

L'OFFRE DE SECURITE PRIVEE EN FRANCE

UNE APPROCHE ECONOMIQUE

Introduction

Le marché de la sécurité privée est aujourd'hui en pleine expansion. En 2003, le syndicat national des entreprises privées recensait près de 5 000 entreprises¹ de sécurité employant 140 000 salariés (soit presque autant que les forces publiques de sécurité) dont 80 % dans le seul secteur de la surveillance. Les autres secteurs d'activité sont . Le tout forme un marché considérable puisque, par exemple, la seule activité de prévention représente un chiffre d'affaire de 3,1 milliards d'euros, en croissance moyenne de 10 % par an.

A cela, on peut voir plusieurs raisons. Tout d'abord l'Etat délègue lui-même une partie des missions de sécurité dont il est chargé : dans ce cas, le marché de la sécurité résulte d'une sorte d'accord de coopération. Puis, plusieurs entreprises ou particuliers ressentent un besoin supplémentaire de protection, souvent appelé « sentiment d'insécurité » : le marché résulte alors d'une demande excédentaire de sécurité. Ou enfin, entreprises et particuliers estiment que l'Etat n'est pas en mesure d'assurer leur sécurité : le marché naît alors d'une demande non satisfaite.

Comprendre le marché de la sécurité privée nécessite donc une réflexion à deux niveaux. En premier lieu, un travail d'analyse qui définisse les raisons de l'expansion de ce marché de la sécurité. Puis, après ce diagnostic, un deuxième travail, de prospection, qui anticipe les évolutions possibles de ce marché à moyen terme. Nous n'aborderons ici que ce deuxième travail.

1. Les acteurs du marché : positionnement et stratégie

Contrairement à une opinion courante, les offres publiques et privées de sécurité ne sont pas tout à fait complémentaires. En effet, le marché de la sécurité est constitué de deux types de biens : d'un côté les biens substituables, qui sont les missions de sécurité assurées indifféremment par les forces publiques ou par les entreprises privées, comme les missions de surveillance et de prévention. Et d'un autre côté les biens complémentaires, qui ne sont proposés que par les entreprises privées, comme la surveillance électronique, la protection informatique, le transport de fonds, la logistique vestimentaire et d'armes, les audits d'évaluation, *etc.* De plus, géographiquement, les entreprises privées agissent généralement sur des sites privés (enceintes,

¹ Les chiffres cités proviennent du rapport annuel 2003 du SNESS de la branche « sécurité prévention » qui regroupe 83 % des effectifs total de la sécurité privée.

immeubles, ...) mais aussi parfois sur certains lieux publics. De ce double point de vue, biens substituables et lieux publics, l'offre de sécurité privée apparaît donc plus comme concurrente que complémentaire de l'offre publique.

L'évolution du marché privé de la sécurité dépend donc de deux séries de facteurs : la législation d'une part et, d'une manière plus générale, les choix de l'exécutif pour le marché « délégué » (ou offre complémentaire de sécurité) et, d'autre part, les mécanismes économiques pour le marché « concurrentiel » (ou offre substituable de sécurité). Mais ces deux séries de facteurs ne sont pas les seuls déterminants du marché. Ils ne sont que le cadre dans lequel s'inscrivent les stratégies des acteurs, c'est-à-dire des « offreurs » de sécurité. L'offre globale de sécurité est ainsi le fait de quatre acteurs économiques (l'Etat, les grosses entreprises, les moyennes entreprises et les petites entreprises) qui se distinguent les uns des autres par leur positionnement sur le marché et leur stratégie. La principale distinction de stratégie étant bien sûr entre la mission de service public de l'Etat et la logique de marché des entreprises.

L'Etat, acteur principal

L'Etat a cependant un rôle à part, qui fait de lui l'acteur principal du marché de la sécurité. En effet :

- C'est l'acteur « historique ». Sans chercher l'érudition, disons que depuis la centralisation impériale (Napoléon) comme au cours des trois républiques qui l'ont suivie, le maintien de la sécurité intérieure a été du ressort exclusif de l'Etat.
- C'est le plus important en termes de personnel (170 000 hommes de terrain, policiers ou gendarmes) comme de budget (au moins 9 milliard d'euros) ;
- C'est l'arbitre du marché. En effet la mission de sécurité publique, dite régaliennne, lui a été confiée par la nation (« par le peuple et pour le peuple ») en échange du paiement de l'impôt et du respect des lois. Ce contrat social est donc ici la justification même de la pérennité et de l'existence de l'Etat comme « offreur » de sécurité et régulateur du marché. Les choix stratégiques de l'Etat s'imposent donc aux autres acteurs (à commencer par les choix législatifs, bien sûr).

Cependant, depuis plus d'une vingtaine d'années, l'Etat change progressivement de stratégie et délègue désormais une partie de ses pouvoirs de sécurité. Il partage donc maintenant avec les entreprises privées les missions de prévention et de surveillance et le traitement de la petite délinquance. Et ce partage se fait sous son contrôle (du moins en théorie).

D'un autre côté, l'Etat conserve cependant le monopole de l'autre partie des missions de sécurité : certaines missions de surveillance (accès aux logiciels d'identification des individus, contrôle d'identité), les missions de répression (arrestation, jugement et application des peines) et le traitement des menaces importantes (grande criminalité, délinquance organisée et terrorisme).

Les grosses entreprises : le trust du marché concurrentiel

Du côté des entreprises, le marché de la sécurité est dominé par un noyau d'entreprises, souvent étrangères : 170 entreprises soit 3,5 % des entreprises emploient 80 % des effectifs et réalisent 75 % du chiffre d'affaire, avec une très forte croissance (+14 % entre 2001 et 2002). Chacune de ces entreprises a plus de 100 employés, et même plus de 500 pour 30 d'entre elles (0,6 % qui réalisent 50 % du chiffre d'affaire).

Ces entreprises se positionnent sur les gros marchés, qu'elles sont les seules à pouvoir occuper. Pour cela, elles développent un savoir-faire reconnu par des normes internationales (ISO), anglaises (BSI), allemandes (DIN) ou françaises (AFNOR)² et sous-traitent une part de leur activité aux petites entreprises qui leur assurent un minimum de flexibilité.

Les moyennes entreprises : une survie difficile

Puis, les moyennes entreprises sont environ 300 soit 6,5 % du total. Elles ont entre 20 et 100 salariés et se partagent 12,5 % du chiffre d'affaires. Et ces entreprises connaissent pour la plupart d'importantes difficultés : entre 2001 et 2002, ce sont les seules à avoir connu une baisse de leur chiffre d'affaire (de 3 %) ainsi qu'une baisse du nombre d'employés.

Leurs difficultés viennent essentiellement d'un positionnement sur le marché assez flou. Ces entreprises moyennes peinent à rivaliser avec les grosses sur les marchés importants (d'autant plus qu'elles n'ont généralement pas les moyens d'obtenir une certification), par manque de moyens, comme avec les petites entreprises dont la concurrence est redoutable si ce n'est parfois déloyale.

Les petites entreprises : à la limite de la légalité

Enfin, la plupart des entreprises privées de sécurité (soit 90 % du total, *i.e* 4230) emploient moins de 20 salariés. Parmi elles, plus de 60 % sont des travailleurs indépendants et 30 % ont entre 1 et 4 salariés. Si bien que ces 90 % des entreprises ne correspondent même pas à 10 % des agents du secteur. Le chiffre d'affaires rapporté au nombre d'agents des petites entreprises n'est donc finalement pas très éloigné de celui des grosses (environ 34 000 euros par an et par agent, légèrement moins que pour les grosses entreprises). La différence tient à la faible trésorerie et à l'absence de marge des petites entreprises, du fait précisément de leur petit nombre d'employés, qui les rendent vulnérables aux fluctuations du marché. Mais la précarité n'est pas toujours là où l'on peut le croire. Ainsi, par comparaison, le chiffre d'affaire des moyennes entreprises n'est que de 25 000 euros par an et par agent environ (soit 25 % de moins).

La stratégie de ces petites entreprises est clairement celle du moindre coût. A l'image des « discounters » de la grande distribution, l'offre de sécurité y est proposée au plus bas prix, en contrepartie d'une moindre

² En décembre 2003, 18 entreprises seulement sur 2 200 recensées par l'AFNOR, étaient certifiées. Soit, moins de 1 % d'entre elles. Ces entreprises étaient à l'origine de plus de 30 % du chiffre d'affaire de la profession et d'1/4 des emplois de cette dernière.

qualité, du faible salaires des agents, d'une prise de risques professionnels importante, et d'un grand renouvellement de ces entreprises (ou « turn over »).

2. A la recherche d'un accord de coopération (éléments de théorie des jeux)

La théorie des jeux

L'Etat est l'arbitre de ce marché, et cherche à le rester. Il a donc tout intérêt à ce que les règles de fonctionnement qu'il impose soient respectées par les entreprises. Ce qui est d'autant plus facile qu'elles y trouvent leur intérêt. L'approfondissement théorique de cette remarque de bon sens constitue la théorie de la décision en économie, ou théorie des jeux en mathématiques. C'est, très généralement, l'étude des situations dans lesquelles des individus sont en interaction. Cette discipline permet de modéliser la situation initiale, les différentes stratégies possibles pour chacun des acteurs et ce à quoi elles aboutissent (avec les gains retirés). C'est donc un outil à la fois d'investigation, de décision et de prévision.

L'équilibre de Nash

L'un de ses résultats les plus connus est dû à Nash : lorsque les stratégies individuelles sont décidées sans concertation, le résultat global est souvent un gaspillage des ressources. Un équilibre de Nash est alors une situation optimale dans laquelle, pour chaque acteur, la stratégie choisie est la plus rentable compte tenu des choix des autres acteurs. Autrement dit, chacun des acteurs renonce à un gain individuel maximal au profit d'un gain individuel moindre mais compatible avec les intérêts des autres acteurs. Et cet équilibre est stable, car tout changement individuel de stratégie entraîne une diminution du gain, à stratégies constantes par ailleurs.

Les jeux répétés et l'accord de coopération

De manière plus technique, avec cette théorie des jeux, le marché particulier de la sécurité peut se modéliser en première approximation par un jeu dit « répété à horizon infini et à bien collectif impur ». « Répété à horizon infini » car chacun des acteurs s'adapte continûment aux évolutions du marché et des stratégies des autres acteurs, sans que l'on puisse prévoir que la situation se fige un jour. « A bien collectif impur » car la sécurité concerne chaque individu, mais de manière différente. Et cette demande variable de sécurité justifie, en économie, l'existence d'un marché.

La question est alors de savoir si, ce jeu peut aboutir à un accord de coopération durable entre l'Etat et les entreprises de sécurité. La réponse dépasse évidemment le cadre de cette communication. Elle suppose un travail de recherche, de modélisation et d'analyse de plusieurs mois. Mais la théorie de ce genre de jeux permet quelques réponses générales.

Une première réponse est qu'un tel accord de coopération n'est tenable que s'il constitue un équilibre de Nash du jeu répété. Cela dépend des gains de chaque acteur selon la stratégie choisie, qui dépendent à leur tour des choix du premier acteur : l'Etat. Quel marché ouvre-t-il précisément à la concurrence ? Quelles règles, quelles normes de fonctionnement impose-t-il aux entreprises ? C'est-à-dire en fait quels gains l'Etat permet-il d'espérer aux entreprises ?

Les sanctions crédibles

Il faut que des sanctions soient aussi prévues par l'accord contre les déviations possibles. C'est alors la comparaison des trois sortes de gains (le gain de la coopération, le gain de la déviation non détectée et le gain de la déviation après sanction) qui détermine si l'accord a des chances d'être respecté ou non. En termes techniques la robustesse de l'accord (*ie* la résistance aux déviations) se mesure par le « facteur seuil » ou ratio entre l'accroissement de gain obtenu par une déviation de l'accord et le coût lié aux sanctions éventuelles si cette déviation est repérée. C'est donc une mesure de l'incitation à la déviation, et plus ce facteur seuil est faible et plus grande est l'incitation du marché à la coopération.

L'échange d'information

Une troisième condition à une coopération durable est une grande transparence, c'est-à-dire un échange continu d'informations sur les stratégies passées et présentes des acteurs ainsi que la mise en place d'un organisme collectant ces informations³.

Les équilibres multiples

Cependant, des équilibres multiples apparaissent parfois. Dans ce cas les hypothèses de la théorie des jeux sont insuffisantes pour déterminer les choix stratégiques à partir de considérations uniquement rationnelles. Des hypothèses supplémentaires sont donc nécessaires.

3. Quelques évolutions qualitatives possibles du marché

A côté de la théorie des jeux qui propose une modélisation interne du marché, c'est-à-dire prenant en compte les motivations et les analyses même des acteurs, le point de vue macroéconomique permet aussi une analyse externe du marché c'est-à-dire une anticipation de quelques évolutions possibles.

La disparition des moyennes entreprises

La nécessaire flexibilité d'un côté, que réclame une demande de sécurité très volatile, et les réglementations administratives d'un autre côté, qu'impose l'Etat, sont des contraintes difficiles à supporter pour les moyennes entreprises. Les petites entreprises développent la flexibilité, parfois au détriment de la législation et au prix d'un fréquent renouvellement, et les grosses entreprises jouent plutôt sur la conformité aux normes

³ Ainsi, pour éviter la formation d'un trust en Angleterre, la commission européenne a-t-elle pu interdire un accord d'échange d'informations sur les ventes entre les principaux constructeurs de tracteurs (décision du 17/2/1992) en se justifiant par la théorie des jeux répétés.

et la sous-traitance aux petites entreprises. Les moyennes entreprises sont aujourd'hui celles qui ont le plus de mal à s'adapter. Et il semble que cela puisse continuer.

Or, du point de vue des stratégies de marché, la concentration du marché autour de quelques entreprises est à double tranchant : d'une part cela risque de conduire à l'émergence d'un trust de la sécurité, véritable contre-pouvoir en face de l'Etat. Mais d'autre part cela rend les accords de coopération plus solides, puisque ce sont généralement les petites entreprises qui ont le plus d'intérêt à la déviation (c'est-à-dire les gains illégaux les plus grands).

La domination des normes anglosaxonnes

Le marché se concentre donc autour de trois ou quatre grandes entreprises en quasi situation d'oligopole, entreprises toutes étrangères. A travers ces entreprises, ce sont donc des normes (au sens de modes de fonctionnement) étrangères qui s'imposent peu à peu. Et ces modes de fonctionnement déterminent à leur tour les normes de qualité (type AFNOR en France ou ISO au niveau international) comme les normes imposées par la loi. En effet, les normes de qualité sont élaborées consensuellement par les entreprises elles-mêmes, par l'intermédiaire de multiples commissions d'experts. Or, le travail de ces commissions s'étendant sur plusieurs années, seules les plus grosses entreprises ont les moyens de s'y faire représenter régulièrement. D'un autre côté, lorsque l'Etat cherche à imposer un mode de fonctionnement ou une qualité minimale à la production des entreprises, il s'appuie souvent, par économie, sur les normes existantes. Dans les deux cas, il est donc à craindre que les standards anglosaxons ne s'imposent de fait dans le marché de la sécurité et que les spécificités françaises n'y puissent survivre.

Le développement de l'intelligence économique

La question des normes a aussi un autre aspect, lié à la certification (ou homologation). En effet, quand une entreprise veut se prévaloir du respect de la norme correspondante, elle doit la faire certifier par un organisme indépendant. Lorsqu'il s'agit d'une norme internationale, l'organisme est souvent anglosaxon. Or cet organisme ne peut délivrer un certificat de conformité à l'entreprise qu'après un examen approfondi de celle-ci. Il doit donc avoir accès aux sites de production, à la comptabilité, à l'organigramme, *etc.* ce qui, dans quelques cas heureusement exceptionnels jusqu'ici, peut tourner à l'espionnage industriel. Un cas de ce genre existe pour les entreprises développant des logiciels informatiques dont l'organisme d'évaluation de la conformité est le SEI (Software Engineering Institute) issu du DOD (Department of Defense) : cf. l'article de PICARD [2005] « normalisation et intelligence économique ».

L'extension du marché de la sécurité

Aujourd'hui, le marché de la sécurité est dynamique mais bien limité : les forces publiques de l'ordre ont le monopole des missions de répression et de lutte contre la criminalité la plus grave. Le reste, en grande partie de la prévention situationnelle, est de plus en plus pris en charge par les entreprises de sécurité. Cependant ces frontières sont loin d'être hermétiques et la logique de marché pousse les entreprises à étendre autant que

possible leur champ d'action. Il est certainement réducteur de dire que les entreprises privées s'installent là où l'Etat n'assure plus lui-même la sécurité. D'abord parce que cette installation est, dans les faits, définitive. Quand l'Etat renonce à une mission, c'est donc de manière irréversible. D'autre part parce que les entreprises privées « poussent » parfois l'Etat à se retirer (*cf.* le cas des halles de Rungis⁴). Enfin, parce que l'offre privée de sécurité est économiquement avantageuse (à niveau de responsabilité égal, un agent de sécurité gagne deux fois moins qu'un gardien de la paix⁵, et flexible (un agent peut être remplacé facilement s'il ne correspond pas *a posteriori* au poste). L'Etat doit donc rester vigilant pour ne pas perdre le contrôle de la sécurité, à défaut de son monopole. Ou plus exactement pour ne pas le perdre par inadvertance.

Les carences du marché

Cette extension du marché de la sécurité est aussi l'occasion de quelques dérapages : notamment des atteintes aux droits et libertés et des pratiques illégales diverses. Ces pratiques illégales sont parfois provoquées par l'inadaptation des règlements et le manque de reconnaissance des agents privés de sécurité privés par les acteurs publics locaux. Par exemple, les délais excessifs d'attente en Préfecture conduisent souvent les entreprises à se passer de l'extrait n°2 du casier judiciaire, pourtant obligatoire, des candidats qu'elles recrutent. Autre exemple : ne pas ouvrir les CLSPD aux entreprises de sécurité peut les conduire à des situations dangereuses quand elles doivent agir dans un contexte violent avec de faibles effectifs et des moyens de défense limités.

Mais à l'opposé des lourdeurs administratives, et paradoxalement, le marché souffre aussi d'un manque de centralisation, notamment pour les questions de droit du travail. Ainsi, le système d'enregistrement des agents de sécurité aujourd'hui régionalisé permet à un individu de travailler dans plusieurs entreprises en même temps, dans des départements différents : c'est le phénomène, assez banal, de pluri embauches qui permet par ailleurs à ces employés d'accepter de faibles salaires de la part de chacune de ces entreprises (*cf.* la présentation ci-dessus des petites entreprises). Un autre exemple est l'habitude propre à la Préfecture de Paris d'interroger non le casier judiciaire mais le STIC : certaines candidatures sont ainsi refusées à Paris, alors qu'elles sont acceptées en province.

⁴ Depuis que le marché international des halles de Rungis assure lui-même sa sécurité essentiellement en matière de prévention situationnelle, contrôle, et sanction par rapport à un règlement (-38% de faits constatés la première année de mise en place en 2004), le poste de police local a sensiblement été allégé de sa tâche et de son personnel, au profit d'autres quartiers plus nécessiteux de la circonscription de La Haye les Roses.

⁵ En 2004 le salaire mensuel net d'un gardien de la paix au plus bas échelon est d'environ de 1 600 euros, et de 2 300 euros au dernier échelon. En comparaison, un vigile dans une entreprise privée est rémunéré 883 euros net par mois (SMIC). Autrement dit un vigile privé revient au moins deux fois moins cher qu'un policier !

Conclusion

Un marché de plus en plus autonome

Le marché de la sécurité privée est difficile à analyser : il est très dynamique (forte croissance), changeant (grand renouvellement des entreprises, développement de nouveaux marchés) et jeune (tendances juste naissantes). Il faut donc rester prudent. Cependant ce qu'on peut en comprendre d'un regard macroéconomique indique plutôt une perte progressive de contrôle de l'Etat sur ce marché : captation du marché par un oligopole d'entreprises étrangères, développement toléré d'un marché parallèle souvent illégal (minoritaire il est vrai, en effectif) de petites entreprises, pressions pour l'extension progressive du marché, *etc.*

Des menaces réelles

Cette perte progressive du contrôle du marché n'est cependant pas un mal en soi. Elle peut être acceptée par manque de moyens, ou même voulue. Cependant elle pourrait déboucher sur quelques conséquences qui, elles, seraient nettement inacceptables : constitution d'un contre-pouvoir privé en face de l'Etat, ingérence des influences étrangères dans la sécurité intérieure, développement de l'espionnage industriel à travers la surveillance des sites, *etc.*

Nécessité d'une réflexion théorique

Il ne s'agit pas d'alarmisme : ces menaces ne sont pas encore réelles et ne le deviendront sans doute pas demain, ni après-demain. Mais elles apparaissent au travers des évolutions progressives du marché, évolutions qu'il sera d'autant plus difficile de modifier qu'elles se seront développées. Le maître mot en matière de politique de sécurité intérieure est « anticipation ». Du point de vue de la réflexion économique, cela se traduit par « modélisation ». Voilà un chantier à lancer maintenant.