Sandhurst (31/05/2005).

127 Wilson (James), Kelling (Georges), 2003, « Les vitres cassées », *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, Hors Série, p. 229-255.

largement dans leur quartier. La diminution du sentiment d'insécurité et donc de la peur agit alors en faveur d'une diminution des comportements d'évitement qui s'instaurent avec le sentiment d'instabilité et de danger. Il s'agit dès lors d'un renversement du cercle vicieux de l'insécurité vers un cercle vertueux d'une sécurisation réelle dans les faits et dans les mentalités. C'est ainsi que ces compagnies font penser aux « gardiens de la communauté ». Aux États-Unis, ce sont des patrouilles nées de l'implication des communautés locales dans le processus de maintien de l'ordre au XIX<sup>e</sup> siècle. Composées de volontaires, celles-ci ne s'arrogeaient généralement pas le droit d'appliquer la loi, elles ne punissaient personne et ne faisaient aucun usage de la force car leur simple présence dissuadait le désordre, ou alertait la communauté sur les désordres impossibles à empêcher<sup>128</sup>.

### B. Des moyens limités

Cependant, il y a une contrepartie à l'avantage apporté par la proximité de ces petites compagnies. Bâties sur l'investissement personnel ou familial, ces entreprises, n'ont pas la force de frappe financière des grands groupes. Ensuite, l'étendue de leurs activités ne leur permet pas de réaliser des économies d'échelle ou de tirer un profit qui soit de nature à les doter d'une capacité d'investissement importante. Or, l'activité de service privé en matière de sécurité et qui plus est d'*armed response* nécessite des investissements lourds et fréquents pour suivre l'avancée des technologies. Les compagnies de proximité ont donc des moyens beaucoup plus limités notamment au niveau matériel et technique. SAS fonctionne avec des Chicos, MAR avec des véhicules bas de gamme Mazda, là où d'autres exhibent leur *bakkies*<sup>129</sup>. Les salles de contrôle des opérations sont aussi à l'image des niveaux d'équipement des compagnies. Celle de MAR s'apparente à un cagibi au fond d'un couloir avec une double porte en fer ; à l'intérieur, une standardiste travaille avec un vieil ordinateur, un téléphone et une radio. Chez ADT, c'est plutôt une espèce de bunker, enfoui en sous-sol, avec accès électroniquement restreint, une myriade d'opérateurs s'activent autour d'ordinateurs, écrans de contrôle, téléphones, radios, etc. qui semblent à la pointe des technologies<sup>130</sup>. Ensuite, en termes de « *back up* », le renfort des agents en opération, les moyens des compagnies de proximité sont aussi plus limités puisque le nombre de leurs équipes sur le terrain est plus restreint : c'est particulièrement le cas de MAR.

Enfin, le contrôle des équipes sur le terrain compte aussi beaucoup. Les patrouilles sont organisées selon des circuits précis. Les compagnies les plus axées sur les technologies

---

128 Wilson (James), Kelling (Georges), [2003], p. 229-255.

129 Cf. annexes, photographies.

130 Les directeurs de toutes les compagnies ont autorisé la visite de leur salle de contrôle (Chubb, ADT, SAS et MAR). Cependant il n'a pas été possible d'y effectuer de longues observations au motif d'une atteinte à la confidentialité.

de la sécurité mettent en place des systèmes de contrôle à distance de leurs équipes. Par exemple, SAS a un système de contrôle GPS de ses véhicules sur le terrain. Le manager opérationnel est ainsi alerté si l'une de ses voitures fait un excès de vitesse où si elle sort de son secteur d'intervention, il contacte alors son équipe pour en vérifier les raisons. Les points de contrôle sont une autre modalité de vérification du circuit des patrouilles : des appareils sont placés à certains endroits pour capter le passage de l'équipe de surveillance du secteur, cette pratique est notamment répandue chez ADT.



Figure 1. Sur cette photographie prise au fond d'une impasse de Parkhurst, on distingue dans le tronc de l'arbre un petit appareil qui sert à contrôler le passage de la patrouille d'ADT jusqu'au bout de l'impasse puisque presque tous les habitants de cette rue sont clients de la compagnie.

Ce type d'équipement de contrôle est bien trop onéreux pour une petite compagnie de l'envergure de Meldene Armed Response par exemple. Cette logique de contrôle s'inscrit plutôt dans la configuration des compagnies qui recherchent du rendement et qui surveillent énormément leurs agents par crainte de dérapage. Le facteur humain dans le service de sécurité privé est un élément très important dans la mesure où c'est la principale source d'incertitude sur la qualité du service rendu. Surveiller ou ne pas surveiller relève d'un choix stratégique pour la compagnie mais certaines n'ont même pas l'opportunité de se poser la question à cause des coûts que cela implique.

L'enseignement majeur de ce chapitre sur les implications de la marchandisation de la sécurité, c'est donc que les conditions de la production et de la vente de la sécurité par les compagnies d'*armed response* ne peuvent pas répondre aux besoins collectifs de sécurisation. Un tel constat est ambigu cependant. Est-ce qu'aucun système de sécurité, même public, a jamais entièrement satisfait les besoins de sécurisation d'une société? Rien n'est moins sûr... L'objectif de cette réflexion était simplement de montrer les dégradations de la sécurité par le contrat marchand en insistant sur le fait que le service rendu correspond à une sécurité altérée



par rapport à l'acception commune que l'on en a à travers le pacte social<sup>131</sup>.

---

131 Rousseau (Jean-Jacques), 1762, *Du contrat social*.

## Chapitre 2

### Les inégalités d'offre et d'accès à la sécurité privée

Après avoir analysé les modalités de la concurrence sur le marché de la sécurité privée, il est intéressant de se pencher sur les modalités de distribution du service. La sécurisation des domiciles des particuliers relève d'un service apporté directement au client : la compagnie opère une « distribution », on peut certainement parler d'un réseau, au sens de réseau de distribution. Dans le cas de la présente étude, ce sont les équipements de sécurité qui font le lien entre les agents : ils constituent l'infrastructure matérielle et technique de ce réseau<sup>132</sup>. L'infrastructure en réseau se rattache au déploiement spatial du service rendu par les compagnies. Dès lors, il s'agit d'évaluer la distribution territoriale du service de sécurité. S'intéresser aux facteurs d'implantation et d'intervention des compagnies permet d'évaluer à quel point la privatisation de la sécurité porte atteinte au principe d'une distribution de la sécurité sur tout le territoire et à tous.

En outre, la réflexion sur la privatisation de la sécurité pose des questions politiques fortes en terme d'égalité des citoyens dans l'accès à la sécurité. L'interrogation principale, selon Van Outrive, est la suivante : est-ce que la logique du marché en termes d'offre et de demande remet en cause ou défie l'intérêt général ?<sup>133</sup> Historiquement, la construction de l'État s'est forgée sur le « service public » selon la doctrine de Duguit et de la « puissance publique » selon celle d'Hauriou. En définitive, l'État monopolise la violence dans sa fonction de puissance et produit de la sécurité dans sa fonction de service public. Il s'agit donc de protéger la collectivité dans sa globalité. Avec les compagnies de sécurité du type *armed response*, il s'agit de logiques différentes. Certains parlent d'une « sécurité à deux vitesses »<sup>134</sup>, c'est-à-dire qu'il y a ceux qui peuvent payer des compagnies pour compenser l'inefficacité des systèmes en place alors que les plus démunis doivent se contenter du minimum existant, insuffisant dans le cas sud-africain. La privatisation ferait disparaître la notion de solidarité attachée à la sécurité en tant que protection des personnes et des biens appartenant à la même entité sociale. Il sera intéressant d'évaluer ce phénomène à la lumière des observations de terrain.

Dans quelle mesure les inégalités d'accès de certains à la sécurité met en danger la sécurité de tous ? En fait cela revient à se demander dans quelle mesure la sécurité est un bien

---

132 Guerrien (Bernard), [2002], p. 446-447.

133 Van Outrive (Lode), [1999], p. 45-52.

134 Cf. entre autres, Ocqueateau (Frédéric), [1990], ou Shapland (Joanna), Van Outrive (Lode) (dir.), [1999], ou encore Shaw (Mark), [2001].

divisible... La particularité de la sécurité par rapport à l'eau, l'électricité ou un lieu public réside bien là si l'on reprend la typologie de Graham et Marvin dans la mesure où une restriction à l'accès porte atteinte à l'utilisation de tous en quelque sorte. C'est donc cette question qui guidera l'analyse au travers de ce deuxième chapitre, car porter atteinte à l'égalité sociale et territoriale en matière de sécurité c'est quelque part dénaturer la sécurité en tant que protection collective contre les risques.

## **Section 1 – Le territoire comme facteur discriminant dans l'accès à la sécurité**

Les dynamiques de proximité et les facteurs spatiaux de localisation sont des sources d'inégalités d'offres et d'accès aux biens et services marchands de façon générale en économie. La proximité comme facteur de coordination des agents sur le marché implique que les structures et les compromis organisationnels s'écartent de la coordination marchande. Il s'agit ici de l'adjonction d'une hypothèse à l'analyse économique : l'espace<sup>135</sup>. Ainsi, le territoire serait créateur d'inégalités dans le processus de privatisation de la sécurité. Concernant l'offre de service, parce que les compagnies ne s'installent que sur les espaces où les perspectives de profits sont les meilleures mais aussi parce que les secteurs où les niveaux de risques (criminalité, violence) sont les plus importants les repoussent. Concernant l'accès au service, parce que l'offre existante et les décisions antérieures des autres consommateurs notamment peuvent être des contraintes de choix.

Il sera donc intéressant de démontrer dans cette première section comment la sécurité assurée par les compagnies privées porte atteinte au principe d'égalité territoriale du service public d'offre et d'accès à la sécurité.

---

135 Voir ici Vicente (Jérôme), 2000, *Interactions économiques et coexistence spatiale des modes de coordination*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Toulouse.

## *I – Logiques de compagnies*

Pour comprendre comment l'espace devient un facteur discriminant dans l'accès à la sécurité privée, il convient de se pencher sur les facteurs de localisation et d'implantation des compagnies. Les modèles d'économie géographique montrent que pour toute offre de bien ou service, l'espace est une variable de décision stratégique qui crée des forces d'agglomération et de dispersion.

### A. Les avantages de la coordination spatiale

Reprenons d'abord l'analyse en termes de concurrence pour comprendre comment la compétition économique agit sur les stratégies d'implantation géographique. La théorie de la concurrence monopolistique spatialisée de Hotelling<sup>136</sup>, introduisant la variable territoriale, remet en cause l'hypothèse d'atomicité sur le marché dans la mesure où la décision de localisation d'un producteur dépend, outre la distribution spatiale des consommateurs, des décisions locales des autres producteurs. De cette façon, l'espace est générateur d'interactions, créant des forces d'agglomération et de dispersion.

Les calculs stratégiques des compagnies concernant leur localisation ou leur implantation trouvent ici un fondement. Ces entreprises ont bien saisi l'importance de cette variable spatiale. Ainsi, chez SAS, on explique que non seulement la compagnie s'implante dans les quartiers où la clientèle est très concentrée mais aussi que toute décision d'investir un nouvel espace d'activité nécessite de prendre en compte l'état du marché et d'évaluer les potentialités de rendement en fonction des autres compagnies déjà présentes sur ce secteur donné<sup>137</sup>. Il convient aussi de mentionner que l'espace est une donnée essentielle de la planification et de l'organisation de l'activité d'*armed response* de toutes les compagnies étudiées. Dans toutes ces entreprises des cartes des zones couvertes sont affichées sur les murs et nos interlocuteurs les mentionnent constamment dans leur discours pour expliquer le fonctionnement de leur activité, ce qui prouve bien que ces cartes constituent l'instrument de travail central des gérants opérationnels de l'activité *armed response*. Des numéros de secteurs ou d'équipes, la différenciation de zones opérationnelles par couleurs, la localisation des stations de police, etc. l'outil cartographique constitue un repère solide. Il est utilisé au quotidien pour gérer l'opérationnel mais aussi comme instrument de décision stratégique notamment dans l'extension de l'activité de la compagnie dans de nouvelles zones. Chez ADT et Chubb les cartes sont corrélées avec différents outils de *benchmarking* évoqués au chapitre

---

136 Hotelling (Harold), 1929, « *Stability in Competition* », *Economic journal*.

137 Entretien avec le directeur marketing et des ventes, en charge des relations publiques chez SAS (18/05/2005).

précédent comme les tableaux de performance. Chez SAS ou Meldene Armed Response elles s'apparentent davantage à un moyen de repère spatial.

Si l'on reprend le modèle d'économie géographique de Hotelling, soulignant le caractère imparfait de la concurrence sur un marché, l'éloignement spatial devient un élément de distinction entre les produits. Avec un indicateur tel que la distance il existe donc un continuum de biens substituables<sup>138</sup>. Cette différenciation des produits en fonction de l'espace crée de l'agglomération, les différents agents ayant intérêt à se rapprocher puisque l'espace est générateur de coûts de transaction lié au transport, à la communication ou encore à la recherche d'information. En matière de sécurité privée, le raisonnement trouve une application puisque les compagnies vont devoir prendre en compte la dimension spatiale dans leur prise de décision et dans leurs choix stratégiques. En effet, longtemps appréhendée comme une contrainte, la proximité entre producteur et consommateur apparaît aujourd'hui être une ressource de l'échange marchand et serait génératrice d'externalités positives. Ainsi la coordination permet de contourner les barrières de l'information imparfaite. Dans cette optique, les compagnies ont intérêt à être proches de leurs clients pour mieux connaître le terrain d'action, c'est dans tous les cas la posture adoptée par les petites compagnies qui misent sur la proximité.

### B. Les coûts liés à l'espace

La proximité des agents est d'autant plus importante si l'on considère les modalités de la concurrence en termes d'espace. Il existe deux approches. Le modèle du *shopping* d'abord, où le consommateur supporte les coûts de transport ce qui implique un principe de différenciation minimale. Puis le modèle « du camion » ou « modèle de livraison », dans lequel les entreprises assument les coûts de transport, c'est-à-dire que la variable de localisation devient un élément de discrimination par les prix dans un univers oligopolistique.

Concernant la sécurité privée, puisqu'il s'agit d'un service rendu aux particuliers à leur domicile, il s'agit donc du modèle de livraison dans la mesure où c'est l'entreprise qui vient au client pour rendre son service et non l'inverse. Ce sont donc les compagnies d'*armed response* qui supportent les coûts de transport liés à la « livraison ». Cet aspect renforce la contrainte de concentration spatiale recherchée par les compagnies. On retiendra ici la remarque du directeur marketing chez SAS : « nous devons concentrer notre clientèle pour être sûr que les véhicules ne roulent pas trop »<sup>139</sup>. Par exemple, une toute petite entreprise peut fonctionner sur un seul quartier où tous ses clients sont rassemblés, il lui est plus difficile

138 Guerrien (Bernard), [2002], p. 250.

139 Entretien du 20/04/2005.

de survivre s'ils sont dispersés dans la mesure où l'éloignement spatial va à l'encontre de la performance du service pour une réponse rapide en plus de générer des coûts de transport supplémentaires. En effet, la distance joue contre la performance qui se mesure principalement au temps de réponse à une alerte. La distance allonge le temps de déplacement, elle est contre-productive. Les compagnies ont donc des politiques plus ou moins rigoureuses de localisation de leur activité consistant à limiter leur champ d'action sur un espace déterminé dans une optique de limiter leurs coûts. Il s'agit d'externalités pécuniaires qui permettent de réaliser des économies grâce à la concentration géographique des clients. Il y a aussi des volontés internes liées aux politiques de proximité qui conduisent par exemple SAS à limiter le nombre de clients dont chaque voiture à la charge pour maximiser la qualité du service rendu là où d'autre veulent maximiser l'investissement sur un secteur et donc cherchent à rattacher le plus de clients possible à chaque véhicule. A titre d'illustration, sur le quartier de Parkhurst, ADT a 1 600 clients alors que SAS se limite, volontairement à 150. Ceci relève d'un choix et d'une stratégie qui est propre à chaque entreprise mais qui ont des conséquences importantes. Considérant le bénéfice de chaque compagnie sur ce quartiers, à tarification égale, ADT décuple son rendement par rapport à SAS.

Il existe donc des coûts de transaction et des externalités qui orientent la localisation des compagnies en faveur d'une proximité avec leur clientèle. Ces coûts de transaction assumés par les compagnies sont notamment les coûts de transport. Les externalités positives à la coordination pour contrer l'information imparfaite notamment en termes de risque et les gains à la concentration géographique des clients – externalités pécuniaires – renforcent l'influence de l'espace dans les décisions stratégiques des compagnies. Tout cela crée des forces d'agglomération et de dispersion : les producteurs sont attirés par les espaces où les consommateurs sont nombreux – force centripète – mais ils sont repoussés par les lieux où les concurrents sont nombreux ou les lieux où les risques sont incertains ou trop élevés – force centrifuge.

En définitive, ces éléments permettent de confirmer la supposition que les compagnies n'ont pas intérêt à être omniprésentes, d'où l'émergence d'inégalités territoriales en matière d'offre de sécurité. Ce constat pourrait être contrebalancé par l'inégale répartition des besoins de sécurité, en ce sens que l'insécurité – réelle mais aussi ressentie – est aussi inégalement répartie sur le territoire. Cependant il y a fort à parier que les calculs en termes de coûts de transaction et d'externalités positives des compagnies ne correspondent pas exactement au niveau d'insécurité. A titre d'exemple, si les townships sont les lieux les plus exposés à l'insécurité ce n'est pas pour autant que les compagnies iront s'y installer, pour deux raisons : d'abord parce que s'il y a de l'insécurité dans les townships, son niveau est tel que la

compagnie encourt trop de risques – pour ses employés, pour son matériel, etc. – et bien entendu, parce que le niveau de vie des habitants de ces quartiers ne leur permet pas de payer les services d'une compagnie. Ce n'est pas parce qu'il y a un besoin à qu'il y a des clients... Ainsi peu d'entreprises de sécurité privées se risquent à l'aventure des townships<sup>140</sup>. ADT aurait quelques clients à Soweto, des commerçants<sup>141</sup>, mais il ne semble pas que ce soit une frange du marché que la compagnie souhaite élargir. Les autres compagnies s'affichent plutôt réticentes dès que l'on évoque les townships.

## ***II – Logiques de clientèle***

Après avoir évoqué les logiques stratégiques de localisation des compagnies, il semble intéressant d'aborder celle des clients dans leur décision d'adoption d'un fournisseur de service. L'éventail de choix est vaste<sup>142</sup>. Cependant, il existe des facteurs qui influencent ces arbitrages. Nous essaierons de comprendre la nature et le fonctionnement de ces facteurs puis de voir comment ils s'articulent avec les stratégies des entreprises, toujours dans l'optique d'un changement dans le concept de sécurité au sens de sa distribution inégale sur le territoire.

### ***A. Les facteurs d'influence lors de la prise de conscience du besoin d'achat***

La sécurité prise dans son aspect « service en réseau » implique des logiques de clientèles particulières. Dans le processus d'achat, après la prise de conscience du besoin, ce sont la formation des bases de décision – recherche d'informations extérieures et intérieures – et l'évaluation des possibilités de choix qui seront les principaux déterminants du choix du point de vente.

- *La prise de conscience d'un besoin de sécurité*

La prise de conscience du besoin d'achat intervient le plus souvent après une agression ou une tentative d'agression, une épreuve qui renforce la victimisation individuelle. Une telle expérience modifie les vulnérabilités que l'individu se découvre ce qui module sa peur et donc influence les risques liés à son exposition selon l'explication de Robert sur la victimisation<sup>143</sup>.

Un autre facteur de la prise de conscience du besoin d'achat en matière de sécurité

---

140 À l'exception de Mapogo a Mathamaga

141 Entretien avec un garde chez ADT, résidant à Soweto (10/06/2005).

142 Rappelons qu'il y a 781 compagnies enregistrées comme Armed Response auprès du PSIRA. (Source : PSIRA – avril 2005)

143 Robert (Philippe), [2002], p. 16-19.

privée peut apparaître à la suite de l'installation dans un quartier où le voisinage utilise ce type de service. Quand Castel pose la question « qu'est-ce qu'être protégé ? », il indique que ce n'est pas être installé dans la certitude de pouvoir maîtriser parfaitement tous les risques de l'existence mais plutôt de vivre entouré de systèmes de sécurisation, des constructions, complexes et fragiles qui portent le risque de faillir à leur tâche et de décevoir les attentes qu'elles font naître. En ce sens, la recherche de protection crée de l'insécurité<sup>144</sup>. Ceci s'applique parfaitement aux services d'*armed response* dans la mesure où un sentiment de ne pas être protégé peut naître du fait de ne pas être client d'une compagnie et même du fait de ne pas être client de la bonne compagnie.

- *Les contraintes de choix*

Le choix d'une compagnie pourrait dès lors s'apparenter à du mimétisme social, une imitation comportementale du voisinage. L'objectif est de combler l'incertitude dans l'optique d'une rationalité individuelle. Une telle décision relève aussi d'une coordination des comportements par rapport à la compatibilité des besoins avec les possibilités existantes dans un rapport coût-avantage qui soit le plus favorable possible. Ce phénomène est aussi analogue à l'« effet pingouins » décliné par Vicente. L'image du comportement de ces oiseaux qui cherchent à manger lui permet d'illustrer des processus de choix en cascade. De même que pour les compagnies, il existe des externalités informationnelles pour les clients potentiels qui recherche une compagnie dès lors que les actions ou les conséquences des actions des individus apportent des informations pertinentes sur la bonne décision à prendre. Les pingouins n'ont pas forcément envie de coopérer mais de manger, l'un d'eux plonge repérer les prédateurs et quand il remonte tous les autres plongent. Ainsi les premiers arrivants ou les leaders révèlent une information qui neutralise les incertitudes des autres. Dès lors, Vicente définit un processus d'apprentissage observationnel comme le processus par lequel un agent va construire sa décision sur la base de sa propre information privée, de nature probabiliste, et sur la base de l'information publique que constituent les actions des agents ayant déjà fait face à un problème de décision similaire<sup>145</sup>. Il utilise ce chemin conceptuel pour décrire le processus de localisation en cascade des firmes d'un même secteur d'activité sur un même lieu, une telle théorie de la séquentialité des « installations » semble pertinente pour démontrer comment les individus font leur choix par observation des autres.

Dès lors, le collectif est supérieur à l'individuel dans le sens où ce sont les choix des autres qui guident un individu dans sa propre décision personnelle, c'est ce que Schelling

---

144 Castel (Robert), [2003].

145 Vicente (Jérôme), [2000].



désignent dans leur expression « la tyrannie des petites décisions »<sup>146</sup>. C'est l'émergence d'une norme de décision même si les individus n'ont pas forcément envie de coopérer. La décision de contracter une compagnie de sécurité relève en effet d'un choix individuel, presque égoïste tant la dimension de l'intérêt collectif y est absente. On a alors affaire à un phénomène moutonnier où les premières décisions influencent les suivantes : en économie, c'est la *path dependence*, autrement dit chaque décision oriente un parcours ou une trajectoire qui limitent ensuite le champ des possibles<sup>147</sup>. C'est l'idée qu'il est difficile de déterminer le début et encore plus la fin d'un processus qui se sédimente dans un univers d'institution de sens, de représentations mentales, des structures cognitives et normatives. Les différents agents, pris dans des interactions complexes agissent pour diminuer les incertitudes avec la volonté de créer un cadre rassurant. Partant, les innovations sont rares et les comportements souvent pré-contraints par l'existant<sup>148</sup>.

Tout cela permet d'expliquer que les individus ne sont en fait pas libres dans leur choix d'une compagnie de sécurité privée puisque divers éléments tendent à influencer voire conditionner étroitement leur choix. Les agents ne sont donc pas rationnels dans leur prise de décision. De surcroît, cette irrationalité ne conduit pas forcément à sélectionner les meilleurs producteurs et à évincer les moins bons. C'est en ce sens que les stratégies déployées par les clients peuvent être dangereuses pour la sécurité puisqu'elles ne conduisent pas toujours à la sélection d'une solution de sécurité optimale. Il convient ici de mentionner le rôle très important de la communication des compagnies notamment via les panneaux distribués à leurs clients, cet aspect sera développé plus loin.

---

146 Voir Schelling (Thomas), 1978, *Micromotives and Macrobehavior*, W. W. Norton and Co. ; traduction française, *La tyrannie des petites décisions*, 1980, PUF.

147 Guerrien (Bernard), [2002], p. 253.

148 Voir Pierson (Paul), 2000, « *Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics* », *American Political Science Review*, p. 251-267.

## B. Des comportements qui renforcent les logiques commerciales

Les observations empiriques réalisées ne permettent pas exactement de confirmer ou d'infirmier ces présomptions concernant les comportements des clients puisque que l'étude n'a pas été menée auprès de la clientèle des compagnies de sécurité pour différentes raisons. Mais ces impressions sont largement partagées par les entreprises qui les ont intégrées comme variables décisionnelles dans leurs stratégies. Les comportements imitatifs des clients ont donc un effet de rétroaction sur les stratégies des entreprises et renforcent les logiques que nous avons évoquées plus haut.

Avoir une influence importante dans un quartier ou un secteur leur permet de capter davantage de clients. En plus, cela concorde avec leur volonté de concentrer la clientèle pour limiter les coûts (SAS notamment). Il semblait alors intéressant de chercher s'il existait des ententes implicites entre les compagnies et notamment les plus grandes – Chubb et ADT donc. En bons responsables marketing et commerciaux ou encore chargés des relations publiques, les interlocuteurs nient de telles collusions lorsque la question leur a été adressée de façon directe. Néanmoins, certains constats tendent à corroborer cette hypothèse. Il apparaît que, dans chaque *suburb*, une compagnie est plus influente que toutes les autres, souvent Chubb ou ADT. Il existe aussi des secteurs où c'est une petite compagnie qui emporte la majorité du marché, comme Meldene Armed Response qui protège environ 70 % des foyers de Melville et Westdene, son cœur de cible. De même, SAS a 800 clients à Parkmore soit plus de 80 % de la suburb évinçant de fait ADT qui est pourtant implantée majoritairement dans toutes les *suburbs* voisines<sup>149</sup>.

Rassembler une large majorité des clients potentiels d'un quartier permet ensuite facilement de convaincre les autres d'opérer le même choix, les compagnies l'ont très bien compris :

*« Un individu qui recherche une compagnie, il regarde chez qui sont ses voisins... S'ils sont tous chez X, il n'a pas intérêt à aller chez Y »*<sup>150</sup>

*« Quand la compagnie est implantée dans le quartier où vous habitez, ça veut dire qu'il y a déjà une voiture affectée à votre secteur. C'est facile alors, la compagnie n'a plus qu'à vous rajouter. En plus, vous avez de meilleures chances d'avoir un service efficace »*<sup>151</sup>

La question de la cohérence et de l'accessibilité au réseau est alors cruciale s'agissant

---

149 Ces constats sont tirés des observations effectuées dans les quartiers nommés. Les panneaux disposés par les clients sur leur propriété et les patrouilles déployées dans ces *suburbs* sont les indices retenus pour ces conclusions qui ont été confirmées au moins implicitement lors des entretiens avec les managers des compagnies.

150 Entretien du 12/05/2005.

151 Entretien du 20/04/2005.

d'un marché où se vend le bien sécurité. En théorie, il y a un certain nombre d'offres face à un certain nombre de demandeurs. Sauf que les lois de l'offre et de la demande sont ici neutralisées en quelque sorte dans la mesure où tout se passe comme si la résidence du client potentiel était le facteur déterminant du choix de la compagnie. C'est ainsi que le directeur marketing chargé des relations publiques pour SAS est personnellement client de Stallion Security puisqu'il ne réside pas dans un quartier d'intervention de sa compagnie<sup>152</sup>. Un autre exemple pour illustrer cela, c'est le directeur des opérations de Johannesburg-Ouest chez ADT qui réside hors du champ d'intervention de sa compagnie : il est protégé par ADT qui sous-traite la protection du secteur où il habite à une petite compagnie qui y est implantée<sup>153</sup>.

En fin de compte, les clients sont influencés dans leur décision de recourir à telle ou telle compagnie de sécurité privée au point que l'on pourrait penser qu'ils n'ont pas vraiment le choix. De plus, cela laisse à penser que les imitations comportementales des clients renforcent les pratiques sélectives des compagnies. De fait, l'offre de sécurité n'est pas proportionnelle aux besoins de sécurité sur tout le territoire comme pour les stratégies d'implantation des firmes. Qui plus est, les clients sont conditionnés par leur lieu d'habitat selon l'offre existante et les comportements de leurs voisins. Dans cette optique, on peut affirmer que la sécurité privée dénature l'acceptation de sécurité comme service rendu également sur tout le territoire dans la mesure où la dimension géographique est une variable du rendement recherché par les compagnies de sécurité privées.

---

152 Entretien du 20/04/2005.

153 Entretien du 26/05/2005.

## **Section 2 – Le poids des inégalités économiques et sociales dans l'accès à la sécurité privée**

La privatisation de la sécurité implique que l'on attribue un prix à la sécurité. En tant que service public, on a plutôt l'habitude de considérer que la sécurité a un coût mais pas de prix. C'est donc un autre aspect de la remise en question de la sécurité dans son acception comme service d'intérêt général.

La première difficulté, c'est la friction entre l'idée d'intérêt général en matière de sécurité et la dynamique de profit qui anime les entreprises. Donc avant d'évaluer l'impact des prix sur la sécurité, il semble important de réfléchir sur ce conflit d'intérêt qui aboutit à une situation paradoxale où les compagnies n'ont pas avantage à réduire la sécurité.

Ensuite, apprécier la sécurité au sens de lui donner un prix c'est passer outre la dimension collective de la sécurité et précisément de la solidarité. Le prix pourrait devenir un facteur d'exclusion générant un cercle vicieux d'insécurité : si un individu est en situation d'insécurité de par ses faibles ressources économiques et sociales et qu'il ne peut pas payer les services d'une compagnie il est alors d'autant plus exposé à une insécurité civile... Donner un prix à la sécurité serait donc un levier, une barrière économique discriminante d'accès à la sécurité. « Ne sont protégés que ceux qui paient ».

Tarifer dans le cadre d'une privatisation reviendrait aussi à faire disparaître la dimension de péréquation, c'est-à-dire une répartition des charges établissant l'égalité des différents bénéficiaires – cette notion est particulièrement adaptée au cas d'un service en réseau. Ainsi le consommateur endosserait pleinement les coûts du service qu'il reçoit sans qu'une redistribution soit opérée selon les riches ou les pauvres, selon la ville ou la campagne par exemple. Le conditionnel est ici employé sciemment. La réflexion à la lumière des observations de terrain permettra de maintenir ces hypothèses tout en y apportant des nuances puisque contrairement à certains préjugés, le travail empirique effectué a permis de mettre au jour la compatibilité de certaines contraintes économiques et de stratégies d'entreprises spécifiques avec l'idéal d'égalité dans l'accès à la sécurité.

Comment les contraintes économiques des firmes sont-elles compatibles avec l'idéal d'égalité dans l'accès à la sécurité ? Cette question guidera le développement de cette deuxième section avec l'ambition de démontrer qu'il existe certains systèmes de péréquation induits par des calculs économiques mais aussi par des volontés stratégiques même s'ils restent marginaux et grandement insuffisants.

## I. « Le business de la criminalité »

On peut d'abord questionner les ambitions d'intérêt général des firmes qui produisent du service de sécurité privée. Durant les enquêtes et observations de terrain, cette interrogation était au centre des recherches menées : les compagnies de sécurité privées et plus particulièrement celles d' *armed response* ont-elles vraiment intérêt à réduire l'insécurité, la criminalité, la violence ? Au tout début des investigations empiriques, le premier contact avec un professionnel a été établi avec le dirigeant de plusieurs entreprises proposant des solutions sécuritaires (équipements, surveillance, réaction armée, etc.) notamment pour les quartiers fermés – *gated communities* et *road closures*. Personnage un peu caricatural de la profession – dans le sens qu'il fait volontier étalager une mentalité sécuritaire extrême et d'un grand sens des affaires – il répond à la question très directement : « *Vous savez, notre but c'est pas vraiment de réduire le crime sinon on supprime nos opportunités de business !* » La formule est laconique mais sans équivoque.

Quelques temps plus tard, c'est le directeur et propriétaire de Meldene Armed Response, qui confirme ce point de vue : « *Si vous éliminez le crime, il n'y a plus de business. Le but c'est d'assurer la sécurité du secteur et un certain standard de non-criminalité* »<sup>154</sup>. Bien que le propos soit alors moins tranché et beaucoup plus ambigu. A quoi correspond la sécurité s'il ne s'agit pas de lutter contre le crime? Les entreprises craignent que si le crime disparaît, leur activité disparaisse avec. Leur objectif – d'après leurs propos – est donc d'apporter un niveau de sécurité qui soit suffisant pour être considérées comme efficaces mais qu'un degré de criminalité suffisant persiste pour entretenir le besoin de leurs services. C'est ce que certains appellent ironiquement le « *business de la criminalité* » traduit par les experts de la sécurité en « *prévention situationnelle* ». Autrement dit, le service de sécurité rendu par les compagnies ne consiste pas tant à traiter la criminalité qu'opérer un déplacement des faits d'insécurité. Cette idée est intéressante d'un point de vue micro économique, ce n'est pas un hasard si c'est le propriétaire de Meldene Armed Response qui parle de « *standard de non-criminalité* » dans la mesure où son entreprise n'agissant que sur quelques quartiers de la ville de Johannesburg, il ne se préoccupe pas du niveau de criminalité des secteurs voisins<sup>155</sup>. Si un tel raisonnement tient au niveau micro dans la perspective de résultat d'une firme locale, il est en revanche dévastateur au niveau macro d'une ville, d'une province voire de l'État.

Dans cette optique, les compagnies de sécurité privée opéreraient à un déplacement de la criminalité des zones les plus aisées – où les habitants peuvent payer des services de

154 Entretien du 17/05/2005.

155 Cf. annexe 3, carte 3.

sécurité privés – vers des zones moins aisées voire modestes ou pauvres – où les habitants n'ont pas les moyens de payer. Par ce phénomène de déplacement, la sécurité privée serait criminogène, créant et renforçant les inégalités sociales et spatiales. Les populations modestes et pauvres sont déjà soumises à une insécurité sociale et ce processus de déplacement de la sécurité renforcerait leur exposition à l'insécurité civile<sup>156</sup>. L'effet de déplacement de la criminalité opéré par l'intervention des compagnies de sécurité privées entraîne donc une sur exposition des populations qui sont déjà dans des situations précaires et instables. C'est pour elles, qui n'ont pas les moyens de payer des services privatisés, le coût de la sécurité (au sens figuré). L'intérêt général dépasse les compagnies, c'était prévisible. En outre, les activités de sécurité privée ont des effets contre-performants en amenant davantage de criminalité dans les espaces qui sont moins protégés entraînant la spirale infernale de l'insécurité.

Il est intéressant de noter cependant le positionnement adopté par SAS sur ce point. D'après son directeur marketing, réduire le crime est effectivement l'objectif principal de la compagnie qui se positionne comme partie prenante active des communautés et des quartiers auprès desquels elle opère. Le service rendu vise la sécurisation mentale et effective des secteurs couverts et lorsque la criminalité sera endiguée, la communauté sera suffisamment reconnaissante et gardera la compagnie comme acteur du maintien de l'ordre<sup>157</sup>.

## **II. Les intérêts économiques à la discrimination**

Une étude de la formation du prix des contrats permet de nuancer l'hypothèse de la discrimination par le coût de la sécurité. Les compagnies pratiquent une différenciation par les prix, selon la théorie du monopole discriminant<sup>158</sup>. En réalité, les entreprises de sécurité privées ne sont pas en situation de monopole tel qu'on l'entend au sens strict puisqu'elles sont nombreuses, mais l'absence de proches substituts vers lesquels pourraient se diriger la demande institue une position monopolistique de fait pour cette industrie. Particulièrement valable dans les secteurs en réseau, il s'agit d'une stratégie de discrimination par les prix qui consiste à vendre un même produit à des prix différents, les différences de prix ne correspondant pas à des différences de coûts. Cela est possible à partir du moment où on suppose une demande non homogène, regroupant en réalité des consommateurs n'ayant pas les mêmes fonctions d'utilité<sup>159</sup>.

---

156 Van Ostrive (Lode), [1999], p. 45-52.

157 Entretien du 18/05/2005.

158 Guerrien (Bernard), [2002], p. 361.

159 Varian (Hal), [2003], p. 477-500.

Ainsi, SAS<sup>160</sup> et Meldene Armed Response<sup>161</sup> offrent un tarif spécial pour les retraités, c'est donc ici un critère social de discrimination. Ensuite le critère géographique est aussi un moyen de distinction par les prix, en effet, SAS, Chubb, ADT et Mapogo a Mathamaga indiquent qu'ils pratiquent des tarifs différenciés selon les quartiers ou la situation géographique de leurs clients. SAS le justifie par la concentration du nombre de clients : le critère de cette compagnie croise la surface géographique couverte et le nombre de clients : plus la surface couverte est réduite et compte un nombre important de clients, plus le tarif diminue. Chubb explique cette discrimination par un calcul du taux de criminalité du secteur couvert. Enfin, ADT opère sa discrimination par les prix selon le lieu mais aussi selon les installations techniques dont bénéficie le client autrement dit le degré de technologie des instruments de radio et de télécommunication auxquels il est raccordé<sup>162</sup>.

Dans la théorie économique, cette discrimination est déclinée à plusieurs degrés. Au premier degré, elle est fondée sur une connaissance parfaite des dispositions à payer des consommateurs permettant à l'entreprise d'extraire le maximum de surplus, c'est un cas idéal, inapplicable en réalité car l'information sur les consommateurs est généralement imparfaite et imprécise. La discrimination au second degré consiste à proposer différents menus tarifaires, combinant un prix et des quantités. Ces menus ou formules conduisent les consommateurs à s'auto sélectionner, c'est-à-dire à révéler d'eux-mêmes leur véritable disposition à payer. Ainsi, le fournisseur proposera une formule économique pour ceux qui consomment peu et une formule intensive pour les plus gros consommateurs. Cette discrimination correspond particulièrement aux pratiques des compagnies d'*armed response* dans la mesure où les tarifs qu'elles proposent sont corrélés avec la propension à consommer – ce qui correspond au rapport entre le degré de besoin et le prix que l'utilisateur est prêt à payer – mais aussi selon le coût estimé du service – ce coût varie selon les lieux en raison des différentiels de criminalité des zones et de l'éloignement entre le fournisseur de service et le client qui engendre un surplus de coût.

Il existe donc des discriminations tarifaires qui sont instaurées dans l'optique des calculs de rentabilité des firmes qui vendent des services de sécurité. En effet, d'un point de vue économique, à la lumière de la théorie du monopole discriminant, la discrimination par les prix est possible voire nécessaire aux compagnies qui optent pour une maximisation constante du surplus retiré de leurs activités. Néanmoins, de telles pratiques ne suffisent pas à garantir l'accès de tous à la sécurité. Ces mécanismes n'ont d'effets qu'à la marge permettant de capter des clients hésitants ou aux moyens plus limités que le cœur de cible de l'entreprise.

---

160 Entretien du 18/05/2005.

161 Entretien du 17/05/2005.

162 Entretien du 20/05/2005.

Il serait illusoire de croire que les menus tarifaires sont à même de permettre à tous de bénéficier de la meilleure solution sécuritaire possible. Sans parler des townships où il est clair que les habitants n'ont pas les moyens de payer les services d'une compagnie, certains quartiers en réhabilitation ou qui regroupent une classe moyenne montante aux revenus encore modestes sont toujours à l'écart d'une meilleure sécurité. C'est dans ces quartiers d'ailleurs que la distinction entre ceux qui ont une compagnie et ceux qui n'en ont pas crée le plus d'insécurité, car ceux qui n'ont pas le bénéfice d'un service privé sont d'autant plus exposés.

### **III. Des systèmes de péréquation ?**

Au-delà d'une différenciation tarifaire permettant d'élargir la clientèle potentielle à la marge, la question de l'existence de systèmes de péréquation se pose en matière de sécurité puisqu'il s'agit d'un bien collectif. La péréquation vise à corriger les différences de coûts pour la production ou la distribution d'un bien dans le dessein de rétablir l'égalité entre les bénéficiaires. Habituellement, la péréquation est plutôt associée aux services publics. L'idée d'associer péréquation et service privé peut déconcerter mais certaines de nos observations empiriques amènent à reconsidérer cette idée. Nous allons donc tenter d'explicitier les mécanismes existants constatés tout en évoquant les limites de tels systèmes.

#### **A. La compensation géographique**

La discrimination selon l'aire géographique est particulièrement intéressante et surtout possible dans les cas d'ADT et de Chubb qui ont une couverture nationale. Cela signifie qu'il y a un équilibrage des prix entre les différentes villes et les différentes régions selon notamment le taux de criminalité qui est une variable importante dans la décision des clients d'être affiliés. La compensation s'opère donc entre les villes de tailles différentes et aussi entre régions urbaines et rurales. Ainsi, même s'il est peut-être plus coûteux pour la compagnie d'offrir du service de sécurité à Bloemfontein, la capitale du Free State<sup>163</sup>, en raison de l'éloignement du centre opérationnel (Johannesburg) et de la dispersion des clients, l'entreprise va y réduire ses marges et baisser ses prix. La pression concurrentielle dans le Gauteng, à Johannesburg ou Pretoria rend difficile de capter de nouveaux clients. En ce sens on peut dire que dans les zones où la criminalité est plus forte et où la propension à contracter les services d'une compagnie de sécurité est plus importante – principalement les plus grandes



villes du pays, soit Johannesburg, Pretoria, Le Cap et Durban – les compagnies ont les meilleures chances de rendement. Mais ces espaces sont aussi plus convoités par la concurrence des petites compagnies qui ont des capacités d'investissement plus réduites – comme expliqué précédemment – et qui recherchent des opportunités d'expansion rapide. S'implanter dans des villes plus petites permet de développer une activité dans un espace où la concurrence est moins forte, même si les perspectives de rendement sont plus modérées.

Un autre moyen de différenciation réside dans les modalités du contrat conclu avec le client et notamment la durée d'engagement. Elle s'élève à 36 mois chez ADT et 12 mois chez Chubb. Cependant, SAS, Meldene Armed Response ou Mapogo a Mathamaga n'en ont pas, c'est-à-dire qu'ils fonctionnent sur une base mensuelle et que la cotisation permet le bénéfice automatique du service : le client peut s'affranchir des services de la compagnie à tout moment. Il est à noter tout de même un coût d'affiliation de 1 000 ZAR (150 €) chez Mapogo qui rend l'annulation onéreuse pendant les 6 premiers mois.

#### B. Un essai de compensation sociale

Mapogo a Mathamaga tente d'opérer une différenciation encore différente<sup>164</sup>. La vision de cette compagnie repose sur la communauté. L'antenne implantée à Diepsloot a été créée par des gens du township qui étaient concernés par la criminalité, des commerçants notamment. Le principe du fonctionnement de Mapogo à Diepsloot repose sur les réseaux sociaux de la communauté : la compagnie enquête *via* ses agents sur les crimes commis dans le secteur dans le dessein de trouver les criminels. L'antenne de Diepsloot est située à la frontière avec des banlieues blanches très aisées du nord de Johannesburg (Sandton et Randburg au Nord-Ouest de Johannesburg). Elle vend ses services à des clients blancs, aisés, qui paient surtout pour le panneau de la compagnie qui est un signe fort. Mais il ne sont pas les principaux utilisateurs des services de la compagnie, souvent ils contractent en plus avec une compagnie d'*armed response* et Mapogo ne sert que de « *bouclier* » dans le sens où ces clients-là comptent plutôt sur la peur provoquée par cette « *marque* ». Par ailleurs, elle agit pour les Noirs du township, surtout les commerçants, qui sont victimes du crime et qui n'ont pas les moyens de payer. Finalement, la compagnie est principalement financée par les Blancs des quartiers aisés qui bénéficient de l'image d'une certaine « *efficacité sans scrupules* » associée à la compagnie qui serait apparemment un bon moyen de décourager les criminels. Il y aurait donc chez Mapogo a Mathamaga comme un système de péréquation qui tendrait à corriger les inégalités économiques mais aussi les inégalités d'exposition au crime. En effet, les townships sont particulièrement touchés par la violence et la criminalité dans la mesure où

dans ces lieux-là plus qu'ailleurs la police est inefficace voire absente et les habitants de ces quartiers sont trop démunis pour payer les services d'une compagnie de sécurité privée. De plus, les taux de criminalité y sont élevés et rares sont les compagnies à oser s'y implanter tellement les risques sont importants.

Chubb aussi opère une discrimination semblable en calculant le tarif du contrat dans une zone selon le salaire moyen des habitants du secteur<sup>165</sup>. La compagnie effectue donc une sorte de péréquation entre ses clients selon leurs ressources économiques, dans une moindre mesure cependant puisqu'il semble que cette entreprise opère dans des zones relativement homogènes, il s'agit donc d'une correction à la marge.

La péréquation est le financement des activités déficitaires d'une entreprise ou d'une administration auprès de clients ou usagers par les recettes perçues auprès d'autres. La péréquation tarifaire est particulièrement pratiquée par le secteur public dans la mesure où c'est un mécanisme de redistribution qui vise à réduire les écarts de richesse et les inégalités. Ce système est une règle de gestion des services publics qui contraint à assurer des missions que la seule rentabilité ne pourrait qu'encourager à abandonner. Cette définition est particulièrement valable pour les services en réseau tant il est vrai que l'installation de l'infrastructure et les coûts de distribution de ce type de service sont soumis à des inégalités spatiales. De cette façon, le monopole discriminant mis en place par les entreprises dans leurs décisions stratégiques crée un système de péréquation dans le sens où il tend à rétablir l'égalité entre les différents groupes de clients qui sont discriminés selon des critères socio-économiques ou spatiaux (voir *infra* le tableau récapitulatif). C'est donc pour des motifs économiques – en vue de capter un maximum de surplus – que les entreprises sont amenées à opérer des discriminations dans la production de la sécurité là où le secteur public les emploierait pour l'intérêt général. Cette réflexion vient donc renverser l'idée reçue selon laquelle la privatisation de la sécurité créerait un système à deux vitesses qui serait des plus inégalitaire. Le système tend lui-même à corriger une partie des inégalités. Une telle analyse doit être prise avec précaution cependant. Il convient de mesurer exactement l'extension du phénomène : la discrimination opérée n'est qu'un levier pour permettre à ceux qui se situent au seuil des catégories les plus aisées pour leur permettre d'accéder aux services des compagnies de sécurité privées. Ce système ne permet en aucun cas de fournir une protection aux populations les plus défavorisées et les plus exposées au crime, notamment dans les townships. Enfin, il convient de mentionner que l'action de Mapogo qui semble la plus aboutie en termes de correction des inégalités socio-économiques, reste aux marges de la

---

165 Entretien du 12/05/2005.

légalité, que si les intentions de la compagnie semblent très louables, les pratiques, semble-t-il, le sont beaucoup moins<sup>166</sup>.

### Tableau de synthèse des différentes pratiques tarifaires des compagnies étudiées

	FONDEMENT DE LA DISCRIMINATION	TARIF(S) APPLICABLE(S)
<b>SAS</b>	Concentration du quartier	Sandhurst 495 ZAR (66 €) / Parkmore 368 ZAR (49 €) / Parkhurst 342 ZAR (45 €)
	Retraités	240 ZAR (32 €)
<b>Chubb</b>	Situation géographique Salaire moyen de la zone	200-280 ZAR (27-37 €) : particuliers 240-1 000 ZAR (32-133 €) : commerces Engagement pour 12 mois minimum
<b>MAR</b>	3 types de contrats	150/180/208 ZAR (20/24/28 €)
	Retraités	Tarif réduit
<b>ADT</b>	Localisation géographique Technologies (radio et télécom)	Tarif moyen : 230 ZAR (31 €) Engagement pour 36 mois minimum
<b>Mapogo</b>	Taille de la propriété, taux de criminalité, localisation/quartier (township vs quartier aisé)	Affiliation de 1000 ZAR (133 €) et tarif moyen de 220 ZAR par mois (29 €)

Finalement, des systèmes sont envisageables pour intégrer de la péréquation dans la distribution d'un service privatisé comme le montrent ces exemples. Malgré les a priori sur la marchandisation de la sécurité comme génératrices d'inégalités, il convenait donc de souligner cette brèche ouverte par certains organismes. Ce constat est cependant à manier avec précaution puisque l'on se rend bien compte d'ores et déjà que les mécanismes instaurés ne fonctionnent qu'à la marge, sur une frange de population infime.

166 Entretien avec le directeur national du PSIRA (01/06/2005), qui a confirmé que des enquêtes sont en cours sur le cas de la compagnie de Mapogo et aboutiront certainement à délégaliser ses activités. Entretien, mené avec Claire Bénit, avec le fondateur et directeur général de Mapogo (24/05/2005), qui a raconté qu'il avait été arrêté en 2001 et mis en prison. Actuellement en liberté sous caution, il attend les suites de la procédure judiciaire entamée contre lui et sa compagnie.

## **Deuxième partie**

### **De la légitimation de la privatisation de la sécurité à l'éviction de l'État**

La sécurité revêt toutes les caractéristiques d'un bien public. Les compagnies privées qui s'attachent à la production d'un service de sécurité sont alors en proie à un besoin constant de légitimation dans la mesure où leur aptitude, leur compétence et leur légitimité à produire de la sécurité ne seraient justifiées si l'on considère la sécurité comme un bien public qui relève d'une prérogative de l'État<sup>167</sup>. De cette façon, le souci constant de légitimation des compagnies sur leur propre activité consiste non seulement à donner du crédit à leur existence mais en plus à concrétiser l'idée qu'elles remplacent l'État en matière de sécurité.

Est légitime ce qui est consacré, reconnu, admis par la loi, fondé en raison, en droit ou en justice. C'est ainsi que les tentatives de légitimation des entreprises de sécurité de leur activité consiste à faire admettre et à justifier l'idée d'une sécurité à vendre. Cette démarche soulève les questions de la déontologie professionnelle notamment dans la mesure où le contrat marchand vient se substituer au contrat social en matière de sécurité.

Dès lors, après avoir vu en première partie comment la marchandisation de la sécurité peut mettre en danger la sécurité, il convient ici d'évoquer les moyens utilisés par les compagnies pour justifier leur activité en matière de sécurité par rapport à l'État notamment. Il sera donc intéressant d'examiner comment ces compagnies parviennent à persuader de leurs atouts et à se positionner comme acteurs de la sécurité à part entière. Il sera intéressant, d'appréhender comment les entreprises concurrencent graduellement l'État en matière de sécurité et même vont jusqu'à l'évincer.

---

167 Guerrien (Bernard), [2002], p. 47-48.

# Chapitre 1

## Des outils de communication pour persuader des atouts de la sécurité privée

Dans le cadre des observations de terrain, l'importance de la communication des compagnies de sécurité à travers leurs panneaux publicitaires a été constatée. Il est intéressant de faire ici référence aux écriteaux qui sont distribués par les compagnies à leurs clients, qui les disposent alors sur leurs façades ou leurs clôtures. Ils sont aussi distribués par les compagnies qui commercialisent des systèmes de sécurité (type alarmes, etc.) mais qui ne délivrent pas de service d'*armed response*. Ces signes sont donc banalisés dans le paysage des quartiers résidentiels : la compagnie ADT a ainsi relevé que sur le seul secteur de Melville-Auckland (deux quartiers aisés de Johannesburg) plus de 47 % des habitations affichaient le panneau d'une compagnie d'*armed response*<sup>168</sup>.

Ces panneaux permettent aux patrouilles d'identifier leurs clients mais sont aussi un moyen pour les particuliers d'afficher qu'ils ont recours aux services d'une compagnie de sécurité. Ce sont donc les supports d'une communication persuasive qui relève des enjeux de la communication développés par Fill<sup>169</sup>. D'abord, l'enjeu informatif : c'est la fonction référentielle qui se retrouve dans toute communication ayant pour objectif la notoriété d'un produit ou d'une marque ; le panneau permet à la compagnie de sécurité de se faire connaître et reconnaître. Puis, l'enjeu de positionnement repose, pour l'entreprise d'*armed response*, sur la définition de son identité propre par rapport aux autres : cet enjeu amène la compagnie à développer son image de marque pour se positionner par rapport à ses publics et ses concurrents. Ensuite, l'enjeu de mobilisation ou d'influence vise à persuader par des stratégies de pouvoir. En définitive, l'objectif est de convaincre l'interlocuteur de modifier son comportement. Dans notre analyse, le but de persuasion comprend aussi paradoxalement un aspect de dissuasion. Le panneau est, en effet, pour le client, le moyen d'exprimer aux éventuels criminels « ne m'attaquez pas, n'entrez pas dans ma propriété, je paie cette compagnie pour défendre mes intérêts, vous serez attrapés ».

Un examen de la communication marketing à travers les panneaux permettra d'aborder les stratégies de positionnement des firmes par rapport à la sécurité publique notamment. Des photos de ces écriteaux seront le point d'ancrage de cette analyse.

---

168 Cf. annexe 2, figure 2.

169 Fill (Chris), 2002, *Marketing Communications. Contexts, Strategies and Applications*, Prentice Hall, 3<sup>e</sup> édition, p. 309.

L'observation des panneaux permettra d'évaluer les moyens déployés pour concurrencer l'État dans la monopolisation de la violence mais aussi pour concurrencer les services de police nationaux par la qualité et le professionnalisme du service offert. L'intérêt technique de cette analyse est de mettre en évidence les pratiques concrètes mises en œuvre par les compagnies pour vendre et par extension pour légitimer leur action.

## **Section 1 – Concurrencer l'État dans la monopolisation de la violence**

Cette première section sera dédiée à étudier comment les compagnies de sécurité tentent de persuader de leurs atouts à travers le marketing communicationnel. Les symboliques de la peur et du danger vont ici retenir notre attention dans l'optique de montrer comment les firmes entreprennent de concurrencer l'État dans la monopolisation de l'usage légitime de la violence.

La loi de l'effet minimal de la communication marketing développée par Kappler<sup>170</sup> dans les années 1960 affirme que si une communication ne parvient pas à convaincre de nouveaux consommateurs, elle contribue au moins à fidéliser les anciens. En ce sens, il est certain que ces panneaux ne sont pas l'instrument de communication qui permet aux compagnies d'*armed Response* de capter de nouveaux clients. Tout d'abord, il convient de souligner que dans le contexte économique et commercial du marché de la sécurité privée à Johannesburg, la résistance à la concurrence et la fidélisation de la clientèle sont souvent les priorités marketing des compagnies puisqu'il est plus économique d'essayer de conserver ses clients plutôt que d'en gagner de nouveaux – même si certaines compagnies ont des politiques commerciales très agressives. Ainsi, il est possible d'affirmer que ces écriteaux permettent davantage aux entreprises de consolider leur présence et leur influence sur un quartier par exemple plutôt que recruter de nouveaux clients. À long terme, si la compagnie a acquis un rayonnement suffisamment important et la notoriété quant à la qualité de son service, l'effet des panneaux peut intervenir dans la captation d'une nouvelle clientèle. Le marché de la sécurité privée est caractérisé par un niveau de saturation plutôt bas : les compagnies sont très nombreuses et la clientèle est réduite à ceux qui ont les moyens de payer un contrat mensuel

---

170 Cité in Décaudin (Jean-Marc), 2003, *La communication marketing. Concepts, techniques, stratégies*, Economica, p. 32.

comme cela a été démontré en première partie. Finalement, la communication marketing à travers les panneaux n'a donc pas pour objectif premier d'accroître les débouchés commerciaux de l'entreprise.

Lors des observations de terrain, la référence aux symboles du danger et de la peur étaient récurrente dans la communication marketing des compagnies. Comment l'utilisation de ces symboles de la violence, de la peur et du danger contribue à montrer que les compagnies monopolisent en quelque sorte une certaine violence à travers leur activité ? Cette question guidera l'analyse tout au long de cette section puisqu'il semble que nombreuses sont les entreprises à adopter ce positionnement, c'est-à-dire à utiliser sur leurs panneaux des références à la violence ou au danger contribuant ainsi à montrer qu'elles s'emparent d'une certaine violence à l'instar si ce n'est au détriment de l'État. Cela contribue à mettre en exergue l'efficacité des compagnies à l'inverse de l'inefficacité ou de l'absence des services de police nationaux.

### **I – La monopolisation symbolique d'une certaine violence**

Il s'agit tout d'abord de montrer à travers les outils de la communication marketing comment les compagnies parviennent à se positionner comme acteur concurrent de l'État dans le processus de monopolisation de la violence légitime.

#### **A. Le jeu des couleurs**

Les panneaux sont le plus souvent bi colores alliant une couleur chaude (rouge, orange ou jaune) avec une couleur froide (bleu ou noir). La couleur chaude permet la visibilité du panneau tout en exprimant le dynamisme et la vitalité mais aussi la violence et le danger. La couleur froide fait contraste et apaise, inspirant une certaine tranquillité, stabilité mais aussi en faisant référence à la technique et aux technologies.

Sans tomber dans des interprétations abusives, il est cependant intéressant de mettre en évidence cette symbolisation par les couleurs qui révèle bien la posture et l'état d'esprit des compagnies. Les entreprises tentent de démontrer leur dynamisme et leur vitalité dans le combat contre la violence et le danger mais aussi d'apporter aux clients une certaine tranquillité d'esprit, notamment grâce aux technologies de la sécurité et de la communication qui leur permettent d'être efficaces. Les deux critères principaux de la qualité du service de sécurité sont donc repris aux moins symboliquement à travers le jeu des couleurs sur les panneaux : il s'agit d'abord de la rapidité et de l'efficacité de la réponse armée ainsi que la

performance et la fiabilité des techniques et des technologies utilisées.

Il est aussi important de mentionner qu'ADT, l'une des deux compagnies leaders du marché, on l'a vu, suivant ce « code » des couleurs, a un logo bleu et jaune dans des tons étrangement semblables à ceux de l'insigne de la SAPS. Les uniformes des gardes sont parfois aussi, selon les compagnies, semblables à ceux de la SAPS. Tout cela crée une confusion qui sert certainement les compagnies dans la mesure où il est difficile d'opérer une distinction claire entre les agents de l'État, dotés des pouvoirs de police, et les agents des compagnies de sécurité privées qui n'ont pas plus de pouvoir qu'un citoyen lambda d'après Irish<sup>171</sup>. Les firmes profitent donc de la similitude de leurs fonctions et activités avec celles de la SAPS. Ce phénomène tend à les élever au rang d'acteur légitime de la sécurité.

### B. Les noms de compagnies

Les firmes les plus importantes affichent des noms qui reposent principalement sur une image de marque sans référence particulière ni précise à l'activité de sécurité privée. Ainsi ADT est le sigle de American District Telegraph en référence à la toute première activité de l'entreprise qui était fondée sur la communication avant de s'orienter vers la sécurité et Chubb est le nom du fondateur de l'autre compagnie leader. Ces multinationales se fondent sur l'image de marque qu'elles ont développée notamment en Europe et aux États-Unis. En marketing, Fill considère que la première fonction des marques est de réduire l'anxiété à faire des choix. En se rattachant à des images qui ont une valeur économique et sociale, le consommateur diminue ainsi les risques liés à ses choix. La marque est le signe reconnaissable dans lequel on a confiance, une promesse de performance qui crée du magique et du pouvoir. Le marketing construit des liens rationnels et émotionnels<sup>172</sup>. De cette façon, si ADT ou Chubb n'ont pas vraiment de sens ou de signification évidente dans le champ des compagnies d'*armed response*, l'image sur laquelle ces noms reposent se veut au moins rassurante. Ensuite, les compagnies ont souvent recours aux référentiels de la peur et du danger ce qui est un bon indicateur de leur positionnement sur le marché. Par conséquent, des noms d'animaux sont très usités. À titre d'exemples, il est possible de citer :

- Mamba Security, le mamba est un grand serpent d'Afrique tropicale, très venimeux et agressif ;
- Claw Armed Response, *claw* fait référence aux serres d'un oiseau – le panneau de la compagnie représente un rapace aux griffes bien acérées ;
- Eagle Watch représente un aigle – c'est quelque peu subtil si l'on considère cet oiseau au regard perçant qui vole très haut et repère de loin avant

---

171 Irish (Jenny), [2000].

172 Fill (Chris), [2002], p. 384.



d'attaquer ;

- Trojan Security fait référence au cheval de Troie – le panneau de la compagnie représente une figure d'inspiration mythologique.

Ensuite, il y a l'incontournable Mapogo a Mathamaga dérivé de l'expression sepedi : *Ge ole nkwe, nna ke lepogo ka moka re mathamaga* (« Si tu es un léopard, je serai un tigre. Nous sommes tous égaux dans la force »). Le nom de ce groupe devenu compagnie de sécurité résume ainsi toute sa philosophie d'action<sup>173</sup>. Dans la même optique certainement, des compagnies qui commercialisent du matériel de sécurité ont aussi adopté des noms d'animaux, notamment Rhino Fencing ou Pluto Alarms. Ces positionnements permettent aux compagnies d'agir sur le plan affectif. La référence à des animaux dangereux est un moyen pour persuader les consommateurs de l'efficacité de leurs services. Paradoxalement, la dangerosité que représentent ces références animalières serait donc un atout mis en valeur par les compagnies agissant directement sur leur image. Le caractère fort de l'idée véhiculée par ces symboles procure une certaine autorité qui sert l'intérêt des fournisseurs de sécurité privée. Dans une optique politique, les logiques de privatisation de la sécurité sont un contournement du pacte social de Rousseau où les hommes tentent ensemble de dompter les forces de la nature pour assurer leur subsistance. Or, les logiques qui viennent d'être mises en évidence sont la marque concrète que la communication des compagnies de sécurité réhabilite, au moins sur un registre psychologique, l'« état primitif » des sociétés humaines.

D'autres noms de compagnies insistent sur des aspects de violence ou de force dans la même optique de montrer l'appropriation des moyens de la violence utilisés par ces firmes. C'est, par exemple, Crime Stop (« stopper le crime »), Hyper Cover Armed Response (« hyper-couverture »), Guardrite (« bonne garde »), Guardall (« garde de tous »), Burglar Alert (« alerte au cambrioleur »), Pro Force (« force professionnelle »), etc. Ces noms, à travers une figuration semblable à la synecdoque littéraire, reflètent l'activité exercée par ces compagnies et évoquent leurs philosophies d'action. La compagnie affirme ainsi son identité comme acteur de la sécurité.

D'autres compagnies encore utilisent des images en référence à la guerre, l'espionnage, ou au banditisme. De cette manière, Sniper Security (« tireur embusqué »), KGB Security (renvoie au nom donné aux services chargés des renseignements et du contre-espionnage à l'intérieur et à l'extérieur de l'URSS de 1954 à 1991), Sentry Security (« sentinelle » ou « factionnaire ») et Infantry Security (« fantassins ») renvoient à des images de combat auxquelles les compagnies s'identifient.

---

173 Oomen (Barbara), [2004].

Les compagnies, en adoptant ce positionnement marqué par les symboliques de la violence mais aussi du danger et de la peur, se situent comme acteur de la monopolisation de la violence en incarnant ces marques d'agressivité. De cette façon, les firmes se placent en concurrence avec l'État dans la monopolisation de la violence légitime en utilisant des moyens de communication propres au marché de la sécurité comme les panneaux.

## **II – La remise en cause du monopole de l'État**

D'autres références symboliques apparaissent de façon récurrente dans ces panneaux révélant l'esprit qui règne autour de la commercialisation de services de sécurité. Ces symboles concourent aussi d'une certaine façon à renforcer l'idée que les compagnies accaparent certaines formes de violence en tant qu'acteurs du maintien de l'ordre en lieu et place de la Police et non plus en complément de celle-ci. C'est ici la concrétisation de la remise en cause de la théorie du *Junior Partner*. En effet, l'aboutissement du processus de privatisation de la sécurité en Afrique du Sud a atteint le point où le paradigme de l'ancillarité évoqué par Ocqueteau<sup>174</sup> semble caduque dans la mesure où les compagnies de sécurité privée interviennent en lieu et place de la Police et non pas comme un partenaire secondaire. L'appropriation des formes de violence par les firmes montrent que l'État n'a plus le monopole de la violence légitime, qu'il ne le partage pas non plus. La République sud-africaine a atteint le stade où les compagnies de sécurité privées se sont largement substituées aux autorités officielles de police et de maintien de l'ordre.

### **A. Les références au Moyen Âge**

Tout d'abord, le signe du bouclier est utilisé par certaines compagnies. Cette référence est judicieuse dans la mesure où elle suggère que la compagnie serait un bouclier pour ses clients. Au propre comme au figuré, l'image est récurrente. Mentionnons ici tout d'abord Mapago qui se positionne comme *community shield* (« bouclier communautaire ») de même que certains CPF, la compagnie joue ainsi sur la confusion. Ensuite il y a aussi, Baron Security, Champion Security, Crime Stop, Guardall, Mantis Security ou encore VIP Protection Services dont les panneaux contiennent tous au moins une esquisse de bouclier. Champion Security va même jusqu'à représenter un chevalier et son épée.

Ces références qui transportent par l'imaginaire au temps du Moyen Âge rappellent

---

174 Ocqueteau (Frédéric), [1990], p. 81-111.

un certain « état de nature » où, dans un contexte de violence exacerbée, « l'homme est un loup pour l'homme »<sup>175</sup>... À cette étape du développement des sociétés, l'État n'a pas atteint sa forme moderne au sens où l'entendent Hobbes, Machiavel ou Bodin. Cela signifie que la monopolisation de la violence et des moyens de coercition par une entité politique n'existe pas et que seule l'auto défense permet de subsister. Les compagnies de sécurité privée, par ce répertoire des symboles et des références au Moyen Âge, réhabilitent l'idée d'une défense individuelle contre l'insécurité civile. La privatisation de la sécurité au sens de la marchandisation des fonctions policières relève en tout cas de cette logique où chacun se procure les moyens de sa sécurité personnelle en recourant au marché. Payer une compagnie pour une protection individuelle et personnalisée relève de cette démarche d'auto défense dans un contexte où les services de l'État sont considérés comme inefficaces ou absent et où le niveau de l'insécurité civile est suffisamment important pour poser le problème de la protection à l'échelle individuelle. En d'autres termes, l'absence de l'État qui a permis le développement de l'activité des compagnies privées en matière de sécurité est le point d'ancrage de leur politique marketing qui réhabilite cette idée d'un « état de nature » où l'auto-défense est placée au rang de solution unique pour se protéger contre l'insécurité.

### B. Les références à la guerre et aux armes

Ensuite les compagnies utilisent de nombreuses références à la guerre et aux armes. Les compagnies mettent ici en avant l'aspect « professionnel de la sécurité ». Ici encore les compagnies, détentrices d'autorisations spécifiques *via* le PSIRA monopolisent les instruments de la violence. Le fait que les agents de sécurité des compagnies étudiées soit armés est en effet une singularité sud-africaine qui se justifie par la prolifération des armes à feu<sup>176</sup> et le niveau de criminalité dans le pays. Insister sur ce point permet aux entreprises de justifier de l'emploi de la force, par professionnalisme, dans un souci d'efficacité. Les agents de sécurité sont habilités à la suite d'une certification de compétence et après avoir acquis un certain niveau d'entraînement notamment dans le maniement des armes à feu qui fait l'objet d'une évaluation théorique et pratique lors de la formation<sup>177</sup>. Cette formation initiale est indispensable pour obtenir la certification du PSIRA qui permet ensuite d'exercer comme

175 Voir notamment Hobbes (Thomas), 1651, *Léviathan. La matière, la forme, et le pouvoir d'une république ecclésiastique et civile*.

176 Il convient de mentionner ici le Fire Arm Control Act publié en 2000 par les autorités sud-africaine. Une campagne d'amnistie du port d'arme illégal est actuellement en cours, et même prolongée, pour faciliter la régularisation de cette situation concernant les armes à feu en Afrique du Sud. Malgré cela, l'Afrique du Sud ne fait pas partie des pays les plus touchés par la prolifération des armes et du trafic illicite puisqu'elle ne fait pas partie du programme mondial SALW (Small Arms and Light Weapons) qui vise à aider les États les plus touchés. De multiples démarches auprès des autorités compétentes, de la SAPS et même des ONG, ont été entreprises sans qu'il ait été possible d'obtenir de statistiques officielles concernant concernant les armes à feu en République sud-africaine.

177 Entretien du 18/05/2005.

agent de sécurité auprès d'une compagnie de sécurité privée<sup>178</sup>.

Comme évoqué plus haut, les compagnies Infantry Security , Sentry Security, KGB Security ou encore à Sniper Security utilisent les répertoires symboliques de la guerre et du combat. Ensuite, nombreuses sont celles à utiliser les images des armes sur leurs panneaux :

- BRR qui représente une silhouette en train de viser avec un arc ;
- Hyper Cover Armed Response reproduit deux revolvers ;
- l'ancien panneau de SAS (Special Armed Services) reproduisait aussi un revolver, insistant particulièrement sur l'aspect « armé » de ce service spécial ;
- Sentry Security représente un garde qui tient une longue et fine arme du type d'une lance.

Les compagnies insistent ici sur l'aspect armé de leur service. Cette particularité sud-africaine est un outil de persuasion des politiques marketing de ces firmes. Le contexte de l'Afrique du Sud déjà explicité implique que les agents privés qui travaillent au maintien de l'ordre soient armés dans l'optique d'un équilibre des forces. Les armes, légales ou non d'ailleurs, sont très répandues. L'intervention des agents des compagnies de sécurité privées implique donc le port d'une arme au moins pour la légitime défense. C'est ici toute la singularité des compagnies d'*armed response* qui s'attachent à répondre elles-mêmes directement aux alertes qu'elles reçoivent et non pas à prévenir la Police pour qu'elle intervienne comme c'est le cas ailleurs dans le monde. À titre d'exemple, Chubb et ADT fonctionnent complètement différemment aux États-Unis et en Europe où leur fonction consiste à alerter la Police plutôt qu'à intervenir directement sur les lieux.

Par les références symboliques à la violence mais aussi à la peur et au danger, la communication marketing des compagnies contribue à les placer en concurrence avec l'État dans la monopolisation de la violence légitime. Au delà, il semble important de souligner les particularités de la sécurité privée déclinée au mode sud-africain. En effet, telle qu'elle existe en Afrique du Sud, elle amène à reconsidérer le paradigme de l'ancillarité. Il s'agit ici d'évoquer la théorie du *junior partner* et de montrer comment cette hypothèse fondatrice dans l'appréhension de la sécurité privée est remise en cause dans le cas sud-africain. À propos de cette théorie, Ocqueteau explique :

*« la pensée gestionnaire américaine a pu longuement coloniser les représentations du phénomène "sécurité privée" en inventant la théorie dite du junior partner ou de l'associé. Ses promoteurs principaux, selon une démarche purement fonctionnaliste, au terme d'un rapport monumental concluent que les tâches de la sécurité privée sont complémentaires à celles de l'action de la*

---

178 PSIRA, 2004, *Legislation on the Regulation of the Private Security Industry* (<http://www.sira-sa.co.za>).

*police publique, à ceci près qu'elles en représenteraient la composante strictement préventive et non répressive. »*<sup>179</sup>

Or, après avoir constaté que les compagnies d'*armed response* revendiquent, à l'instar de l'État, la monopolisation de certaines formes de violence, l'utilisation symbolique et réelle des armes comme outil marketing et comme outil matériel d'action vient démontrer qu'en outre, les compagnies tendent à se substituer à la Police. Au-delà d'une conception de partenaire junior ou même de partenaire égal<sup>180</sup>, la situation sud-africaine, perçue comme un cas extrême de l'aboutissement de la privatisation de la sécurité, relève de la sécurité privée comme nouvel agent du maintien de l'ordre en lieu et place de la Police nationale. En effet, les firmes qui fournissent un service d'*Armed Response* agissent à la place de la police et sans elle en Afrique du Sud, alors qu'ailleurs, les compagnies de sécurité privées sont plutôt des relais privilégiés entre leurs clients et les services officiels de police. Cette conception des rapports entre la Police et les compagnies de sécurité privées sera examinée de nouveau dans la section suivante.

---

179 Ocqueteau (Frédéric), [1990], p. 85.

180 Shapland (Joanna), 1999, « *Selling Safety : Policing and Social Control over the Public-Private Divide* », in Shapland (Joanna), Van Ostrive (Lode) (dir.), [1999], p. 19-21.

## **Section 2 – Concurrencer les services de police nationaux**

Une autre ambition de la communication marketing des compagnies de sécurité privées à travers les panneaux vise à valoriser la qualité et le professionnalisme du service rendu. Cet engagement tient notamment aux équipements technologiques sur lesquels leur activité est fondée mais aussi à de nombreuses caractéristiques spécifiques à l'activité d'*armed response* comme la réactivité et la rapidité qui sont autant d'indicateurs d'efficacité. Ensuite, des nombreuses références institutionnelles et sociales sont utilisées de façon récurrente pour renforcer la crédibilité et la légitimité de ces firmes et de leur activité comme une association de professionnels, une agence immobilière, des fournisseurs d'équipement de sécurité ou encore le recours au référentiel du *policing* communautaire – parfois utilisé de façon très ambiguë d'ailleurs. Les compagnies tentent de montrer leur légitimité à agir avec, sous les ordres voire à la place de la SAPS et de cette façon légitimer leur position de substitut à l'activité policière de l'État.

Comment le professionnalisme et la qualité du service offert sont-ils érigés en argument de persuasion que les compagnies sont plus efficaces que les services de police ? C'est la question qui guidera la réflexion à travers cette deuxième section qui portera sur les techniques marketing des compagnies qui leur permettent de mettre en exergue leur efficacité en comparaison avec la Police. Il s'agira de démontrer comment tout cela sert un discours de légitimation qui stipule que ces firmes agissent à la place des services étatiques. Ce constat contribuant à nourrir l'idée que le stade d'influence atteint par les compagnies de sécurité privée en Afrique du Sud les place comme acteur du maintien de l'ordre en concurrence avec la SAPS. Les compagnies d'*armed response* fournissent, en effet un service qui prend la forme et la place d'un service policier ordinaire tel qu'il est exercé habituellement dans les démocraties où l'État est forgé selon le modèle wéberien de la bureaucratie et de la monopolisation de la violence physique légitime.

### **I – La qualité et le professionnalisme des services offerts**

Les compagnies de sécurité privées et plus particulièrement celles d'*armed response* parviennent à se positionner comme acteur légitime de la sécurité en Afrique du Sud notamment en justifiant de la qualité et du professionnalisme du service qu'elles produisent. En effet, par là même les acteurs de la sécurité privée parviennent à se positionner comme

concurrents légitime de la Police sud-africaine qui est largement perçue comme inefficace comme l'ont montré de nombreux auteurs<sup>181</sup>.

#### A. Un service professionnel

Ici, c'est l'objectif cognitif de la communication qui est important en ce sens que les panneaux informent sur le service rendu. Différentes dénomination sont utilisées insistant sur telle ou telle caractéristique du service :

- *Armed Response* ou *Armed Reaction*. Ces formulations soulignent plus particulièrement qu'il s'agit d'un service armé. En outre, les termes de « réponse » et « réaction » revendiquent implicitement la rapidité du service, critère important pour la satisfaction du client dans cette branche d'activité. Toutes les compagnies ou presque font figurer *reaction* ou *response* sur leur panneau, c'est la caractéristique principale du service offert se distinguant ainsi des autres compagnies de sécurité qui ne font pas d'interventions armées.
- *Patrol, guarding, monitoring, guard division, guard placing, protection force*. Ces expressions permettent de mettre en évidence la mission de surveillance dans le service rendu par les compagnies de sécurité privées, par les patrouilles déployées sur le terrain notamment. S'inscrivent particulièrement dans cet optique les compagnies suivantes : Community Protection Force, Aqua Security, Crime Stop, Super Cat Security, Red Heart Security, Mantis Security, Stallion Security.
- *Security equipment, alarm systems*. Ces termes désignent les éléments techniques sur lesquels s'appuient le service rendu par l'entreprise. Le matériel de communication et les technologies de la sécurité sont particulièrement importants en matière d'*armed response* pour la réactivité et l'efficacité du service. Certaines compagnies insistent donc précisément sur cet aspect : Burglar Alert, Crime Stop, Eagle Watch, VIP Protection Services, Guardrite, Red Heart Security.

Synthétiques, ces trois catégories de caractéristiques du service de sécurité privé correspondent aux qualités principales attendues d'un service de réponse active et armée. Ainsi les compagnies font connaître leurs services et développent la notoriété de leur activité. Le caractère crédible de ces informations engendre une internalisation du message par le

---

181 Voir notamment Vircoulon (Thierry), [2003].

récepteur qui l'intègre alors dans son système de valeur d'après l'analyse psychologique de la communication marketing de Décaudin<sup>182</sup>. De cette façon, ces trois séries de variables sont devenues les critères généraux de qualité et d'assurance d'un service professionnel dans l'industrie de la sécurité. Les individus, cibles de ces stratégies de communication, en intégrant ces normes qualitatives s'identifient à la source du message présenté traduisant le degré d'implication de l'individu. Ensuite, après avoir modifié son comportement, le récepteur essaie de le reporter sur d'autres personnes ; l'adoption de son comportement par d'autres le sécurise et le conforte dans son choix. Enfin, c'est par un processus de rationalisation que l'individu qui souhaite conforter sa décision va chercher les raisons qui peuvent justifier son comportement.

### B. Un service de qualité

Ensuite, les compagnies tendent à se démarquer par différents qualificatifs de leurs services mais aussi des expressions ou slogans. Dans la même optique, cela sert aux entreprises pour assener la qualité de leurs services dans un univers très concurrentiel.

Tout d'abord, quelques qualificatifs sont utilisés de façon récurrente par les compagnies sur leurs panneaux. De la sorte, SAS se positionne comme *special* puisque son sigle signifie « services armés spéciaux ». Standby Security affiche sa rapidité (*rapid*) tandis qu'Aqua Security se vante d'être « *pro-active* » et nombreuses sont celles à insister sur « 24H » (c'est-à-dire la non-interruption du service) comme Guardrite, Pro Force, Sniper Security, Meldene Armed Response etc. Enfin, d'autres insistent sur les lieux de leur intervention, résidentiel comme Top Security, ou *area focused*, « concentré sur un secteur », comme ADT.

Ensuite de nombreuses expressions et slogans sont utilisés, apportant des précisions sur le cadre d'action de la compagnie de sécurité. Voici donc quelques exemples relevés. Tout d'abord, ADT s'inscrit dans un *localized security scheme*<sup>183</sup> dans certains quartiers là où Meldene Armed Response ou SAS jouent la carte du *community policing*<sup>184</sup>. Par ailleurs, Mapogo a Mathamaga se positionne comme *business and community shield*<sup>185</sup>. Ces trois expressions rappellent l'aspect localisé de l'intervention des compagnies et insistent aussi sur la communauté. L'une et l'autre sont d'ailleurs parfois liées quand les résidents d'un quartier se réunissent pour former une association au sein d'un CPF par exemple. Ensuite, des slogans tel

---

182 Décaudin (Jean-Marc), [2003], p. 112.

183 « Plan de sécurité locale ».

184 L'expression joue sur la confusion avec les initiatives communautaires ou de quartier pour organiser un maintien de l'ordre comme le font les CPF par exemple.

185 Idée d'un « bouclier pour les affaires et la communauté ».



celui utilisé par Chubb « *Trespassers will be prosecuted* »<sup>186</sup> permettent aux compagnies de réaffirmer leur volonté de dissuasion.

En définitive, ces outils de la communication marketing permettent aux compagnies de convaincre de la qualité et du professionnalisme des services de sécurité qu'elles rendent mais aussi de convaincre de leur efficacité par rapport à la SAPS qui apparaît comme défailante.

## **II – Les références institutionnelles, économiques et sociales**

Par ailleurs, les compagnies utilisent sur leur panneaux mais aussi dans leurs outils de communication en général des références qui semblent porter du crédit à leur activité. Tout d'abord, il est intéressant d'évoquer des références à des entités institutionnelles qui donnent du crédit à la légalité des compagnies et de leurs activités. Le PSIRA, l'autorité de régulation de l'industrie de la sécurité privée, mais surtout, la SAIDSA, une association de professionnels de la sécurité, sont des organismes dont les certifications confèrent une certaine aura. Le cachet du PSIRA est synonyme de légalité de la compagnie et en cela il est vecteur d'une légitimité importante pour les entreprises de sécurité. Ensuite, la SAIDSA apporte l'assurance d'un service de qualité meilleure que les minima exigés par le PSIRA dans la mesure où cette association travaille à l'amélioration des standards de l'industrie. Les critères d'admission pour devenir membres de l'association garantissent un niveau élevé de services, d'équipements et d'organisation opérationnelle. Même si l'association est peu connue du grand public, sa renommée auprès des professionnels de la sécurité ne fait aucun doute. Il existe d'ailleurs de compagnies d'assurance qui exigent de leurs clients d'être affiliés auprès de compagnies d'*armed response* qui sont membres de la SAIDSA d'après la secrétaire de cette association<sup>187</sup>. Il n'a pas été possible de vérifier cette information auprès des organismes d'assurance. Néanmoins certaines compagnies comme SAS (sur ses véhicules) ou Standby Security (sur ses panneaux) arborent le logo de la SAIDSA en donnant clairement l'impression que c'est un gage de qualité. Ce constat confirme donc qu'il existe un intérêt pour les compagnies à afficher leur adhésion à la SAIDSA. Par ailleurs, il convient de mentionner le panneau d'une compagnie de sécurité, Tridene Armed Response, qui affichait un sponsor officiel : Homenet, une agence immobilière! L'idée est judicieuse si l'on considère que l'agence immobilière oriente ses acquéreurs vers la compagnie en question. Pour quelqu'un qui s'installe dans un quartier, une ville, il peut être en effet intéressant de se faire

186 « Défense d'entrer sous peine d'amende ! » (« Les intrus seront poursuivis »).

187 Entretien avec la secrétaire de la SAIDSA (13/06/2005).

recommander une compagnie de sécurité par l'agent immobilier qui connaît bien le secteur. Sponsoriser une compagnie de sécurité signifierait pour une agence immobilière apporter du crédit aux activités de l'entreprise. En outre, de nombreuses institutions comme les écoles, les Églises, etc. arborent des panneaux de compagnies de sécurité privée sur leurs locaux et la Police elle-même utilise des services privés pour la protection de ses propres bâtiments.

Ensuite, certaines compagnies s'attachent tout particulièrement à justifier de la qualité et de la fiabilité de leurs équipements ou encore à insister sur le rôle de leurs équipements dans le service de sécurité. Il s'agit tout particulièrement des équipements de communication et des appareils de sécurité qui sont dans l'imaginaire collectif les garants de la qualité du service. Dans cette optique, certaines compagnies, sur leurs panneaux, insistent particulièrement sur la qualité de leurs systèmes de sécurité, comme Guardrite qui affiche « *high security system* »<sup>188</sup>. De même, Meldene Armed Response affiche clairement en toutes lettres sur ses locaux qu'elle utilise et installe des produits de sécurité produits par l'entreprise DSC. Il semble important ici d'opérer une distinction entre les compagnies les plus renommées et les moins connues qui sont contraintes de fournir des efforts particuliers pour se faire reconnaître. Il s'agit en effet de se positionner sur un marché très concurrentiel en évoquant le professionnalisme d'un fournisseur de qualité pour les plus petites compagnies qui ont davantage de difficultés à s'imposer. Les compagnies les plus importantes ou les plus connues n'ont pas à faire ce travail particulier de démonstration de la qualité de leur service puisqu'elles ont déjà suffisamment de notoriété.

Ensuite, la communauté est aussi utilisée comme un outil marketing dans ce processus de persuasion de la qualité et du professionnalisme des compagnies de sécurité. Les compagnies qui opèrent sur le mode de la proximité notamment comme SAS et Meldene Armed Response ont recours à ce référentiel du *community policing*. Tout d'abord Meldene Armed Response affiche l'expression *community policing* sur ses panneaux en référence au *neighbourhood watch*<sup>189</sup> qui existait dans le secteur avant la création de la compagnie selon le propos du directeur et propriétaire de MAR<sup>190</sup>. Le positionnement de la compagnie reflète donc clairement sa volonté de s'inscrire comme acteur de la communauté, remplaçant le système d'auto-organisation pré existant. Ensuite SAS, compagnie très active au sein de toutes les organisations communautaires et toutes les initiatives locales qui sont très répandues et agissent aussi comme des acteurs de la sécurité privée même si ces organisations n'ont pas la

---

188 « Système de haute protection ».

189 Littéralement, « surveillance de voisinage ». Ce concept s'est développé en Grande-Bretagne dans les années 1980 suite aux initiatives communautaires de prévention du crime dans les quartiers urbains. Sagar (Tracey), 2004, « *Street Watch : Concept and Practice* », *British Journal of Criminology*, n° 45, p. 98-112.

190 Entretien du 17/05/2005.

forme d'entreprise et ne font pas de la sécurité une activité lucrative<sup>191</sup>. Des instances tentent de se positionner aux côtés d'organisations reconnues comme efficaces dans le domaine de la sécurité. Leurs stratégies sont parfois différentes des compagnies de sécurité privées mais leur ancrage communautaire est source de fortes pressions sociales exercées sur les *outsiders*.

En définitive, le marketing est instrumentalisé par les compagnies comme moyen de persuasion de leur efficacité et par là même de leur légitimité. Les panneaux sont autant de moyens d'identification des compagnies par tous (clients, voisins, criminels potentiels, etc.) qui orientent les comportements et donc agissent sur le contrôle social comme le présagent Shearing et Stenning<sup>192</sup>. Cette communication contribue enfin à conforter les individus dans leurs choix de recourir à une compagnie de sécurité pour leur protection dans la mesure où l'expansion du marché contribue à constituer un socle de légitimité qui enclenche un cercle vertueux de rationalisation des choix individuels.

Enfin, il convient de mentionner que paradoxalement l'utilisation abusive des panneaux ne préoccupe pas tellement les compagnies puisqu'elle permet d'étendre leur notoriété. D'un autre côté, les *free riders* ont tout intérêt à cela dans la mesure où ces panneaux contribuent à faire croire qu'ils paient pour une compagnie de sécurité privée. Il s'agit donc là d'un *free riding* toléré si l'on peut dire en se permettant de tordre quelque peu le concept développé par Olson du « passager clandestin »<sup>193</sup> qui profite incidemment des résultats d'un phénomène collectif.

---

191 Cf. Certains panneaux créés par ces projets communautaires : « We've Paid, Have You? » ou « The eyes and ears of the SAPS », etc.

192 Shearing (Clifford), Stenning (Philip), [1983].

193 Voir Olson (Mancur), 1978, *Logiques de l'action collective*, Puf.

## **Chapitre 2**

### **Des discours de légitimation**

#### **pour se positionner comme acteur incontournable de la sécurité**

Dans ce chapitre, l'idée est de montrer comment les compagnies d'*armed response* parviennent à surmonter le déficit de légitimité qui leur échoit à travers une analyse des discours des compagnies sur elles-mêmes. Le caractère public du bien sécurité va à l'encontre d'une appropriation privée qui conduit à la commercialisation de services de sécurité. Les compagnies de sécurité sont donc contraintes de déployer de nombreuses stratégies discursives qui concourent à les légitimer comme acteurs de la sécurité. Après avoir vu comment les outils de communication permettent de concurrencer l'État dans la production de la sécurité il conviendra d'essayer de montrer comment ces discours de légitimation contribuent à positionner les entreprises comme acteurs incontournables de la sécurité et parfois même à évincer l'État en ce domaine.

« *This booming trend is in line with the growing global emphasis on security, protection and safety in both corporate and home environments* »<sup>194</sup>. Par cette affirmation, Aldean Prior, directrice de Securex, le Salon national de la sécurité en Afrique du Sud, indique que la progression de l'industrie de la sécurité privée est remarquable et continue toujours.

---

194 « Cette tendance à l'augmentation exponentielle va dans le sens de la croissance mondiale de la sécurité, la protection et la sûreté à la fois dans les entreprises et les foyers ».

## Section 1 – Le pouvoir des mots dans la démarche de légitimation des entreprises de sécurité privée

« Comment analyser et nommer les entreprises qui "vendent de la sécurité", au-delà du gardiennage et de la sécurité de la propriété privée des individus ? Comment comprendre le phénomène de la "privatisation" de certaines fonctions dites régaliennes concernant les activités de police, de renseignement, de contrôle des personnes aux frontières, de vente d'armes, de conseil en stratégie et opérations "anti subversives", d'accompagnement de convois humanitaires en territoire "hostile", de communication et de coordination des troupes en temps de guerre et in fine de troupes de combat appuyant les troupes ordinaires ? »<sup>195</sup>

C'est l'interrogation de Bigo dans son éditorial consacré aux entreprises de coercition para-privées. Il y explique que leurs discours de légitimation se sont multipliés insistant sur deux points. La normalité de ces pratiques tout d'abord qui constituerait une évolution naturelle de la demande de sécurité que les États ne pourraient prendre plus en charge et que le marché assurerait de manière optimale. Puis il évoque une transformation inéluctable tenant à l'affaiblissement de la capacité des États à détenir avec succès le monopole des moyens de la violence dite légitime en terme de capacité de coercition<sup>196</sup>. Même si cette introduction ouvre à des développements concernant la sécurité externe, c'est-à-dire à dimension internationale et militaire, certaines remarques n'en restent pas moins pertinentes pour notre analyse des entreprises de sécurité du maintien de l'ordre interne.

Dans la même livraison de *Culture & Conflits*, Olsson soulève les questions afférentes à la légitimité du monopole de la violence légitime supposé définir l'État par rapport aux solutions proposées par les acteurs du marché. Pour lui, il s'agit principalement des problématiques de l'efficacité du marché par rapport à l'État et de la prééminence des enjeux de sécurité des États seuls responsables et représentatifs<sup>197</sup>. Cette réflexion renvoie à la controverse déjà évoquée avec Hibou sur la privatisation des fonctions de l'État<sup>198</sup>.

---

195 Bigo (Didier), 2003, « Les entreprises de coercition para-privées : de nouveaux mercenaires ? », *Culture & Conflits*, n° 54, p. 5-10.

196 *Idem*.

197 Olsson (Christian), 2003, « Vrai procès et faux débats : perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privées », *Culture & Conflits*, n° 54, p. 11-48.

198 Hibou (Béatrice) (Dir.), [1999].

## *I – La remise en cause des termes du débat sur la privatisation de la sécurité*

Les entreprises seraient un double révélateur. D'abord de la fin de la capacité des gouvernements à contrôler les moyens de la contrainte physique. Pour Olsson, ce n'est vrai qu'à condition de confondre le concept institutionnel de gouvernement avec celui, socio-historique, de l'État et de réifier l'État au point de considérer qu'il s'agit d'un acteur unitaire dont les frontières avec la société, le marché ou le secteur privé sont linéaires et intangibles. Or, d'après lui, ces frontières sont poreuses dans les champs transversaux de la sécurité cassant les pratiques de sécurité et il s'agit davantage de stratégies d'instrumentalisation réciproques des acteurs du public et du privé. Dès lors, plutôt que de se contenter de récits sur le déclin de l'État et sa faillite financière il propose de faire une sociologie des personnels de ces entreprises. D'ailleurs, l'expression choisie « *entreprises de coercition para-privée* » souligne le fait que ces firmes s'inscrivent souvent dans des réseaux de personnels qui sont transversaux à la simple opposition public / privé-et parfois même transnationaux démontrant ainsi l'existence de liens étroits entre entreprise de sécurité privée et bureaucratie gouvernementale. Appliquée à notre étude sur les compagnies d'*armed response* en Afrique du Sud, cette idée trouve effectivement un relais dans le fait que le profil des managers de l'industrie de la sécurité privée suggère qu'une vaste majorité d'entre eux ont reçu des entraînements auprès de la police, l'armée et même des services de renseignements d'après Shaw<sup>199</sup>. D'après ce dernier, les liens tissés peuvent avoir d'importantes implications dans la mesure où, par exemple, des officiers de police quittent la SAPS, et l'armée suit un processus de rationalisation, laissant la possibilité à ceux qui partent de chercher du travail dans le secteur privé. Ce phénomène est d'autant plus aigu en Afrique du Sud avec les politiques de discrimination positive en faveur des « populations historiquement défavorisées » qui conduit à l'inévitable éviction des personnels blancs. Un inspecteur du commissariat de Sophiatown explique : « *Une carrière, moi ? En quelque sorte... plus vraiment en fait. Maintenant, ils veulent de l'équité avec le changement de gouvernement. Alors les hommes blancs ne reçoivent plus de promotion si facilement. En fait je cherche à partir...* »<sup>200</sup> Et Shaw conclut : « *qu'importe si les personnels impliqués dans la sécurité privée se sont battus pour l'ancien ou le nouvel ordre politique, leur histoire se lie avec l'industrie à travers une toile de réseaux complexes...* »<sup>201</sup>. Il existe donc bien des réseaux d'interactions personnelles entre l'industrie

---

199 Shaw (Mark), [2001], p. 208-225.

200 Entretien avec un inspecteur du commissariat de police de Sophiatown (20/06/2005 dans les locaux de Meldene Armed Response).

201 Shaw (Mark), [2001], p. 208-225.

de la sécurité privée et les organes de sécurité gouvernementaux en Afrique du Sud. Cela contribue donc à remettre en cause l'idée d'une autonomie des réseaux de professionnels de la sécurité par rapport aux sphères gouvernementales. Dans cette optique, les entreprises ne relèvent ni du marché pur ni d'une vision essentialisée de l'État.

Dans son article, Olsson évoque le marché de la sécurité comme le lieu de rencontre de l'offre et de la demande de sécurité. Cette définition recouvre en elle-même une explication de l'explosion du marché par une augmentation importante de l'offre et de la demande de sécurité. Ces deux données suffiraient, pour certains, à rendre compte de l'émergence et de la croissance de l'industrie de la sécurité. Mais une approche trop descriptive et explicative tend à dépolitiser et à déproblématiser le fait de la sécurité privée dès lors qu'elle pose l'existence d'un marché de la sécurité privée comme un fait naturel. C'est donc faire peu de cas du fait que ce marché comme toute institution et tout système de pratique est enchâssé dans un système discursif de croyances qui présente le recours à ces entreprises comme légitime. En effet, en amont de l'offre et de la demande se pose la question de la justification et de la légitimation de ces entreprises. C'est alors que plutôt que d'expliquer la montée en puissance de la sécurité privée par les prétendues lois intemporelles et a historiques du marché, il convient de l'interpréter au travers des systèmes de croyances qui sont sous-jacents à l'institutionnalisation progressive d'un marché de la sécurité posant cette offre et cette demande comme allant de soi. Ainsi l'interprétation par le marché ne fait que supposer ce que est vraiment problématique c'est-à-dire l'idée que la sécurité serait un bien comme les autres pouvant être échangé sur un marché. On pourrait attribuer cela notamment au libéralisme ambiant ou aux cultures institutionnelles propices comme la culture anglo-saxonne qui pèse lourdement dans l'héritage de l'Afrique du Sud.

Il convient donc de s'interroger et de remettre en question la pertinence des argumentaires utilisés par les entreprises pour justifier et légitimer leurs activités. Pour cela, il semble particulièrement important de souligner les décalages entre les discours et les pratiques sociales mais aussi de mettre en évidence les non-dits, les erreurs de raisonnement et le manque de base éthique.

## II – De la définition de l'identité sociale des entreprises de sécurité privées

Les stratégies discursives pour imposer une certaine représentation de ces entreprises de sécurité et leur utilité sociale sont révélatrices. Premièrement, elles permettent de conforter la thèse selon laquelle il s'agirait d'entrepreneurs comme les autres, donc que la privatisation de la sécurité serait un phénomène banal. Ainsi les entreprises de sécurité ont des identités managériales fortes, elles respectent tous les dispositifs légaux et financiers applicables aux entreprises, sont cotées en bourse<sup>202</sup> et sont soumises aux contraintes des lois du marché. Concernant les pratiques managériales, il convient de rappeler la pratique des *big five* chez ADT déjà évoquée plus haut (cf. Section 2 du deuxième chapitre de la première partie).

Dans l'optique de la vulgate néo libérale en vogue, la structure fortement concurrentielle du marché accompagnée d'une certaine réglementation et de clauses concurrentielles précises assurerait le professionnalisme, l'efficacité – en termes de rapport qualité/prix – et le respect des législations en vigueur excluant automatiquement les mauvais élèves. Coker avance alors que « *le marché est éthique en soi parce que fondé sur des relations contractuelles contraignantes* »<sup>203</sup>. En outre, la figure contemporaine de « l'entreprise responsable » joue un rôle structurant dans ce discours.

Ensuite, les discours s'attachent à énoncer un professionnalisme incontestable par la capacité et la maîtrise des technologies de surveillance. L'efficacité de ce capital technique n'est pas contestée mais on ne saurait inférer la légitimité des compagnies de sécurité privées de leur efficacité. L'efficacité permet surtout d'éviter celle de la base éthique de leurs actions particulières. Ainsi, toutes les compagnies rencontrées<sup>204</sup> revendiquent une base éthique rigoureuse mais les pratiques sociales ne sont pas à la hauteur de ces discours. En d'autres termes ce n'est pas parce qu'une compagnie dispose des meilleurs moyens techniques et technologiques qu'elle s'est aussi dotée d'une déontologie. De nombreux scandales éclatent dans la presse ou sont soulevés par les associations de consommateurs jusqu'à être portés devant les tribunaux. À titre d'exemple, ADT a été poursuivie par le CPF de Parkview qui dénonçait, il y a quelques années, dans le journal de l'association (2002), deux agents de sécurité qui avaient été vus dans un véhicule de la compagnie transportant des meubles volés, ou Chubb a été attaquée devant les instances judiciaires en juin 2005 parce qu'un agent de la

---

202 Cf. cotation des entreprises sud-africaines à la Bourse de Johannesburg ([www.jse.co.za](http://www.jse.co.za)).

203 Coker (Christopher), 1999, « *Outsourcing War* », *Cambridge Review of International Studies*, vol. 12, p. 190 cité in Olsson (Christian), [2003].

204 Excepté Mapogo a Mathamaga qui n'utilise pas vraiment des moyens techniques mais davantage les réseaux sociaux qui sont les fondements de sa légitimité, d'ailleurs remise en cause par les autorités légales puisque la compagnie est en voie d'interdiction.



compagnie, en répondant à une alerte, avait tué le client de la compagnie qui avait appelé au secours... Les incidents de ce type sont multiples et touchent vraisemblablement toutes les compagnies. Les revendications contre Chubb et ADT sont certainement les plus nombreuses mais c'est certainement proportionnelles au nombre de leurs clients et ce n'est probablement pas explicable par un différentiel en matière d'éthique.

Mais ce discours managérial omet de mentionner deux éléments conférant une certaine spécificité aux entreprises de coercition. Tout d'abord, le lien entre sécurité et confidentialité repose sur une acception ambiguë dans la mesure où les clauses du contrat mais aussi de nombreux autres aspects de l'activité de sécurité privée ne sont pas révélés ni accessibles. Ainsi, le principe de transparence est contourné sous prétexte de la confidentialité de certaines informations relatives aux clients jugées sensibles. Ensuite, plutôt que des groupes constitués à l'identité définie, ces entreprises sont souvent sous-tendues par des réseaux de personnels – fondés sur l'appartenance passée à un même corps ou service – qui jouent sur des répertoires d'action et de légitimation différenciés à travers la création de différentes vitrines légales celles-ci répondent à des logiques différentes de diversification économique d'une part et à des logiques d'évitement des conséquences néfastes des mauvais élèves contribuant à leur élimination automatique du marché – les *fly-by-night*<sup>205</sup> comme on les appelle dans l'industrie. Ces positionnements discursifs rendent complexe l'estimation du degré d'éthique ou de déontologie de chaque compagnie. En outre, il semble difficile d'assimiler ces firmes à des « entreprises comme les autres » parce que la nature du service protégé permet de concevoir des modes de rétribution peu orthodoxes. Là où Olsson décrit des coalitions d'intérêts entre les entreprises de coercition et les entreprises d'extraction de ressources naturelles pour la sécurité militaire, concernant la sécurité privée « interne », en Afrique du Sud, il existe certainement des coalitions d'intérêts notamment avec les promoteurs immobiliers qui s'allient dans la production de solutions d'habitats sécurisés, notamment les *gated communities* et les *enclosures*<sup>206</sup>. Il s'agit de stratégies d'intégration verticale qui visent à créer des synergies entre le secteur de la sécurité et d'autres secteurs. Concernant les congruences entre la sécurité privée et l'immobilier il existe effectivement des entreprises chargées du développement des projets immobiliers qui intègrent la sécurité à part entière dans leur activité.

Ensuite, les managers des compagnies de sécurité privées axent aussi leur discours sur la négation des spécificités du « secteur de la sécurité ». C'est ainsi que le directeur

---

205 Littéralement : « qui s'envole la nuit », l'expression désigne les entreprises véreuses et douteuses.

206 Les *gated communities* sont des quartiers ou complexes résidentiels fermés et les *enclosures* sont des fermetures de rue à l'initiative des résidents et dont le degré de sélectivité à l'entrée varie (de la simple barrière contrôlée par un garde jusqu'au mur). Cf. annexe 4.

national des ventes et du marketing chez ADT a indiqué qu'auparavant il était directeur marketing chez Budget, un loueur de voitures, en se justifiant : « *le produit est différent, mais le service est le même* »<sup>207</sup>. Cette labellisation « entreprise comme les autres » joue un rôle crucial pour se distinguer des « affreux de l'industrie » opposant une structure stable, un souci de légitimité nationale et un écho rigoureux de la profession aux *fly-by-night* qui se lancent à l'aventure pour des missions ponctuelles avec un esprit de lucre...

Par conséquent, à l'idée mythique d'entreprises responsables, comme les autres, s'opposent des contre-mythes qui s'inscrivent dans les pratiques sociales. L'existence de réseaux informels des professionnels de la sécurité implique de nuancer certaines assertions. Ainsi, malgré l'importance, dans le recrutement, de l'éthique des postulants ou du respect des codes et des critères de sélection – casier judiciaire, tests psychologiques, carrière, tests physiques et aptitudes professionnelles – souvent et de manière informelle, c'est l'appartenance à un réseau qui fait la différence.

Une volonté de se démarquer du « traditionnel » oriente les compagnies vers ces positionnements différenciés voire antagonistes. Il s'agit notamment pour les compagnies d' *armed responses* sud-africaines d'opérer un discernement entre leurs activités, reconnues comme légales, et les initiatives communautaires du type *vigilantism* comme Mapogo a Mathamaga ou le PAGAD (People Against Gangs and Drugs)<sup>208</sup>. Les dérives de ces deux groupes sont décrites par les chercheurs de l'*Institute for Security Studies*<sup>209</sup> puis par Vircoulon<sup>210</sup>. Le premier a érigé sa conception d'une justice violente par l'emploi de la violence au travers d'une justice immédiate s'érigeant sans ambiguïté en police et justice de substitution. Le second a vu sa lutte contre les gangs transformée en lutte contre les institutions de l'État et le mouvement populaire originellement apolitique s'est mué en groupuscule fondamentaliste terroriste.

Ces distinctions structurent les identités des entreprises ainsi que leur mode de légitimation. Mais une légitimation qui repose sur des catégories quelque peu artificielles comme le service fourni ou le comportement actif ou passif de la firme reste fragile. Ce positionnement du discours sert au mieux à se distinguer des entreprises suspectes ou à exploiter un créneau commercial.

---

207 Entretien du 20/05/2005.

208 Le PAGAD est né en 1995 dans les communautés musulmanes du Cap, en réaction à l'essor des gangs.

209 « Institut d'études sur la sécurité ». Cf. Nina (Daniel), 2000, « *Dirty Harry is back : Vigilantism in South Africa – The (re)emergence of "good" and "bad" community* », *African Security Review*, vol. 9, n° 1.

210 Vircoulon (Thierry), [2003], p.178.

### III – « Private order enforcers »<sup>211</sup> ou fauteurs de troubles ?

Dans un contexte démocratique, l'utilité sociale des entreprises de sécurité privée réside dans l'imposition, le soutien et le maintien de l'ordre et de la paix sociale. Même les institutions administratives sont des clients potentiels des compagnies de sécurité privées, c'est l'exemple déjà évoqué de la Police sud-africaine qui a engagé des gardes privés pour protéger ses propres bâtiments<sup>212</sup>. Les entreprises se définissent alors comme l'instrument qui sert à pallier les faiblesses du système étatique dans le maintien de l'ordre. Cette ressource symbolique constitue très probablement le pivot essentiel des pratiques discursives des entreprises. L'utilisation réciproque des services des entreprises et des institutions permet un transfert de légitimité des institutions vers l'industrie de la sécurité privée.

Les contrôles et la régulation comme outils essentiels de l'encadrement étroit des activités de sécurité privée pour contenir leurs effets potentiellement destructeurs font l'unanimité chez les universitaires comme chez les politiques. Seulement, ce n'est possible ou du moins envisageable qu'à la condition de reconnaître les compagnies de sécurité privées comme acteur au moins potentiellement légitime. Ce constat résulte du dilemme moral entre le refus des entreprises potentiellement dangereuses – qui impliquerait une clandestinité et donc une liberté totale – et une régulation pour en limiter les effets – nécessitant au préalable une accréditation d'une certaine légitimité. C'est ici la distinction wéberienne entre « l'éthique de conviction » – selon le sens moral immédiat ou les sentiments sans référence aux conséquences – et « l'éthique de responsabilité » – l'action en termes de moyens et de fins à la base de l'action politique. La seconde posture, celle de la régulation, qui semble être la voie privilégiée dans de nombreux pays et qui est en place en Afrique du Sud concernant la sécurité intérieure, privilégie un engagement constructif avec les entreprises.

Cette remarque préalable permet d'introduire le constat de Shearer – il s'intéresse essentiellement à la sécurité extérieure mais son propos peut aussi bien concerner la sécurité intérieure – qui pose que la logique de profit amène à une stabilisation à court terme au détriment de la résolution des problèmes structurels sous-jacents aux conflits ou à la criminalité<sup>213</sup>. Il en déduit qu'une étroite collaboration entre entreprises et institutions chargées de la répression dans une optique de long terme est d'autant plus nécessaire.

Par ailleurs des groupes se constituent rassemblant le noyau dur de l'industrie autour

---

211 « Agents de maintien d'un ordre privé ».

212 « La Police sud-africaine protégée par des gardes privés », *Le Monde*, édition du 28/12/2004, article de Fabienne Pompey, correspondante à Johannesburg.

213 Shearer (David), 1999, « *Private Military Force and Challenges for the Future* », *Cambridge Review of International Affairs*, vol. 12, p. 80-94 cité in Olsson (Christian), [2003]. Cf. Le «business de la criminalité» évoqué en première partie.

de la promotion de normes sécuritaires au service de la paix et de la sécurité. Concernant l'industrie de la sécurité, il s'agit notamment de la SAIDSA, qui est une des associations existantes rassemblant les fournisseurs de systèmes de détection d'intrusion, de surveillance et d'*armed response*. ses membres adoptent un code de conduite et s'engagent à respecter les principes tels que la transparence ou la responsabilité. Le code de conduite pose des standards minimaux qui sont plus élevés que le minimum requis par le PSIRA avec l'objectif final d'améliorer les services de sécurité. Cette association s'occupe aussi de régler les différends avec les clients<sup>214</sup>. Il existe d'autres associations de professionnels ainsi qu'un Salon national annuel, Securex, qui rassemble tous les professionnels de la sécurité et enfin une revue, Security Focus est le journal officiel de l'industrie de la sécurité.

Néanmoins, il convient ici de souligner le décalage entre les discours et certaines pratiques sociales. En effet les entreprises peuvent davantage être des vecteurs d'insécurité voire criminogènes qu' *order enforcers*. Elles auraient alors pour objectif de contribuer à la stabilisation d'un niveau d'insécurité et en aucun cas celui de la déstabilisation des facteurs d'insécurité. Dès lors, les méthodes utilisées par ces compagnies sont peu compatibles avec les discours policés de ces entreprises. HelloPeter.com rassemble ainsi des témoignages à propos des compagnies d'*armed response*, par exemple une firme qui ne répond pas à l'appel d'un client. De plus les logiques de profit peuvent aussi sous-tendre des liens mafieux même s'il n'a pas été possible de mettre au jour les preuves de ce phénomène sur le terrain concernant les compagnies d'*armed response* sud-africaines mais le niveau de corruption dans la Police laisse à penser que de tels « arrangements » sont possibles. Ensuite, il semble important de mentionner que loin de renverser le rapport de force sur le terrain, ces entreprises peuvent durablement accroître le niveau de violence en se surajoutant à des dynamiques locales conflictuelles. Ainsi, avec les transferts de technologie, l'augmentation des capacités de violence des acteurs en présence nourrit le conflit.

En définitive, toutes ces remarques obligent à relativiser le discours présentant les entrepreneurs militaires et de sécurité comme des vecteurs de stabilité et de paix.

#### **IV – Retour sur les notions de contrôle et de régulation**

Il existe un consensus global des acteurs selon laquelle une interdiction pure et simple des activités de sécurité privées ne saurait être effective et donc qu'il importe que le gouvernement mettent en place des modes de régulation du phénomène afin de l'encadrer tout en le légitimant comme cela a été démontré plus haut. Ainsi les organismes de régulation ont

---

214 Entretien du 13/06/2005.

vocation à réduire les effets destructeurs de la mise à disposition des acteurs privés des technologies de coercition et de surveillance. C'est l'objectif du PSIRA concernant la sécurité privée interne en Afrique du Sud. Cette régulation repose sur l'argument implicite que si les entreprises de coercition peuvent avoir des effets néfastes c'est parce qu'elles sont insuffisamment contrôlées par les gouvernements. Il convient alors de reconnaître que l'émergence des entreprises de coercition ne se fait pas, en général, en rupture avec les services gouvernementaux comme c'est le cas en Afrique du Sud où justement c'est le gouvernement d'apartheid qui a fait appel aux compagnies de sécurité pour apporter leur aide à la Police nationale<sup>215</sup>. Les entreprises de coercition privées ne sont donc pas le contrepoint privé du *policing* étatique mais une ressource offerte à certains réseaux de professionnels de la sécurité qui savent jouer sur les deux registres d'action public et privé. Ainsi le directeur de Meldene Armed Response<sup>216</sup> affirme travailler en étroite collaboration avec le commissariat de Sophiatown (commissariat du secteur). Il a été possible de rencontrer un inspecteur de ce commissariat dans les locaux de Meldene Armed Response<sup>217</sup> ; c'est lui qui est en contact avec la compagnie puisqu'il est chargé des quartiers de Melville et Westdene. Il reconnaît que les PSC (*private security companies*) sont nécessaires pour assister la Police – il semble d'ailleurs que le commissariat de Sophiatown<sup>218</sup> appelle régulièrement Meldene Armed Response. Toujours d'après cet inspecteur :

*« Les PSC, c'est bien et nécessaire. Ils font du bon boulot, vraiment... la majeure partie de la police. Même les plus grandes, elles se battent toutes contre le crime. [...] Sécurité et business ? C'est dangereux... C'est sûr que plus on a d'argent plus on est efficace. On aurait plus de policiers dans la rue et ça augmenterait nos ressources... Avant elles [les compagnies] n'étaient pas très coopératives, elles le sont beaucoup plus aujourd'hui. Mais les PSC, elles parlent d'argent, c'est ça le problème. Nous, la Police, on aide les pauvres, on travaille plus avec ceux qui n'ont pas de PSC... »<sup>219</sup>*

Ces propos mettent en évidence combien les régulations ou les contrôles existants restent poreux et qu'il est peu probable qu'ils soient efficaces et permettent de juguler les effets néfastes de la sécurité privée puisque malgré l'efficacité des compagnies leur déontologie est toujours mise en doute même par les services policiers qui coopèrent avec elles.

---

215 Shaw (Mark), [2001], p. 208-209.

216 Entretien du 17/05/2005.

217 Entretien avec un inspecteur du commissariat de police de Sophiatown (20/06/2005 dans les locaux de Meldene Armed Response).

218 Il convient ici d'expliquer que Sophiatown, qui se situe presque en bordure avec Soweto, est un quartier beaucoup moins aisé que Melville et Westdene.

219 Entretien du 20/06/2005.

Certains auteurs, comme le rapporte Olsson dans son article<sup>220</sup>, pensent que la distinction entre économie et politique est simpliste si on la réduit à une vision « État *versus* Marché ». Les structures politiques (rassemblées sous l'égide de l'État) sont traversées par des processus économiques et les structures économiques (les entreprises) par des processus politiques. Ce constat assure, d'après lui, la mise en échec d'une différenciation stricte entre le politique et l'économique par l'existence de champs professionnels qui cassent cette distinction. De la sorte, la privatisation des fonctions étatiques évoquées par Hibou, loin de se réduire à un « retrait de l'État », perpétue le pouvoir des élites politiques en leur permettant de négocier les frontières officielles du public et du privé à leur avantage. La privatisation serait alors davantage un mode de « gouvernementalité » particulier, au sens de Foucault. Ce serait l'occasion d'un « re déploiement de l'État » par le truchement d'acteurs dits privés et donc le chevauchement par les élites gouvernementales de la frontière public-privé<sup>221</sup>. Hibou décrit paradoxalement, à travers la privatisation de l'État, le brouillage des frontières entre l'État et le marché qui en résulte. Mais cette vision peut poser problème puisque c'est une vision essentialisée de l'État qui reste État malgré toutes les reconfigurations des rapports de pouvoir opérant une confusion entre la gouvernementalité et le gouvernement d'État. Ainsi, ce raisonnement, bien qu'il ouvre des perspectives d'analyse, empêche de faire une distinction claire entre public et privé tout en permettant d'analyser leur interface.

Ce prisme d'observation engendre tout d'abord que les entreprises de sécurité sont sous-tendues par des réseaux de professionnels étroitement liés aux services gouvernementaux, qu'elles affichent des liens étroits (comme Meldene Armed Response ou SAS) ou au contraire revendiquent une certaine autonomie (comme Mapogo a Mathamaga ou les multinationales Chubb et ADT). En effet, au-delà de la circulation des personnels qui est particulièrement importante depuis la chute de l'apartheid avec les politiques de discrimination positive favorisant la promotion des « populations historiquement défavorisées » et l'éviction des personnels blancs, de nombreuses instances existent comme autant de lieux de rencontre et d'interaction des différents acteurs du maintien de l'ordre publics et privés comme les CPF (local) ou le PSIRA (national). Il existe donc de nombreux réseaux qui doivent être analysés de manière différenciée et dans leurs logiques propres. Ces réseaux entrent en compétition et il n'existent pas toujours d'alliances objectives. Réfléchir en termes de réseaux transversaux à la frontière public-privé n'est pas s'inscrire dans une lecture stato-centrée du maintien de l'ordre mais au contraire déconstruire l'État en réseaux de pouvoir s'inscrivant dans des champs de pratiques diverses dépassant de loin le seul cadre institutionnel étatique et dans lequel la position institutionnelle n'est qu'une ressource parmi

---

220 Olsson (Christian), [2003].

221 Hibou (Béatrice) (Dir.), [1999], p. 11-27.

d'autres. Finalement, les effets destructeurs des entreprises privées de coercition dans leurs interventions ne seraient pas liés à un manque d'implication des « pouvoirs publics ». D'un point de vue pratique, la seule régulation étatique des compagnies de sécurité privées instaure un droit de regard des services gouvernementaux mais guère davantage. En outre, il conviendrait certainement de soumettre aussi le gouvernement à un contrôle par exemple de transparence des contrats signés entre l'État et ces entreprises de sécurité.

En substance, ce propos consistait à confronter les discours de légitimation des compagnies à leurs pratiques sociales. Il n'est donc pas nécessaire de passer par des critiques naïves du type « risque que les entreprises se retournent contre leur État », « soutien d'actions illégales », « crainte d'un chaos généralisé », etc. pour remettre en cause les compagnies de sécurité privées. L'étude des formes et des répertoires d'actions actuels permet de mettre au jour les logiques internes de leurs stratégies de légitimation.

## Section 2 – Les effets structurels de l'institutionnalisation d'un marché de la sécurité

Il s'agit ici de formuler une critique beaucoup plus fondamentale de l'idée d'un marché de la sécurité – autre que métaphorique. Dans une optique beaucoup plus générale et théorique, il convient d'envisager les effets structurels que la prolifération de ce type d'entreprise risque d'avoir sur notre façon de penser le politique et son rapport à la sécurité. Il est donc question de la différence de nature et non de degré dans l'idée de sécurité privée par rapport à l'option théorique d'un monopole d'État de la violence légitime contre la fausse évidence selon laquelle la sécurité pourrait être échangée sur un marché suivant la fluctuation de l'offre et de la demande.

Dans cet esprit, Polanyi décrit les effets destructeurs de la constitution du travail, de la monnaie et de la terre en biens économiques suivant l'idéologie du marché<sup>222</sup>. Il serait dès lors dangereux, tout au moins peu souhaitable, que la sécurité devienne une marchandise au travers l'institutionnalisation d'un marché de la sécurité privée au risque d'effets structurels majeurs. À ce propos, le directeur marketing de la compagnie SAS fait une remarque intéressante :

*« L'industrie de la sécurité dit : plus il y a de crime, plus il y a de business. Regardez, c'est comme en Italie. Les gens paient la mafia pour leur protection. En Afrique du Sud ce n'est pas pareil. Si vous n'avez pas de sécurité dans votre maison [sous-entendu une compagnie Armed Response] vous avez plus de chance d'être attaqué. Mais c'est une pratique légale [en comparaison à la mafia en Italie] »<sup>223</sup>*

La référence à la mafia italienne, apparemment anodine – hormis l'intention d'éveiller l'intérêt de son interlocutrice européenne – est porteuse de sens dans l'optique de la marchandisation de la sécurité qui en fait un bien comme les autres. Même s'il démarque la sécurité privée de la mafia italienne, à y réfléchir, une généralisation à l'extrême de la sécurité privée conduirait au même résultat. Il serait alors nécessaire pour tous de payer et d'adhérer à un réseau pour assurer sa sécurité.

---

222 Voir ici Polanyi (Karl), 1983, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard.

223 Entretien du 20/04/2005.



## I – Le « marché de la sécurité privée » à l'épreuve des analyses de la sécurité en tant que pratique discursive

D'après Waever, la sécurité ne pourrait être considérée comme une « marchandise » ou « service marchand » parce qu'elle ne se réfère pas à une situation objective qui existerait en tant que situation de sécurité préalablement à sa labellisation comme situation de sécurité. Ainsi, en reprenant la linguistique pragmatique de Derrida, il démontre que la sécurité ne se réfère pas à un environnement de menaces objectives existant indépendamment de l'énonciation sécuritaire<sup>224</sup>. À l'inverse, elle serait construite par un discours du type *speech act* qui ne se réfère pas à un objet de sécurité pré existant mais au contraire construit en tant que menaces à la sécurité – certains phénomènes étant considérés comme de simples risques. Dans une telle perspective analytique, il faut dé-essentialiser la sécurité c'est-à-dire ne pas la considérer comme une chose ou un état de fait existant indépendamment de l'énonciation. Cela ne signifie pas que les phénomènes sociaux sécurisés – clandestinité, violence, meurtres, etc. – n'existent pas avant l'énonciation sécuritaire mais tout simplement que dans l'analyse de ces phénomènes en tant que problèmes de sécurité c'est le langage qui constitue une réalité première. Dès lors, la sécurité et la représentation des menaces y afférentes sont le produit de pratiques discursives qui confèrent une saillance politique particulière à certains phénomènes sociaux et légitiment par là le recours à des pratiques d'exception qui excluent tout compromis politique. Ainsi on en revient à l'acception même de la sécurité plutôt comme processus de sécurisation-insécurisation. En fin de compte, si l'acteur qui offre de la protection est aussi capable de contrôler le processus d'(in)sécurisation-sécurisation, il peut également déterminer la demande de protection. Ce constat vient appuyer les remarques précédentes (partie 1) sur la prévention situationnelle où il a été expliqué que les compagnies ne luttent pas contre l'insécurité mais opèrent un déplacement des faits d'insécurité.

Néanmoins il convient de se méfier, la simple structure performative du langage ne suffit pas à sécuriser-insécuriser. Il faut que le discours soit également accepté comme légitime et comme l'expression d'un savoir autorisé. Comme l'explique Bourdieu, le discours, y compris dans son aspect performatif, doit être analysé de manière contractualisée et notamment en tenant compte de la position au sein de l'espace social de ceux qui énoncent<sup>225</sup>. Concernant la sécurité privée en Afrique du Sud, les dirigeants des compagnies sont souvent des Blancs qui ont réussi dans l'industrie. Ils jouissent donc, pour reprendre une rhétorique

---

224 Waever (Ole), 1995, « *Securisation and Desecurisation* », in Lipshutz (Ronnie) (dir), *On Security*, Columbia University Press, p. 47-86.

225 Bourdieu (Pierre), 1982, *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Fayard, p. 149-160.

chère à Bourdieu, de capitaux économiques et sociaux important vis-à-vis de l'ensemble de la société sud-africaine. En outre, leur expérience dans la sécurité – publique ou privée – leur confère la légitimité de l'expert. Les dirigeants des compagnies interviewés étaient tous des Blancs qui avaient créé au moins une entreprise d'*armed response* – parfois même plusieurs – au cours de leur carrière<sup>226</sup>. Les personnels de direction des entreprises de coercition sont donc idéalement placés pour produire un savoir autorisé puisqu'ils sont engagés comme spécialistes reconnus. Ils déploient des discours de sécurisation qui produisent la demande à laquelle leurs sociétés sont censées répondre. Ils sont eux-mêmes leurs premiers clients, tous sans exception reconnaissent avoir recours à une compagnie d'*armed response* – la leur quand c'est possible –, posséder une ou plusieurs armes à feu et s'entraîner au tir régulièrement : « *Je vois les statistiques tous les jours donc je ne laisserai jamais ma famille sans protection* » ou encore « *Je ne peux pas vivre sans, j'ai vu trop de choses* »<sup>227</sup>. Ils sont donc eux-mêmes les premiers à être amadoués par leurs propres pratiques discursives. C'est la justification de leur activité qui permet de susciter la demande *ex-post* ; ils déterminent, en effet, l'offre et la demande de protection. De cette manière, la logique de profit qui anime les entreprises de sécurité privées les amèneraient à étendre « l'environnement des menaces » à la sécurité selon Olsson<sup>228</sup>. Autrement dit, les firmes seraient mues par un intérêt existentiel et financier qui les inciterait à vendre les peurs auxquelles « répond » leur capacité à rassurer, à protéger. Dès lors, le caractère auto référentiel de la notion de sécurité ainsi que son affinité avec l'urgence politique placent structurellement les firmes dans une entreprise de force sur le marché de la sécurité, ce qui leur permet d'orienter la demande. D'après Olsson, cela ouvre la possibilité à de nombreux rackets, ce que corrobore la comparaison avec la mafia évoquée plus haut. L'auteur reprend alors Tilly : « *L'idée que l'on aura du mot protection dépend principalement de l'estimation que l'on fait de la réalité et de l'extériorité de la menace. Celui qui produit à la fois le danger et la défense payante contre celui-ci est un racketteur* »<sup>229</sup>.

Alors, la sécurité peut-elle être un bien comme les autres pouvant être échangé sur un marché ? La mise en doute s'impose puisque l'offre et la demande y relèvent d'un même processus de sécurisation-insécurisation et non de logiques autonomes. Le phénomène s'actualise tout d'abord à travers le « dilemme de sécurité » selon lequel l'augmentation des capacités défensives d'un acteur insécurise souvent d'autres acteurs qui ont ainsi, en retour, un besoin de protection... et ensuite, c'est l'acte de langage qui constitue l'énonciation sécuritaire.

---

226 C'est le cas, à deux exceptions près, de tous les interviewés qui avaient une fonction de management chez ADT, Chubb, SAS et Meldene Armed Response.

227 Propos extraits des entretiens avec les dirigeants des compagnies.

228 Olsson (Christian), [2003].

229 Tilly (Charles), 2000, « La guerre contre la construction de l'État en tant que crime organisé », *Politix*, vol. 13, n° 49, p. 99.

## II – Le positionnement des entreprises de sécurité dans le champ des professionnels de la sécurité

En tant que professionnels de la sécurité se positionnant comme tels, les entrepreneurs de la coercition répondent à une logique double mais inséparable de la concurrence économique d'une part et de la lutte d'intérêts au sein d'un champ des professionnels de la sécurité d'autre part. Ils sont affectés par les mêmes dynamiques que les acteurs publics de ce champ à la différence qu'ils sont de surcroît contraints par des critères de rentabilité économique. Ainsi, ces entreprises partagent des systèmes de représentation et la *doxa* sur lesquels convergent les acteurs de ce champ, et participent aux luttes de définition et de hiérarchisation des menaces qui le caractérisent. Il convient de montrer alors que ces acteurs subissent en même temps qu'ils participent à la reconfiguration du champ de la sécurité. Comme l'ont montré de nombreux auteurs, le champ professionnel de la sécurité est déterminé dans sa forme actuelle par une tendance à la dé-différenciation des questions de sécurité intérieure et de sécurité extérieure, tendance qui se nourrit notamment d'une extension de ce champ à de nouveaux enjeux ainsi sécurisés<sup>230</sup>. D'après Olsson, « *les entreprises de coercition militaire participent activement à cette tendance en se saisissant [...] des thématiques relevant traditionnellement des opérations de police voire de la sécurité civile et donc de la sécurité intérieure.* »<sup>231</sup>. Ce positionnement au sein du champ de la sécurité s'explique par les querelles internes à ce champ sur ce qui constitue les nouvelles menaces à la sécurité et la manière idoine d'y répondre, mais aussi à une logique de diversification économique qui permet d'élargir le marché sur lequel ils opèrent. Ces deux logiques tendent d'ailleurs à se renforcer dans un contexte de flou quant à ce que constitue une menace à la sécurité. C'est ainsi qu'il a été possible de constater que certaines entreprises d'*armed response* proposent une assistance médicale ou de faire du maintien de l'ordre dans les manifestations publiques et, toujours d'après Olsson, certaines compagnies vont jusqu'à proposer de lutter contre le trafic de drogue et contre le terrorisme, œuvrer pour la consolidation de la paix, prétendre pouvoir gérer les risques environnementaux, faire de la prévention de la piraterie, etc. Ce faisant, les entreprises contribuent à l'assimilation des pratiques militaires et policières de ces actions en apportant leur savoir-faire spécifique fondé

---

230 À ce sujet, voir notamment : Bigo (Didier), [2003] ou Brodeur (Jean-Paul), Monjardet (Dominique), 2003, « Sécurité intérieure et sécurité extérieure. Recompositions et métamorphoses », *Cahiers de la Sécurité Intérieure*, n° 53, p. 157-169.

231 Olsson (Christian), [2003].

sur l'utilisation des technologies de surveillance et de contrôle de type militaire et répandent une lecture exclusivement coercitive de la sécurité.

Cette privatisation des peurs, à la fois permise et suscitée par les entrepreneurs dans ce qui relevait traditionnellement de la sécurité publique, illustre que derrière le label sécuritaire c'est bien la question du rapport à la violence qui est posée. Commercialiser ce label sécuritaire c'est donc également transformer les pratiques coercitives dans le sens de la suppression d'un certain nombre de garde-fous caractéristiques de l'État de droit et notamment la distinction police/armée. L'extension du marché de la sécurité rend le distingo entre marché national et marché international de plus en plus flou et renforce la tendance à la dédifférenciation du champ de la sécurité intérieure et de la sécurité extérieure. Ainsi, un certain nombre d'entreprises opèrent à la fois à l'échelle nationale et internationale en utilisant les mêmes types de technologies de coercition. C'est notamment le cas des consortiums d'ampleur mondiale UTC ou Tyco dont Chubb et ADT sont les filiales en Afrique du Sud. Cela soulève un certain nombre d'interrogations : une multinationale peut-elle « vendre de la sécurité intérieure » à plusieurs pays ? Le cas sud-africain a permis de montrer que ces entreprises ne peuvent pas « vendre » la même « sécurité intérieure » partout, que le service se décline selon les particularités locales. Mais au-delà, les transferts de technologies de surveillance et de techniques de coercition à travers le monde n'est-il pas dangereux ? Il faut bien comprendre ici que les pays qui facilitent la privatisation de leur sécurité intérieure prennent le risque non seulement de perdre le contrôle social de leur pays au profit des entreprises qui le récupèrent mais aussi que cette emprise revient aux mains d'autres pays s'il s'agit de firmes multinationales. Là où Shearing et Stenning évoquent de nouvelles modalités ou une transformation du contrôle social<sup>232</sup>, il serait certainement plus pertinent de désigner une rupture de ce contrôle social si le maintien de l'ordre ne revient plus aux entités politiques légitimes mais est accaparé par des agents qui sont mus par des intérêts économiques. Il s'établit ainsi un « *continuum technologique* », pour reprendre l'expression d'Olsson<sup>233</sup>, entre les opérations militaires et policières. Ainsi, conclut-il que, malgré les liens de ces entreprises avec les bureaucraties gouvernementales, le recours aux entreprises de coercition permet dans une certaine mesure d'autonomiser les professionnels de la sécurité de ceux de la politique et donc d'établir davantage le champ de la sécurité comme un champ de domination.

À la question de savoir ce qui distinguait la violence exercée par les États de la violence exercée par n'importe qui d'autre au Moyen Âge, Tilly répond : « *sur le long terme suffisamment d'éléments pour rendre crédible la distinction entre force légitime et force*

---

232 Shearing (Clifford), Stenning (Philip), [1983].

233 Olsson (Christian), [2003].

"illégitime" »<sup>234</sup>. Cependant, ce qui est en jeu aujourd'hui à travers l'émergence d'entreprises de sécurité privées ce n'est pas seulement la remise en question de cette frontière, mais aussi et surtout l'extension progressive de la sphère de la violence légitime au secteur para-privé. Encore qu'il faudrait se demander : « légitime pour qui ? »... Or cette extension pose problème dès lors qu'elle s'accompagne de surcroît d'une marchandisation du concept de sécurité et donc d'une redéfinition de la manière dont se pense le lien entre sécurité et politique. En effet, rien n'indique que les discours de légitimation utilisés en faveur de ces entreprises puissent être crédibles. Ils relèvent essentiellement du répertoire symbolique et semblent peu contraignants dans les pratiques sur le terrain. Pourtant, la question reste ouverte. En effet, comme l'a montré cette analyse, la réponse ne se trouve probablement pas auprès des seules bureaucraties gouvernementales.

### **III – La dimension politique du concept de sécurité escamotée par le processus de marchandisation**

Il est possible de soutenir que les entreprises de sécurité privée ne représentent pas une solution idoine à la nouvelle situation politique et sociale sud-africaine malgré les choix gouvernementaux dans cette perspective. Les approches favorables aux entreprises de sécurité privées partent de perceptions instrumentales et techniques qui supposent que le recours à la coercition produise les mêmes effets indépendamment de l'identité des acteurs. C'est alors l'idée que le pouvoir de coercition civile est simplement une capacité quantifiable et qu'il convient, face à une situation conflictuelle donnée, d'identifier l'acteur qui en a une suffisante. Ce constat s'étaye sur la vision foucauldienne du pouvoir<sup>235</sup>, qu'il définit, dans le sillage de Dahl, comme un processus relationnel et non comme une pure capacité. De la sorte, le pouvoir ne produit pas les mêmes effets selon les acteurs impliqués puisqu'une relation sociale ne sera pas la même selon l'identité des acteurs qui entrent dans la relation. Une telle opposition conception technique *versus* conception politique postule que l'on peut distinguer le recours à la violence de la perception qu'ont les acteurs concernés de ce recours et de ceux qui y ont recours. Or il n'en est rien ! Le maintien de l'ordre n'est pas un problème technique à partir duquel on ajuste des capacités policières de façon à produire une situation d'ordre mais un processus politique dans lequel des processus de légitimation et de dé-légitimation entrent également en jeu. D'après Crowley, toute sociologie positiviste excluant la dimension éthique de la légitimité de la régulation des conflits est aussi incapable de concevoir un retour à la

234 Tilly (Charles), [2000], p. 101.

235 Voir notamment, Foucault (Michel), 1994, *Dits et écrits*, tome 4, Gallimard.

paix. Il convient donc de mettre un accent particulier sur l'identité sociale des acteurs qui prétendent mettre fin aux conflits<sup>236</sup>.

Avoir recours aux entreprises de coercition pour résoudre des conflits c'est postuler que la sécurité relève d'un problème technique et que de ce fait elle peut être assumée par le marché. C'est précisément parce que les violences protéiformes ont pu être considérées comme des problèmes techniques ou politiques dans l'Afrique du Sud post-apartheid que l'idée du recours à la sécurité privée a connu un tel succès<sup>237</sup>. Cependant, les violences dérégulées, irrationnelles, insaisissables et chaotiques s'inscrivent au contraire dans des processus de légitimation et de délégitimation politiques dont il convient d'essayer de saisir les ressorts. La violence criminelle en Afrique du Sud résulte d'une substitution des inégalités raciales du système d'apartheid à des inégalités économiques criantes qui sont insupportables en démocratie. La pauvreté, le chômage sont les symptômes des plus criminogènes parmi les problèmes économiques que connaît l'Afrique du Sud depuis la décennie 1990. Dès lors, il est clair que la seule compétence technique est insuffisante pour régler les maux de la société et le recours aux compagnies de sécurité privées esquive la problématique de la légitimité au profit de la seule efficacité. D'une part parce qu'en adoptant une posture de techniciens dans le maintien de l'ordre, ces entreprises ne sont pas susceptibles de tenir compte des effets politiques pourtant réels de leurs actions ; d'autre part, parce qu'en tant qu'organisations lucratives exogènes aux conflits politiques, elles ne sont pas considérées comme légitimes par les acteurs impliqués dans leur résolution. Un inspecteur de police donne son point de vue sur les compagnies de sécurité privées résumant ainsi les rapports entre les acteurs de la sécurité du public et du privé : « *Ils n'étaient pas très coopératifs dans le passé... mais maintenant un peu plus...[...] Ils parlent d'argent, c'est ça le problème. Mélanger la sécurité avec le business c'est dangereux !* »<sup>238</sup>

C'est là que l'idée de marché de la sécurité omet d'analyser le concept de sécurité dans son rapport au politique pour ne voir que ses seules dimensions technique, policière et stratégique. Pour reprendre Lipshutz, le concept de sécurité est pourtant constitutif du politique en ce sens que toute lecture sécuritaire contient aussi de manière sous-jacente une certaine représentation de la communauté politique qu'il convient de défendre<sup>239</sup> : « [il] *défini la place où apparaissent dans l'espace public les acteurs ainsi que les institutions politiques et sécuritaires qui pratiquent la médiation au nom de la communauté qu'ils représentent* ».

---

236 Crowley (John), 2000, « Pacifications et réconciliations : quelques réflexions sur les transitions immorales », *Culture & Conflits*, n° 41.

237 Shaw (Mark), [2001], p. 216.

238 Entretien avec un inspecteur du commissariat de police de Sophiatown (20/06/2005 dans les locaux de Meldene Armed Response)

239 Lipshutz (Ronnie), 1995, « *On Security* », Columbia university Press, p. 1-23.

Par conséquent, recourir au marché pour assurer la sécurité c'est ne pas en voir une des dimensions essentielles et ainsi ouvrir la voie à un certain nombre d'effets pervers. Partant, le recours à des entreprises de coercition, s'il ne peut renforcer les capacités policières d'un gouvernement, tend très certainement à l'affaiblir en termes de légitimité politique. Analyser les entreprises de sécurité selon des critères techniques reviendrait alors à se priver de la possibilité d'appréhender leurs effets politiques et structurels. Dans cette optique, quelle est aujourd'hui la capacité réelle de l'État sud-africain en termes de force de frappe policière ? La question se pose après le processus qui a favorisé le développement exponentiel de l'industrie de la sécurité privée et le sentiment actuel généralisé au sein de la population que la SAPS est inefficace, corrompue, etc. *Quid* de la gestion d'un soulèvement social du type des émeutes dans les townships en 1976 ? L'État sud-africain, en se reposant sur la « bienveillance » des professionnels privés de la sécurité, n'a-t-il pas mis en danger sa propre pérennité, devenant une « coquille vide » ? Quels sont, aujourd'hui, les fondements de l'adhésion populaire au pacte social en Afrique du Sud ?

Une hypothèse réside dans la composition des nouvelles élites et réseaux politiques et les nouvelles méthodes de pouvoir depuis la chute de l'apartheid qui s'appuie sur une domination que Weber qualifierait certainement de charismatique<sup>240</sup>. Après plusieurs décennies de régime d'apartheid, l'ANC (African National Congress) est parvenu au pouvoir en 1994. D'après Aycard et Séverin, ses dirigeants ont acquis une expérience politique dans l'opposition au régime d'apartheid<sup>241</sup>. L'analyse du rôle et de l'importance de chacune de ces générations de militants anti-apartheid s'appuie sur l'identification de trois réseaux politiques, les « exilés », les « robben islanders »<sup>242</sup> et les « internes ». Pour reprendre les mots de Lodge, politiste sud-africain, il s'agit des « *référénts à des solidarités produites en prison, en exil ou dans l'engagement au sein des organisation de masse dans les années 1980* »<sup>243</sup>. Les deux présidents de l'Afrique du Sud démocratique, Nelson Mandela et Thabo Mbeki relèvent respectivement des robben islanders et des exilés. Nelson Mandela a pu jouir pendant son règne de l'image de celui qui a permis la sortie de l'apartheid en « négociant avec l'ennemi » pour reprendre ses propres mots<sup>244</sup>. L'aura de Mandela a dépassé les frontières de l'Afrique du Sud, sa popularité est d'ampleur mondiale. Thabo Mbeki, qui lui a succédé, appartient au réseau des exilés puisqu'il a quitté l'Afrique du Sud en 1962 pour Londres. Sans rentrer dans

---

240 Weber (Max), 1995, *Economie et Société. Les catégories de la sociologie*, tome 1, Agora p. 289.

241 Aycard (Pierre), Severin (Marianne), 2004, « Qui gouverne la "nouvelle" Afrique du Sud? Élités, réseaux, méthodes de pouvoir (1985-2003) », in Guillaume (Philippe), Pėjout (Nicolas), Wa Kabwe-Segatti (Aurelia) (dir.), [2004], p. 17-51.

242 Robben Island est l'île au large de la ville du Cap où ont été emprisonnés de nombreux militants de l'ANC dans leur lutte contre le régime d'apartheid.

243 Lodge (Tom), 1999, *South African Politics since 1994*, David Philip, p. 99.

244 Mandela (Nelson), 2004, *Long Walk to Freedom*, Macmillan Publishers, p. 115.

les méandres politiques qui ont conduit à son cheminement jusqu'à la chaire présidentielle, il est possible d'évoquer un style très différent<sup>245</sup>. Son expérience d'exil et peut-être aussi sa personnalité ont contribué à façonner l'image d'un personnage autoritaire acculturé au secret, à l'unilatéralité là où Mandela avait l'habitude des décisions consensuelles grâce aux nombreuses discussions avec ses co détenus à Robben Island. Mais finalement, ce détour par les trajectoires politiques personnelles des deux présidents de la République sud-africaine depuis 1994, permet d'identifier les caractéristiques, certes différentes, de deux hommes politiques qui ont fonctionné et fonctionnent encore aujourd'hui sur le mode charismatique. L'un et l'autre ont bénéficié du soutien massif des populations opprimées durant l'apartheid qui ont placé en eux de grands espoirs. Mais pour revenir à la question qui se pose quant à la pérennité d'un État qui ne serait plus en mesure de se sécuriser lui-même, la question de l'avenir politique de l'Afrique du Sud devient alors cruciale. Que se passera-t-il lorsque l'engouement pour ces personnalités qui ont animé la période de transition post-apartheid retombera ? Que se passera-t-il si la « nouvelle » Afrique du Sud n'est pas à la hauteur des attentes de la population et s'y déclenche un soulèvement populaire ?

Cette critique a donc une portée plus large que celle selon laquelle les entrepreneurs de la sécurité privée inscrivent leur action dans le court terme l'appuyant sur des moyens techniques. En effet, il s'agit de remettre en cause non seulement la temporalité de l'intervention des entreprises mais aussi la nature même de l'acteur qui pose la régulation de l'ordre comme technique et non comme enjeu politique. Dès lors, cette posture s'intéresse aussi aux effets non intentionnels produits par ces entreprises pour remettre en cause leur capacité à jouer un rôle positif dans le maintien de l'ordre. Cette critique montre que l'argument de l'efficacité, notamment policière, passe à côté de l'essentiel.

La dimension politique du concept de sécurité a aussi une deuxième implication. En combinant une vision de la sécurité fondée sur la seule coercition, tout en s'inscrivant dans une logique de marché dans laquelle la solvabilité du client est le critère ultime, les entreprises de sécurité ne peuvent être productrices que d'exclusion. En effet, à la dimension exclusive de toute lecture sécuritaire conçue comme médiation entre menace et ordre, vient s'ajouter la logique de clientèle. Ainsi, lorsque ces entreprises de sécurité se présentent comme *security providers* (« fournisseurs de sécurité »), la question pertinente doit être : « la sécurité de qui ? ». Alors que la marchandisation de la sécurité tend à banaliser celle-ci, il ne faut pas perdre de vue que la sécurité est liée à des politiques d'exception qui ne s'appliquent pas de manière homogène dès lors qu'elles s'inscrivent dans une logique de clientèle. La sécurité est alors un discriminant entre ceux qui ont les moyens de payer et les autres –

---

245 Gumedé (William Mervin), 2005, *Thabo Mbeki and the Battle for the Soul of the ANC*, Zebra press, p. 31-53.



comme démontré précédemment – créant et renforçant les inégalités d'exposition à l'insécurité. Lorsque de plus en plus d'individus et d'organisations se fient à l'industrie de la sécurité privée pour les rassurer et les protéger, il faut alors en mesurer les effets en termes d'enclavement et d'exclusion au sein de la société. Ces processus d'enclavement et d'exclusion se traduisent notamment en Afrique du Sud par la diffusion des logiques d'entre-soi qui conduisent aux *gated communities* et aux *enclosures* qui structurent la nouvelle géographie urbaine de l'Afrique du Sud post-apartheid<sup>246</sup>. Ruysen évoque par exemple les effets pervers de ces recompositions spatiales en termes de mobilité des habitants notamment concernant les *gated communities*<sup>247</sup>. Jaillet soulève alors une question qui semble essentielle : « *Cette ville fragmentée peut-elle encore permettre de faire société ?* » soulignant, une fois encore et de manière saillante, la problématique du rapport entre sécurité et politique.

---

246 Jaillet (Marie-Christine), 2001, « Ces quartiers dont on parle », *Les « 5 à 7 »*, Profession Banlieue.

247 Ruysen (Élodie), 2005, *La Vie en gated community, Johannesburg : une mobilité réduite pas la peur ? Étude de cas : Kyalami Estates*, mémoire de master en géographie urbaine, Université de Provence.

# Conclusion

Le processus de privatisation de la sécurité en Afrique du Sud a donc atteint un seuil sans précédent actuellement. Les formes particulières du *policing* privé qui se sont développées vont en effet bien au-delà du simple support des autorités en place en matière de sécurité et dépassent par là même le paradigme existant de l'ancillarité entre la sécurité privée et la sécurité publique<sup>248</sup>.

Au-delà de l'appropriation par des acteurs privés du bien sécurité, ce qui pose problème c'est la marchandisation de la sécurité, à savoir le fait de vendre de la sécurité et de mettre en concurrence avec des « producteurs de sécurité ». La sécurité même est mise en danger par ce processus de marchandisation et la concurrence à des effets pervers réels sur le service de sécurité dans son objectif mais aussi sur sa qualité. En effet, la marchandisation opère un glissement du concept de sécurité, qui passe du maintien de l'ordre collectif à la sécurisation individualisée des biens et des personnes. Il s'agit alors d'une transformation radicale de l'acceptation de la sécurité comme composante intrinsèque de la solidarité sociale. La sécurité devient alors un bien « comme les autres » qui s'échange selon les lois de l'offre et de la demande.

Quel que soit le type d'organisation, cette hypothèse de la transformation de l'essence de la sécurité trouve des vérifications dans la mesure où c'est la dimension lucrative qui est le facteur de changement du sens de la sécurité. Les plus grandes entreprises parviennent grâce à un arsenal technique et technologique à gagner en efficacité. Cependant, ces firmes doivent gérer des portefeuilles de clients très importants et la pesanteur organisationnelle nuit à certains aspects de leurs activités par exemple la proximité avec la clientèle. D'un autre côté, si les petites entreprises parviennent plus aisément à établir ces liens de proximité et à s'insérer dans les quartiers résidentiels ou à intervenir auprès des communautés de résidents, leurs moyens, notamment techniques sont plus limités. Quel que soit le type d'organisation donc, des failles existent dans la production de la sécurité par des compagnies privées.

Ensuite, la marchandisation de la sécurité soulève le problème de l'inégalité qu'il s'agisse de l'offre ou de l'accès à la sécurité. La variable territoriale est le premier facteur discriminant et le processus de privatisation implique l'inégalité territoriale contrairement aux conceptions traditionnelles du service public qui stipulent un égal accès de tous sur tout le territoire. Les logiques de compagnies et les logiques de clientèles qui émergent et s'auto

---

248 Ocqueteau (Frédéric), [1990], p. 85.

entretiennent ne sont pas à même de corriger ce défaut d'égalité territoriale en matière d'offre de sécurité. En outre, là où une prise en compte globale des problématiques de sécurité comporterait des compensations envers les zones les plus touchées par l'insécurité, la logique économique qui anime les firmes les conduit plutôt à l'évitement de ces zones. Ces stratégies conduisent aussi à ne pas forcément réduire le crime mais à le déplacer comme l'évoque l'expression « business de la criminalité ». Il convient également de mentionner les inégalités économiques et sociales dans l'accès à la sécurité. Vendre de la sécurité implique de priver les plus démunis des moyens de leur sécurisation puisque cela conduit à supprimer la solidarité collective évoquée plus haut. Cependant, pour atténuer les préjugés en leur défaveur, les entreprises ont quelque intérêt à la discrimination positive qui permet aux plus démunis d'accéder à leurs services, une pratique dont la justification relève d'ailleurs d'un calcul purement économique. Mais ces discriminations opèrent à la marge et laissent de côté la large part des plus pauvres. Par ailleurs, si certaines démarches de péréquation ont été appréhendées, démontrant une volonté d'opérer une répartition, là encore il convient de tempérer l'engouement pour ces initiatives qui restent très limitées. De cette analyse des dangers de la marchandisation de la sécurité il est possible d'en déduire la triple dynamique qui fait passer de l'intérêt général à l'intérêt économique, transforme l'égalité en solvabilité et le citoyen en client.

Pour évaluer les dangers de la privatisation de la sécurité, il était indispensable d'étudier les discours de légitimation des acteurs privés produisant de la sécurité privée. Tout d'abord, les outils de la communication marketing qui permettent aux compagnies de persuader de leurs atouts. Les compagnies de sécurité privées tentent ainsi de concurrencer l'État dans la monopolisation de la violence, les panneaux sont notamment la symbolisation de l'exercice de cette violence physique. Ensuite, les compagnies se positionnent comme concurrentes des services de police nationaux en jouant sur leur professionnalisme et la qualité de leurs services.

En outre l'analyse des discours de légitimation a permis d'appréhender comment les compagnies de sécurité privées parviennent à devenir des acteurs incontournables de la sécurité. La démarche de légitimation et l'institutionnalisation du marché de la sécurité dans les discours montrent clairement la mise en danger de l'État qui se trouve dépassé voire évincé concernant les questions de sécurité.

En conclusion, ce mémoire, en abordant l'exemple spécifique des compagnies de sécurité privée du type *armed response* en Afrique du Sud, permet de mettre en exergue les effets pervers d'une privatisation à outrance de la prise en charge de la sécurité publique et d'entrevoir les risques que ce processus comporte. Dès lors, il s'agit de considérer

l'exemplarité de ce cas et de s'en inspirer pour mieux maîtriser cette évolution dont l'ampleur est mondiale.

\*\*\*\*\*

Ce mémoire est fondé sur un travail qui fut contraint par des limites de temps et de moyens. Pour le compléter, l'approfondir ou l'enrichir il conviendrait certainement d'élargir certaines perspectives de recherche notamment au niveau empirique. Il serait intéressant de rencontrer d'autres compagnies de sécurité privées en Afrique du Sud mais aussi dans d'autres pays. Il serait aussi certainement pertinent d'aller observer le fonctionnement des multinationales appréhendées en Afrique du Sud dans d'autres contextes (en Europe, aux États-Unis et même ailleurs) pour réellement mieux circonscrire les particularités politiques, sociales, économiques, historiques, etc. de la situation sud-africaine. Par ailleurs, il serait probablement aussi instructif d'appréhender les discours des hommes politiques et donc de cerner d'autres perspectives de cette problématique. Enfin, il serait sans aucun doute efficient de rapprocher la présente étude des travaux d'autres chercheurs qui s'intéressent aux initiatives communautaires en matière de sécurité, notamment dans les quartiers où les plus pauvres ne peuvent payer des intervenants externes et doivent se défendre par eux-mêmes.

Il est difficile sur un sujet d'une telle acuité politique et sociale de résister à la tentation de la préconisation, d'autant plus que c'est une tradition dans les milieux de la recherche en sciences humaines et sociales en Afrique du Sud. Sans faire preuve d'une extrême originalité, il convient de mentionner qu'il serait bon, comme le suggèrent les spécialistes de la question qui travaillent sur les pays de l'hémisphère Nord<sup>249</sup>, de renforcer les contrôles et la régulation de l'industrie de la sécurité privée. Un encadrement et des réglementations plus stricts permettraient au moins de pallier les effets pervers les plus criants. En outre, l'exemplarité de l'évolution du processus en Afrique du Sud devrait amener tous les professionnels de la sécurité (publique ou privée) et tous les décideurs politiques à mieux réfléchir sur la complexité du phénomène de privatisation de la sécurité pour mieux en cerner les enjeux et les effets.

Au-delà, c'est certainement autour des services de police que doivent se concentrer les efforts de l'État sud-africain. Un investissement massif dans l'équipement et la formation des agents est plus que nécessaire pour redorer le blason de la SAPS ; si l'Afrique du Sud veut se ranger auprès des démocraties modernes sur la scène internationale, elle ne peut en

---

249 Cf. Shapland (Joanna), Van Ostrive (Lode) (dir.), [1999].

faire l'économie. Ensuite, il s'agit d'endiguer la corruption rampante qui porte un sérieux préjudice à l'intégrité de la Police sud-africaine. En définitive, il s'agit donc d'un recentrage de l'État sur ses fonctions premières. Ce point de vue est très certainement occidental-centré mais les risques encourus au terme de la période de transition post-apartheid semblent trop importants pour que la question soit éludée.

# **Annexes**

1. Liste des entretiens
2. Statistiques et graphiques
3. Cartes
4. Photographies

# 1. Liste des entretiens

## ➤ **Chercheurs**

- Professeur Mike HOUGH, directeur de l'*Institute for Strategic Studies, University of Pretoria* (14/04/2005)
- Dr Boyane TSHEHLA, chercheur à l'*Institute for Security Studies* (14/04/2005)

## ➤ **Compagnies de sécurité**

### **SAS**

- Le directeur marketing et des ventes, en charge des relations publiques (20/04/2005 et 18/05/2005)
- Le directeur de la salle de contrôle (18/05/2005)
- Le directeur du programme d'entraînement et de formation (18/05/2005)
- Le directeur des opérations du secteur Atholl, Inanda, Illovo, Sandhurst (31/05/2005)

### **Mapogo a Mathamaga**

- Le directeur de l'antenne de Diepsloot (05/05/2005)
- Le fondateur et directeur général (24/05/2005)

### **Chubb**

- Le directeur financier et commercial (12/05/2005)
- Le directeur des opérations – Johannesburg sud-ouest (27/05/2005)

### **Meldene Armed Response (MAR)**

- Le propriétaire et directeur général (17/05/2005)
- Deux gardes dirigeants les équipes opérationnelles (25/05/2005)

### **ADT**

- Le directeur marketing et des ventes (20/05/2005)
- Le directeur des opérations – Johannesburg Ouest (26/05/2005)
- Le directeur des opérations – Johannesburg Est (26/05/2005)
- Un garde (10/06/2005)
- Discussions informelles avec des gardes

➤ **Autres acteurs**

- Le directeur national du PSIRA – *Private Security Industry Regulatory Authority* (01/06/2005)
- La secrétaire de la SAIDSA – *South Africa Intruder Detection Services Association* (13/06/2005)
- Un inspecteur du commissariat de Police de Sophiatown (20/06/2005 dans les locaux de Meldene Armed Response)



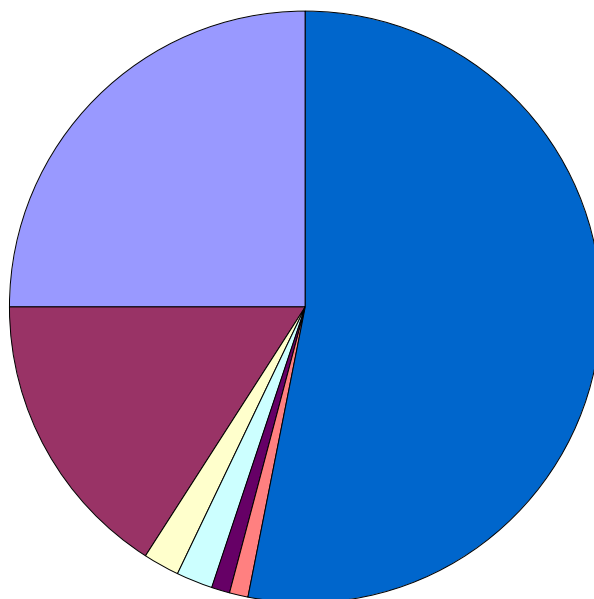
## 2. Statistiques

**Figure 1** : Catégories de services de sécurité privée enregistrés en Afrique du Sud  
(Source : PSIRA – août 2003)

<b>SERVICES DE SÉCURITÉ</b>	<b>NOMBRE DE COMPAGNIES</b>
Gardiennage et patrouille (commercial, industriel et résidentiel)	3014
Sécurisation de biens en transit, transports de fonds	685
Protection personnelle ou rapprochée, garde du corps	946
Expertise et conseil sur la sécurité des personnes et des propriétés, sur les services et les équipements	335
Réponse armée et active	339
Assurer la sécurité et l'ordre de lieux publics (sportifs, loisirs et récréatifs)	984
Production, importation et distribution de matériel de surveillance	141
Détective privé	855
Entraînement et enseignement d'agents de sécurité	951
Installer, réparer et assurer la maintenance des équipements de sécurité	428
Services de serrurerie	260
Contrôler les signaux des équipements électroniques de sécurité	1 111
Assurer la sécurité d'événements spéciaux	994
Surveillance de voiture et activités assimilées	223

Figure 2. Recensement des panneaux à Auckland Park  
(Source: ADT, 2005)

## Recensement des panneaux - Auckland Park



### 3. Cartes

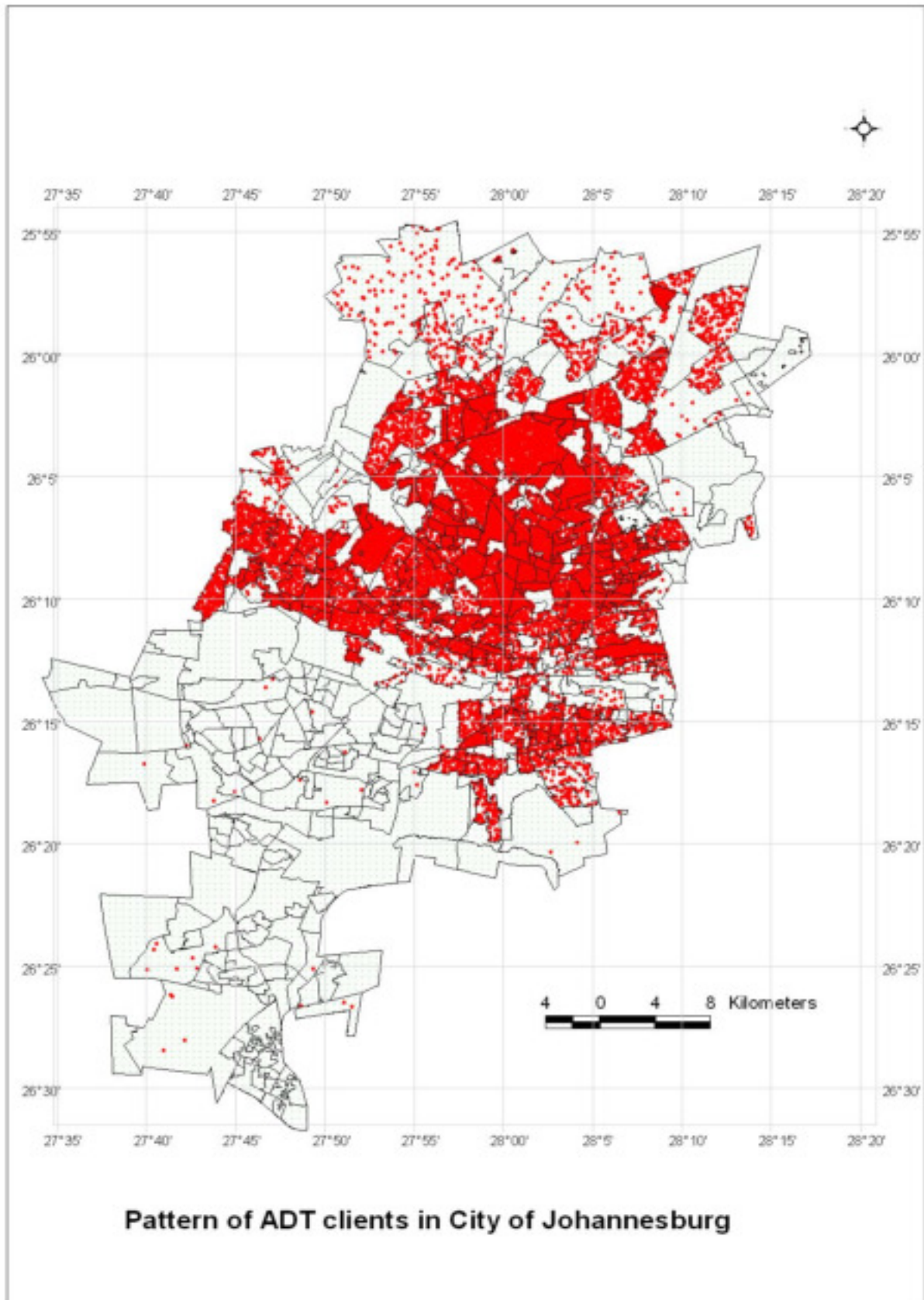
Carte 1. L'Afrique du Sud politique (provinces et villes importantes)

(Source : [www.joburg.org.za](http://www.joburg.org.za))



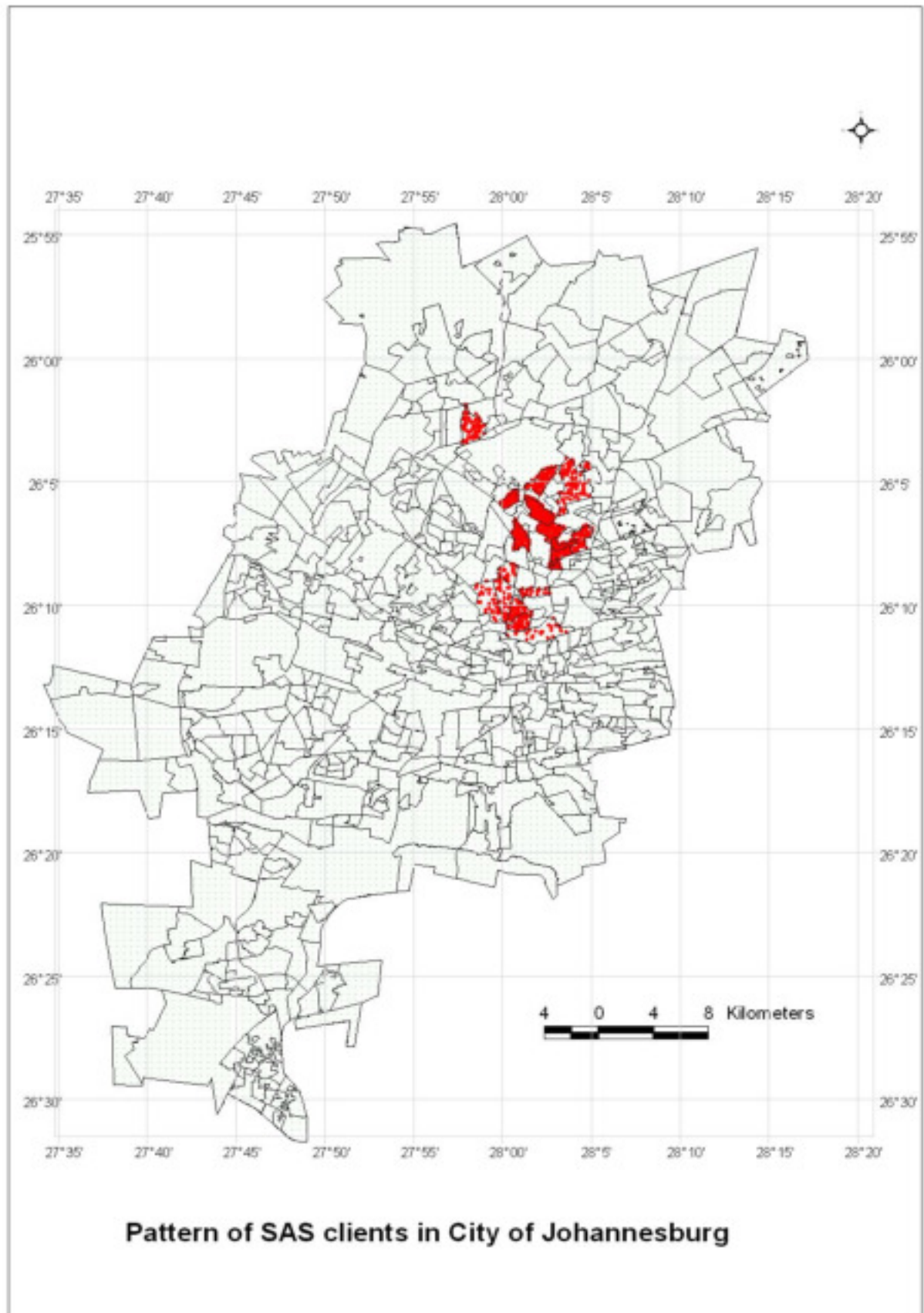
Carte 2. Répartition des clients de la compagnie ADT à Johannesburg City

(Sources : Maude Angot – juin 2005)



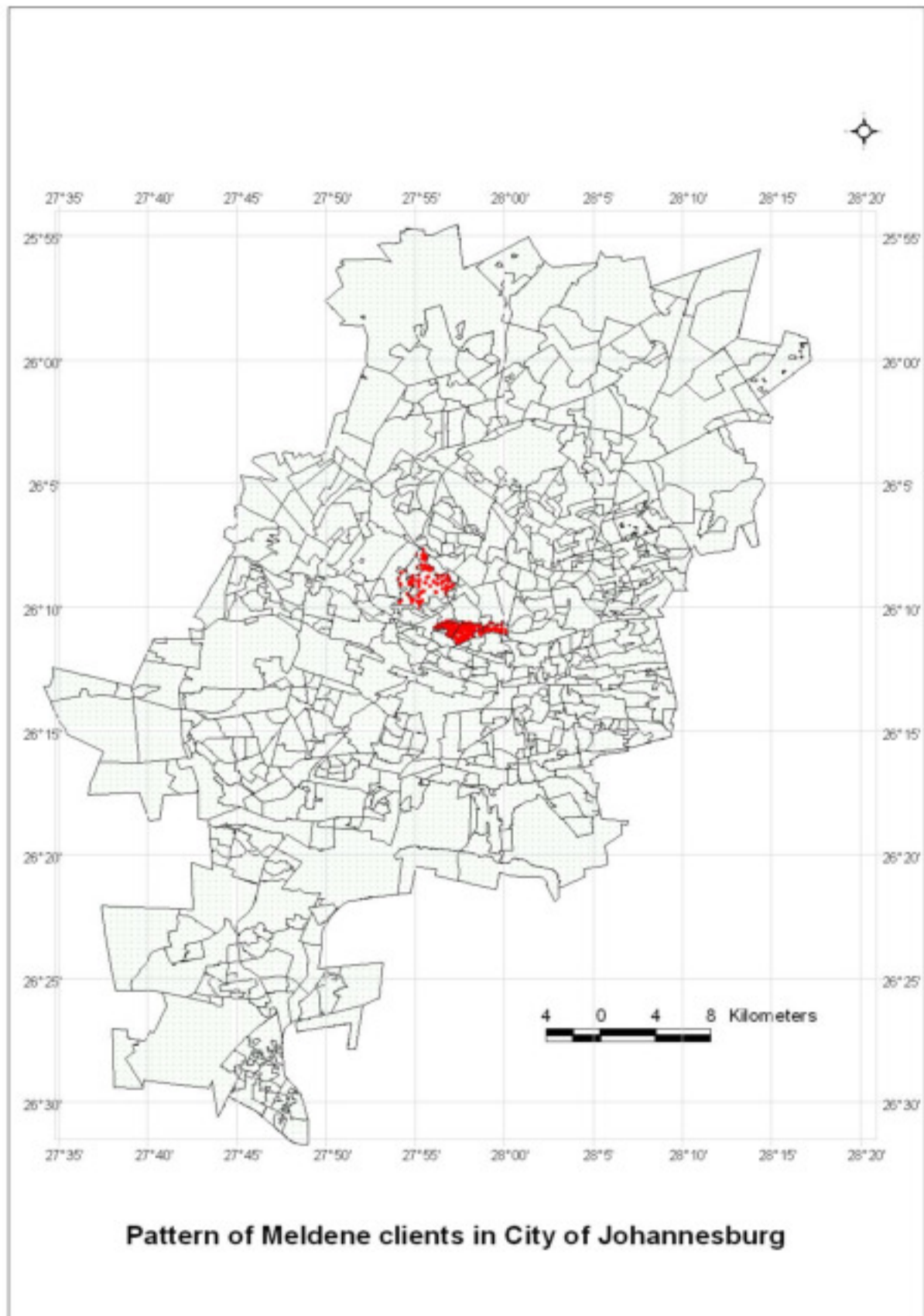
Carte 3. Répartition des clients de la compagnie SAS à Johannesburg City

(Sources : Maude Angot – juin 2005)



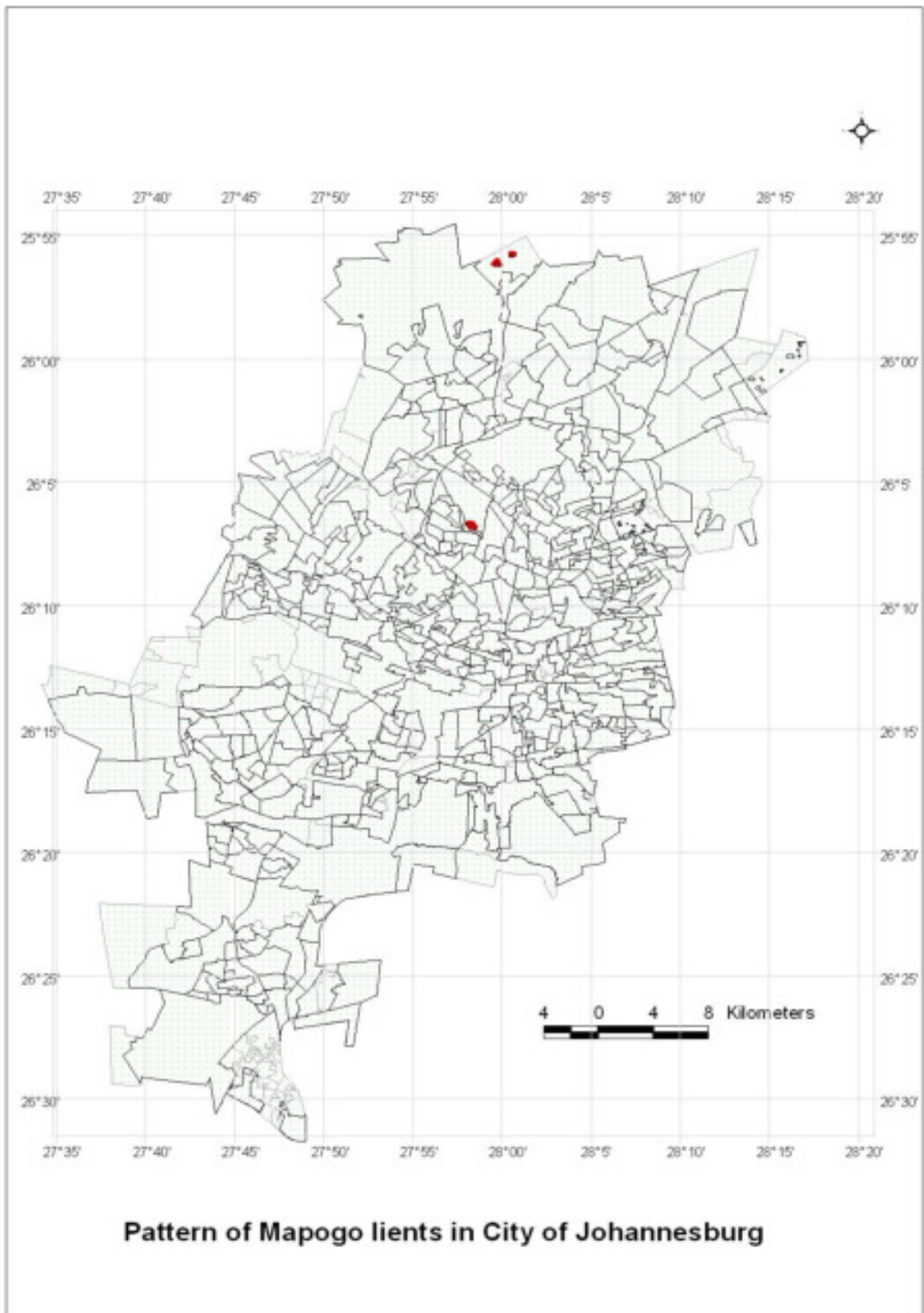
Carte 4. Répartition des clients de la compagnie Meldene Armed Response à Johannesburg

(Sources : Maude Angot – juin 2005)



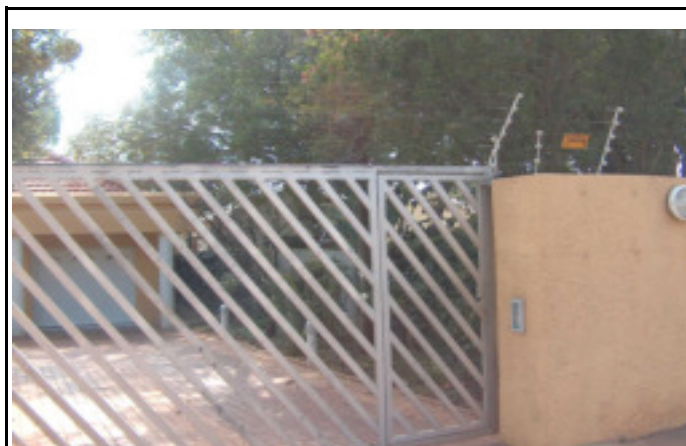
Carte 4. Répartition des clients de la compagnie Mapogo a Mathamaga à Johannesburg City

(Sources : Maude Angot – juin 2005)



## 4. Photographies

(Source : Maude Angot – juin 2005)



Portail automatique surmonté de clôtures électriques  
(Northcliff)



Sonette et caméra d'entrée  
d'un habitat privé (Parkhurst)



Portail surmonté de fils barbelés  
(Linden)





Barrière d'entrée et de fenêtres  
(Melville)



*Road closure* à Sandton



*Gated community* à Linden

# Bibliographie

## Généralités (économie et sociologie)

- Bourdieu (Pierre), 1982, *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Fayard.
- Combessie (Jean-Claude), 1996, *La méthode en sociologie*, La Découverte, « Repères ».
- Décaudin (Jean-Marc), 2003, *La communication marketing. Concepts, techniques, stratégies*, Economica.
- Fill (Chris), 2002, *Marketing Communications. Contexts, Strategies and Applications*, Prentice Hall, 3<sup>e</sup> édition.
- Gervais (Michel), 2003, *Stratégie de l'entreprise*, Economica.
- Guerrien (Bernard), 2002, *Dictionnaire d'analyse économique*, La Découverte & Syros.
- Olson (Mancur), 1978, *Logiques de l'action collective*, Puf.
- Porter (Michael), 1982, *Choix stratégiques et concurrence*, Economica (traduction).
- Schumacher (Friederich), 1999, *Small is beautiful. Economics as if people mattered*, Hartley & Marks.
- Schelling (Thomas), 1978, *Micromotives and Macrobehavior*, W. W. Norton and Co.; traduction française, *La tyrannie des petites décisions*, 1980, PUF.
- Varian (Hal), 2003, *Introduction à la microéconomie*, De Boeck Editions.
- Vicente (Jérôme), 2000, *Interactions économiques et coexistence spatiale des modes de coordination*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Toulouse .

## L'État (généralités)

- Bayart (Jean-François) (dir.), 1996, *Les trajectoires du politique*, Vol. 2, *La greffe de l'État*, Karthala.
- Bayart (Jean-François), Ellis (Stephen), Hibou (Béatrice) (dir.), 1999, *The criminalization of the State in Africa*, African Issues.
- Chevalier (Jacques), 2005, *Le service public*, Que sais-je?, PUF.
- Crowley (John), 2000, « Pacifications et réconciliations : quelques réflexions sur les transitions immorales », *Culture & Conflits*, n° 41.
- Hibou (Béatrice) (Dir.), 1999, *La privatisation des États*, CERI-Recherches Internationales, Karthala.
- Hobbes (Thomas), 1651, *Léviathan. La matière, la forme, et le pouvoir d'une république*

*ecclésiastique et civile.*

Pierson (Paul), 2000, « *Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics* », *American Political Science Review*, p. 251-267.

Polanyi (Karl), 1983, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard.

Rousseau (Jean-Jacques), 1762, *Du contrat social*.

Tilly (Charles), 2000, « *La guerre contre la construction de l'État en tant que crime organisé* », *Politix*, vol. 13, n° 49, p. 97-122.

Weber (Max), 1995, *Économie et société. Les catégories de la sociologie*, tome 1, Agora (traduction).

## **L'Afrique du Sud (généralités)**

Fauvelle-Aymar (François-Xavier), 2006[a], « Et l'Afrique du Sud inventa l'apartheid », *L'Histoire*, n° 306.

Fauvelle-Aymar (François-Xavier), 2006[b], *Histoire de l'Afrique du Sud*, Seuil, L'univers historique.

Guillaume (Philippe), Péjout (Nicolas), Wa Kabwe-Segatti (Aurelia) (dir.), 2004, *L'Afrique du Sud dix ans après. Transition accomplie ?*, IFAS-Karthala.

Gumede (William Mervin), 2005, *Thabo Mbeki and the Battle for the Soul of the ANC*, Zebra press.

Lodge (Tom), 1999, *South African Politics since 1994*, David Philip.

Mandela (Nelson), 2004, *Long Walk to Freedom*, Macmillan Publishers.

Statistics South Africa, 2005, *Labour Force Survey*.

## **Sécurités et insécurités (généralités)**

Brodeur (Jean-Paul), Monjardet (Dominique), 2003, « Sécurité intérieure et sécurité extérieure. Recompositions et métamorphoses », *Cahiers de la Sécurité Intérieure*, n° 53, p. 157-169.

Castel (Robert), 2003, *L'insécurité sociale. Qu'est-ce qu'être protégé?*, Seuil.

Jaillet (Marie-Christine), 2001, « Ces quartiers dont on parle », *Profession Banlieue*.

Lipshutz (Ronnie), 1995, « *On Security* », Columbia University Press.

Robert (Philippe), 2002, *L'insécurité en France*, La Découverte, « Repères ».

Roché (Sebastian), 1998, *Sociologie politique de l'insécurité. Violences urbaines, inégalités et globalisation*, PUF, Sociologie d'aujourd'hui.

Waever (Ole), 1995, « *Securisation and Desecurisation* », in Lipschutz (Ronnie) (dir), *On Security*, Colombia University Press, p. 47-86.

Wilson (James), Kelling (Georges), 2003, « Les vitres cassées », *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, Hors Série, p. 229-255.

## **La privatisation de la sécurité**

Bigo (Didier), 2003, « Les entreprises de coercition para-privées : de nouveaux mercenaires ? », *Culture & Conflits*, n° 54, p. 5-10.

Graham (Stephen), Marvin (Simon), 2001, *Splittering Urbanism. Networked Infrastructures, Technological Mobilities and the Urban Condition*, Routledge.

Johnston (Les), 1996, « *What is Vigilantism?* », *British Journal of Criminology*, n° 36.

Ocqueteau (Frédéric), 1990, « Les marchés de la sécurité privée : développement et implications », *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, n° 3, p. 81-111.

Ocqueteau (Frédéric) (dir.), 2003, *Community Policing et Zero Tolerance à New-York et Chicago. En finir avec les mythes*, IHESI, La Documentation française.

Olsson (Christian), 2003, « Vrai procès et faux débats : perspectives critiques sur les argumentaires de légitimation des entreprises de coercition para-privées », *Culture & Conflits*, n° 54, p. 11-48.

Shapland (Joanna), Van Outrive (Lode) (dir.), *Police et sécurité: Contrôle social et interaction public/privé*, L'Harmattan, "Logiques sociales" Déviance/GERN.

Shearing (Clifford), Stenning (Philip), 1983, « *Private Security: Implication For Social Control* », *Social Problems*, Vol. 30, n° 5, p. 493-504.

Sagar (Tracey), 2004, « *Street Watch : Concept and Practice* », *British Journal of Criminology*, n° 45, p. 98-112.

## **Les problématiques de sécurité en Afrique du sud**

Altbeker (Antony), 2005, « *Positive Trends. The 2004/05 Crime Statistics* », *SA Crime Quarterly*, n° 14.

Bénit (Claire), 2004, « "Nous avons dû prendre la loi entre nos mains", Pouvoirs publics, politique sécuritaire et mythes de la communauté à Johannesburg », *Raisons politiques*, n° 15, p. 53-68.

Chapleau (Philippe), 1992, « De la répression à la sécurisation : renouveau policier en Afrique du Sud », *Cultures & conflits*, n° 8.

Fire Arm Control Act, 2000.

Hough (Mike), Du Plessis (Anton) (dir.), 2003, *Combating Crime in South Africa : Contemporary Perspectives*, Institute for Strategic Studies, University of Pretoria.

- Matzopoulos (Richard), 2005, « *Violent Deaths in SA. The 2003 National Mortality Surveillance System* », *Crime Quarterly*, n° 13.
- Nina (Daniel), 2000, « *Dirty Harry is back : Vigilantism in South Africa – The (re)emergence of "good" and "bad" community* », *African Security Review*, vol. 9, n° 1.
- Oomen (Barbara), 2004, « *Vigilantism or Alternative Citizenship ? The Rise of Mapogo a Mathamaga* », *African Studies*, n° 63.
- Ruysen (Élodie), 2005, *La vie en Gated Community, Johannesburg : une mobilité réduite pas la peur ? Étude de cas : Kyalami Estates*, Mémoire de master en géographie urbaine, Université de Provence.
- Schönteich (Martin), Louw (Antoinette), 2001, « *Crime in South Africa: a Country and Cities Profile* », *Institute for Security Studies Paper*, n° 49.
- Shaw (Mark), 2002, *Crime and Policing in Post-Apartheid South Africa. Transforming under Fire*, David Philip Publishers.
- Van Vuuren (Hennie), 2004, « *Small Bribes, Big Challenge. Extent and Nature of Petty Corruption in SA* », *Crime Quarterly*, n° 9.

## **L'industrie de la sécurité privée en Afrique du Sud**

- Berg (Julie), 2003, « *The Private Security Industry in South Africa : a Review of Applicable Legislation* », *South African Journal of Criminal Justice*, vol. 16, n° 2, p. 178-196.
- Davis (Robert), Dadush (Sarah), *et al.*, 2000, « *The Public Accountability of Private Police. Lessons from New-York, Johannesburg and Mexico City* », *Vera Institute of Justice*.
- Irish (Jenny), 1999, *Policing for Profit*, Monograph n°39, *Institute for Security Studies*.
- PSIRA, 2004, *Legislation on the Regulation of the Private Security Industry*.
- Shaw (Mark), 2001, « *Profitable Policing ? The Growth of South Africa's Private Industry* », in Nina (Daniel), Scharf (Wilfried), *The Other Law. Non-State Ordering in South Africa*, Juta Law.
- Security Focus, *The Official Industry Journal for Professional Security Practitioners in South Africa*.
- Vircoulon (Thierry), 2003, « *La sécurité sans l'État ? Sécurité privée et communautarisme sécuritaire en Afrique du Sud* », *Les Cahiers de la Sécurité Intérieure*, n° 53, p. 171-184.

## **Sites web**

### **ADT**

<http://www.adt.co.za>

### **Chubb**

<http://www.chubb.co.za>

### **Institute for Security Studies**

<http://www.iss.co.za>

### **Mapogo a Mathamaga**

<http://www.mapogo.co.za>

### **Private Security Industry Regulation Authority (PSIRA)**

<http://www.sira-sa.co.za/>

### **Security Association in South Africa**

<http://www.secpub.co.za>

### **Security in South Africa (site rassemblant des compagnies de sécurité en Afrique du Sud)**

<http://www.security.co.za>

### **Statistics South Africa**

<http://statssa.gov.za/publications>

### **South African Police Service (SAPS)**

<http://www.saps.gov.za/>

### **Statistics South Africa**

<http://www.statssa.gov.za/>

# Table des matières

<b>Introduction</b> .....	1
♦ L'Afrique du Sud : état des lieux politique et social autour des enjeux de sécurité.....	1
• La trajectoire de l'État sud-africain.....	1
• Les modalités du policing en Afrique du Sud.....	3
• De l'insécurité en Afrique du Sud.....	7
♦ Le marché de la sécurité en Afrique du Sud.....	8
• Répondre aux besoins de sécurité.....	8
• Les enjeux de la marchandisation de la sécurité.....	11
<b>Chapitre préliminaire. Présentation de la démarche empirique et de l'objet d'étude</b> .....	16
Section 1 – Méthodologie et démarche empirique.....	16
Section 2 – Profils d'entreprises et discours d'organisations.....	19
I – Mapogo a Mathamaga : « The African way ».....	20
II – Meldene Armed Response : la proximité.....	23
III – SAS : entre technologies de la sécurité et initiatives sécuritaires.....	24
IV – Chubb et ADT, les leaders du marché.....	24
<b>Première partie</b>	
<b>La mise en danger de la sécurité par le contrat marchand</b> .....	26
<b>Chapitre 1. Les transformations de la sécurité</b> .....	28
Section 1 – Les effets pervers de la concurrence sur le service de sécurité.....	28
I – L'impact sur l'objectif de sécurité du service.....	30
A. Des acteurs insignifiants.....	30
B. Une barrière juridique efficace ?.....	32
C. Privatiser la confiance.....	34
II. L'impact sur la qualité du service de sécurité.....	36
A. De l'importance des équipements.....	37
B. La nature du service de sécurité rendu.....	38
C. Les forces de la concurrence.....	39
Section 2 – Les différents types d'organisations commerciales et opérationnelles.....	41
I – Des groupes internationaux puissants assujettis à d'importantes contraintes.....	42
A. Du savoir-faire et des technologies.....	42
B. Les effets pervers de la pression aux résultats.....	44
II – Des petites organisations dévouées aux moyens limités.....	46
A. « Small is beautiful ».....	46
B. Des moyens limités.....	49
<b>Chapitre 2. Les inégalités d'offre et d'accès à la sécurité privée</b> .....	52
Section 1 – Le territoire comme facteur discriminant dans l'accès à la sécurité.....	53
I – Logiques de compagnies.....	54
A. Les avantages de la coordination spatiale.....	54
B. Les coûts liés à l'espace.....	55
II – Logiques de clientèle.....	57
A. Les facteurs d'influence lors de la prise de conscience du besoin d'achat.....	57
B. Des comportements qui renforcent les logiques commerciales.....	60
Section 2 – Le poids des inégalités économiques et sociales dans l'accès à la sécurité privée.....	62
I. « Le business de la criminalité ».....	63
II. Les intérêts économiques à la discrimination.....	64
III. Des systèmes de péréquation ?.....	66
A. La compensation géographique.....	66
B. Un essai de compensation sociale.....	67

## Deuxième partie

<b>De la légitimation de la privatisation de la sécurité à l'éviction de l'État</b> .....	71
<b>Chapitre 1. Des outils de communication pour persuader des atouts de la sécurité privée</b> .....	72
Section 1 – Concurrencer l'État dans la monopolisation de la violence .....	73
I – La monopolisation symbolique d'une certaine violence.....	74
A. Le jeu des couleurs.....	74
B. Les noms de compagnies.....	75
II – La remise en cause du monopole de l'État.....	77
A. Les références au Moyen Âge.....	77
B. Les références à la guerre et aux armes.....	78
Section 2 – Concurrencer les services de police nationaux.....	81
I – La qualité et le professionnalisme des services offerts.....	81
A. Un service professionnel.....	82
B. Un service de qualité.....	83
II – Les références institutionnelles, économiques et sociales.....	84
<b>Chapitre 2. Des discours de légitimation pour se positionner comme acteur incontournable de la sécurité</b> .....	87
Section 1 – Le pouvoir des mots dans la démarche de légitimation des entreprises de sécurité privée.....	88
I – La remise en cause des termes du débat sur la privatisation de la sécurité.....	89
II – De la définition de l'identité sociale des entreprises de sécurité privées.....	91
III – « Private order enforcers » <sup>211</sup> ou fauteurs de troubles ?.....	94
IV – Retour sur les notions de contrôle et de régulation.....	96
Section 2 – Les effets structurels de l'institutionnalisation d'un marché de la sécurité.....	99
I – Le « marché de la sécurité privée » à l'épreuve des analyses de la sécurité en tant que pratique discursive.....	100
II – Le positionnement des entreprises de sécurité dans le champ des professionnels de la sécurité.....	102
III – La dimension politique du concept de sécurité escamotée par le processus de marchandisation....	104
<b>Conclusion</b> .....	109
<b>Annexes</b> .....	113
<b>Bibliographie</b> .....	125



## Résumé

Ce mémoire est une réflexion sur le processus de privatisation de la sécurité en Afrique du Sud à travers l'étude des compagnies d'*armed response* qui exercent des activités de sécurité privée en lieu et place de la Police nationale.

Une étude de la marchandisation de la sécurité permet de comprendre comment ces compagnies qui vendent de la sécurité comme si c'était un «bien comme les autres» permet d'appréhender les dangers d'un tel processus pour l'État mais aussi pour la sécurité elle-même. La privatisation de la sécurité telle qu'elle est opérée en Afrique du Sud remet en cause l'idée d'un service public de sécurité accessible à tous et sur tout le territoire, assuré par la puissance publique de l'État. Un glissement s'opère donc, de l'intérêt général à l'intérêt économique transformant par là l'égalité en solvabilité et le citoyen en client.

Ensuite, l'examen des pratiques de légitimation à travers la communication marketing des entreprises et leurs discours sur elles-mêmes et leurs activités permet de comprendre comment les compagnies d'*armed response* parviennent à se positionner comme acteur incontournable de la sécurité et donc à concurrencer l'État dans le monopole de la violence légitime.

Le cas sud-africain a été choisi pour son exemplarité en matière de privatisation de la sécurité dans la mesure où l'aboutissement du processus y est extrême. En ce sens, il peut constituer un point de repère pour cerner les enjeux et les effets de ce phénomène d'ampleur mondiale.

## Mots Clés

- Sécurité
- Privatisation / Marchandisation
- Afrique du Sud
- Compagnies de sécurité
- Monopole de la violence