



JUN 2013 / SEPTEMBRE 2013

# Sécurité & Stratégie



## ► LA SÉCURITÉ PRIVÉE DANS LE MONDE

- Vers une Europe de la sécurité privée ?
- Les dynamiques récentes de la police et de la sécurité privée en Grande-Bretagne
- Les différents visages de la sécurité privée aux États-Unis
- La sécurité privée au Canada : un avenir en pointillés
- Entretien avec Stéphane Crétier, président de Garda
- La sécurité privée et l'entreprise : résultats d'une enquête en Argentine

## **La sécurité privée et l'entreprise : résultats d'une enquête en Argentine**

Federico Lorenc Valcarce

Chercheur du Conseil National des Recherches Scientifiques et Techniques à l'Institut de Recherches Gino Germani – Professeur Adjoint à l'Université de Buenos Aires

**Résumé :** L'article analyse le rôle de la sécurité privée au sein des entreprises. Nous présentons d'abord quelques hypothèses sur la place de la sécurité privée dans la société et le rôle qu'y jouent les entreprises en tant que demandeurs de ce type de services. Nous analysons ensuite la manière dont les services sont conçus et organisés, pour finir par une description des logiques et des usages de la sécurité privée. L'article s'appuie sur une vaste enquête de terrain réalisée en Argentine. On conclut que la sécurité privée est un service orienté vers le « contrôle de pertes », qui opère dans le cadre d'un « ordre instrumental ».

**Mots-clé :** sécurité privé, contrôle des pertes, ordre instrumental, Argentine

### **Introduction**

En Argentine, les marchés de la sécurité privée ont vécu une forte expansion durant les dernières décennies. Le chiffre d'affaires du secteur est aujourd'hui d'environ 2 billions d'euros par an et ne cesse de s'accroître. L'industrie de la sécurité englobe environ mille entreprises qui commercialisent des services de surveillance et de protection par des moyens humains, physiques et électroniques. Leurs produits sont vendus à différents types de clients – administrations, entreprises, associations, résidences collectives, maisons individuelles – dont les besoins sont disparates, mais qui s'adressent aux sociétés de sécurité privée pour les remplir. Pour ce faire, celles-ci emploient environ 150 000 individus dont la plupart sont des agents en uniforme.

Or, la majorité des clients des agences de sécurité sont des entreprises commerciales et des administrations qui achètent leurs services (Bartel, 1975; Ocqueteau, 1997; Gould, Loader et Thumala, 2010; Lorenc Valcarce, 2011). En dépit de l'amalgame qu'on fait parfois entre l'industrie de la sécurité et le « commerce de la peur », on ne

peut pas affirmer que leurs choix et leur consommation de services de sécurité soient gouvernés par « le sentiment d'insécurité ».

Dans cet article, il s'agit de découvrir à quoi sert d'acheter de la sécurité privée au sein des entreprises et quel type de finalité gouverne la prestation de services par des fournisseurs spécialisés. Pour cela, nous présentons d'abord quelques hypothèses sur la place de la sécurité privée dans la société et le rôle qu'y jouent les entreprises en tant que demandeurs de ce type de services. Nous analysons ensuite la manière dont les services sont conçus et organisés, pour finir par une description des logiques et des usages de la sécurité privée. L'article s'appuie sur une vaste enquête de terrain (Lorenc Valcarce, 2011). On a abordé la consommation spécifique de sécurité en entreprise à partir de deux perspectives: celle des fournisseurs de services et celle des clients. D'une part, nous nous sommes appuyés sur les réponses que les prestataires ont produites aux questions sur le type de services offerts, les aspects techniques de la gestion de la sécurité et la coopération avec les consommateurs. Environ cinquante dirigeants de sociétés de sécurité privée de différentes tailles ont été interrogés. En outre, nous avons interviewé vingt clients qui sont responsables de la sécurité dans des sociétés commerciales et industrielles: la moitié d'entre eux gèrent d'une manière plus ou moins artisanale la sécurité de petits et moyens établissements engagés dans la vente d'appareils ménagers, peintures et produits pharmaceutiques, la offre d'une pluralité de services et la production de diverses marchandises (bicyclettes, nourriture, entrants pour l'industrie) ; l'autre moitié des répondants étaient des responsables de la sureté dans des grands établissements de services publics, de transports et de production de biens industriels, ainsi que des hypermarchés et des quartiers enclos. Dans tous les cas, on leur a demandé comment ils traitent des questions de sécurité dans leurs espaces d'activité, les facteurs conduisant à la sous-traitance et le type d'usages qui ils font des dispositifs et des services achetés. Les affirmations des uns et des autres ont été complétées par la description des pratiques de sécurisation présentées par une trentaine d'agents de sécurité qui ont également été interrogés. L'analyse de tous ces témoignages a été complétée par des données provenant de rapports d'entreprise, de déclarations devant les autorités publiques et d'articles de presse. Les documents ont une portée nationale, tandis que le travail de terrain a eu lieu dans la région métropolitaine de Buenos Aires (qui englobe plus des deux tiers des transactions du secteur). [L'analyse du cas particulier de l'Argentine montre que, malgré une histoire et un mode d'encastrement social qui lui est spécifique, les marchés de la sécurité et la](#)

consommation des services de sécurité s'y apparentent des traits observés ailleurs par d'autres études monographiques, ou bien généralisés par la littérature dite théorique.

### **L'entreprise et la sécurité privée : quelques hypothèses classiques**

Dans un article classique sur la sécurité privée, Steven Spitzer et Andrew Scull affirment que « la privatisation du *policing* doit être appréhendée en relation avec l'organisation de la société sur la base du marché » (Spitzer et Scull, 1977: 27). L'apparition de « services de police orientés vers le profit » ne constitue pour eux qu'un aspect d'un mouvement plus général de contrôle capitaliste de la vie sociale qui touche aussi d'autres services publics auparavant monopolisés par l'Etat (l'éducation, la santé, les retraites). Les conditions de la vie économique depuis la Seconde Guerre mondiale produiraient une différenciation entre les fonctions de maintien de l'ordre et de protection des profits : la « police publique » pouvait remplir la première d'une façon efficace, tandis que la deuxième constituait une base pour l'expansion de l'industrie de la « police privée » (Spitzer et Scull, 1977: 27). Les changements dans les modes de gestion des firmes contribuent à la constitution de nouveaux besoins de protection et les entreprises de sécurité sont, grâce à leur flexibilité, plus efficaces que la police pour apporter le type de solutions que le secteur privé demande : des solutions organisées autour des principes de la prévention et de la restitution. La sécurité privée serait ainsi une prolongation de la police des sites industriels et des mécanismes autonomes de contrôle de l'activité des entreprises. Dans les dernières décennies, le développement d'un secteur d'entreprises spécialisées dans la provision de biens et de services de sécurité serait le résultat de l'« externalisation » de ces fonctions. L'émergence des marchés de la sécurité est donc liée premièrement aux développements dans le monde de l'entreprise.

Au début des années 1980, Clifford Shearing et Philip Stenning ont produit les premières recherches empiriques sur la sécurité privée en Amérique du Nord. Ils ont avancé deux hypothèses très intéressantes : l'hypothèse causale qui enchaîne la sécurité privée à l'expansion de la « propriété privée de masse » et l'hypothèse interprétative qui l'insère dans une nouvelle forme de contrôle social, parfois définie comme un « nouveau féodalisme ». Ce n'est pas une logique capitaliste générale qui pousse le développement de la sécurité privée, mais une nouvelle forme d'organisation sociale de

l'espace. Celle si pose de nouveaux défis à la prise en charge de la sécurité au sein des entreprises.

Ces deux contributions liminaires définissent l'horizon du problème posé dans cet article : d'un coté, la sécurité privée au sein de l'entreprise s'inscrit dans des logiques organisationnelles et financières qui gouvernent l'activité économique ; de l'autre coté, elle tient à des formes spatiales de l'activité sociale et de la manière dont des limites sociales s'établissent par des dispositifs matériels et symboliques.

### **L'approche préventive du contrôle**

La consommation de services de sécurité tient à l'organisation et au fonctionnement général des lieux d'accueil. Les entreprises qui achètent ce type de prestations visent notamment à éviter les pertes : il s'agit de sécuriser et contrôler les mouvements des personnes et des véhicules lors des accès aux sites, de vérifier les stocks, d'inspecter la fermeture des portes, de faire des rondes régulières, de contrôler l'accès du personnel, des fournisseurs et des clients, d'empêcher la présence d'individus qui pourraient gêner le fonctionnement du site ou menacer le patrimoine du client. Les risques sont donc multiples, mais il n'y a qu'un principe qui gouverne le dispositif : organiser les activités et la disposition des choses pour prévenir les pertes patrimoniales. « Les trois piliers du travail ce sont la prévention des vols, la prévention des accidents et la prévention des incendies, tout ce qui revient à la prévention des pertes » dit un patron d'entreprise de sécurité.

Les considérations morales sont plutôt absentes des buts et des principes d'opération de ces organisations : les normes sont réduites à leur dimension procédurale, sans entraîner de jugements concernant la bonté ou la méchanceté des personnes, la justice ou l'injustice des actes (Shearing et Stenning, 1987, 29). Il s'agit de gérer le mouvement des biens et des personnes, puis de détecter les défaillances qui entraînent des pertes occasionnées par le vol, la négligence ou l'espionnage. Pour cela, la « sécurité humaine » – contrôle visuel des accès et rondes de surveillance – est intégrée à des systèmes électroniques de détection. Ces dispositifs sont sous-traités à des prestataires extérieurs, mais des personnels de l'organisation qui achète les services participent à leur contrôle en fonction des normes de fonctionnement et des procédures de l'entreprise.

Le jour où nous avons changé, la moitié des gardiens que nous avions de l'autre agence de sécurité, on a demandé l'autre société de continuer à les avoir. Et en fait il y en a beaucoup que je continu à voir. Pourquoi. C'est des gens qui connaissent la mécanique, qui connaissent les personnes qui entrent et qui sortent, qui savent signer un certificat d'expédition comme il faut. Parce que les personnels de surveillance, dans le cas d'entreprises comme la notre, ne sont pas debout devant une porte: ils aident à débarquer un camion, ils contrôlent les livraisons, ils savent qui est le camionneur, c'est-à-dire, ils collaborent avec les opérations de l'entreprise. Bien que tu les as par une société sous-traitée, ils collaborent beaucoup avec l'opération de l'entreprise (Entretien avec gérant d'une entreprise industrielle).

Au-delà de sa fonction légitimatrice, ce paradigme de la prévention est organisé par un ensemble de principes qui anime l'action dans des situations concrètes : il se met en œuvre en fonction des caractéristiques particulières de la cible à protéger. Par ailleurs, l'expérience acquise par les prestataires et les commanditaires au fur et à mesure que les marchés de la sécurité se sont développés a permis de proposer, de plus en plus, des solutions adaptées à leurs besoins. La disposition des objets et des personnes dans les sites à sécuriser relève du discernement des moyens les plus adéquats pour atteindre l'objectif visé. Or, les besoins de protection varient selon les caractéristiques des sites et les prestataires se mettent d'accord avec leurs clients sur le type de service qu'il faudra mettre en œuvre.

### **Les besoins de protection et les usages de la sécurité privée**

Dans nos entretiens, les chargés de sécurité des entreprises industrielles sont très conscients du fait que les besoins de protection se sont d'abord formés « chez eux » et qu'ils ont ensuite cherché à établir des liens commerciaux avec des prestataires extérieurs, en contribuant ainsi à la formation de marchés socialement limités. Ils sont également conscients que la sécurité privée est venue réaliser des tâches qui n'étaient jamais accomplies par la police d'Etat, mais qui étaient plutôt des fonctions internes des firmes.

La sécurité offerte par les entreprises privées naît d'abord de besoins internes. Parce que la sécurité privée est limitée dans 90 % des cas pour être à l'intérieur des portes. La sécurité privée ne peut pas être dans la voie publique, même pas sur le trottoir devant l'entreprise. C'est quelque chose que beaucoup de ceux qui engagent ce service ignorent. Par conséquent, une entreprise de sécurité

privée me sert pour contrôler à l'intérieur, là où la sécurité de l'Etat ne peut pas agir, sauf avec l'autorisation d'un magistrat. Le premier besoin naît pour ces raisons. Ensuite, il apparaît l'insécurité externe qui se met dedans. Au début, le rôle de la surveillance était de contrôler que personne ne vole rien de l'intérieur et l'emporte, car c'était ça. Et très rarement que quelqu'un de l'extérieur ne vienne perpétrer un délit. Cela a progressivement changé, parce que les entreprises ont changé. Cette société, par exemple, était une entreprise qui fabriquait des choses et maintenant elle ne produit que des services. Je ne dois plus contrôler si quelqu'un emporte quelque chose, mais si il vient de l'extérieur et si il nous vole, où si il fait des attentats, ou si il kidnappe quelqu'un (Entretien avec responsable de la sécurité dans une grande société).

On voit ici deux éléments qui permettent de situer les services de sécurité dans les modes d'organisation de la production. En premier lieu, les services de sécurité privée faisaient partie du dispositif de contrôle des populations mis en place par la direction des entreprises en vue de réduire la fraude des salariés, en l'occurrence les fournisseurs ou les transporteurs. L'avènement de l'économie des services – et les transformations du délit à l'extérieur des organisations – est ensuite venu transformer les besoins de protection, donc les caractéristiques des services. Les menaces externes devaient désormais être prises en compte.

Le contrôle d'accès, fonction majeur de la sécurité privée dans les organisations, n'est pourtant pas seulement pour empêcher les attaques criminelles. Elle contribue plus généralement à la définition des frontières entre les individus et les groupes, ainsi qu'à la production des conditions pour le fonctionnement des espaces ainsi délimités.

[La sécurité privée c'est plutôt] de la surveillance, du contrôle d'accès, à cause de [l'importance] du limite, car c'est là l'instance où le fraude a lieu, voire un autre type de fraude qui est celui des horaires des personnels, où a lieu...où la responsabilité concernant les accidents *in itinere* est tranchée, où l'on définit ce qui relève du lieu de travail et ce qui reste dehors. Alors, vous contrôlez les mouvements des personnes, des choses et des véhicules, c'est essentiel (Patron d'une société de sécurité privée)

Il y a des cas où les menaces extérieures sont plus nombreuses et les tâches de surveillance plus spécialisées. Dans les grandes surfaces, les centres commerciaux ou les supermarchés, les services de sécurité s'organisent aussi bien en fonction du contrôle des pertes occasionnées par le vol à l'étalage que des services généraux au public visant à produire une ambiance favorable à la consommation (Wakefield, 2008, 662). Le contrôle d'accès combine des éléments humains et les dispositifs infrarouges qui

détectent les objets volés grâce aux étiquettes de sécurité ; le contrôle de la circulation des personnes à l'intérieur des locaux combine les gardiens qui font les rondes et les responsables de monitoring qui surveillent indirectement grâce aux cameras et aux écrans des ordinateurs.

Bien que combinés avec d'autres buts organisationnels, tous ces dispositifs visent à une protection du patrimoine du donneur d'ordres. Dans certains cas, il s'agit de l'argent : le trésor et les caisses des banques et des sociétés commerciales. Dans d'autres cas, il s'agit de marchandises chères : appareils électroniques et électroménagers dans les grandes surfaces, médicaments dans les pharmacies, entrants des processus de production dans les industries. Ces mêmes objets sont protégés lorsqu'ils sont en transit : l'argent des banques et des grandes surfaces est transporté par des camions blindés et des convoyeurs armés; les camions transportant des marchandises chères sont escortés par des agents armés se déplaçant en voitures.

En résumé, les dispositifs de sécurité des sites industriels, des centres commerciaux ou des bâtiments administratifs sont organisés en fonction de la gestion de risques multiformes dont les origines sont très diverses : des employés malhonnêtes, des visiteurs négligents, des clients désorientés. Dans tous les cas, la menace n'est pas seulement à l'extérieur, mais aussi à l'intérieur même du terrain à sécuriser. C'est pour cela que la surveillance du périmètre et le contrôle d'accès sont aussi importantes que les rondes internes. Quoi qu'il en soit, l'organisation du service est en rapport avec la nature du terrain à sécuriser et entraîne une détermination préalable des besoins particuliers des clients. Ces besoins sont élaborés et négociés par plusieurs catégories d'individus et de groupes impliqués dans la relation de service.

## **L'externalisation de la fonction de sécurité**

En ce qui concerne l'achat de services de sécurité, les entreprises sont des organisations qui entretiennent des rapports pragmatiques avec les prestations qu'elles achètent, aussi bien dans une dimension technique – ce qu'on pourrait définir comme une gestion rationnelle des risques – que dans une dimension économique – dans une logique de réduction des coûts et d'externalisation des troubles liés à l'organisation du travail.

[Vous savez qu'il faut avoir une certaine activité. Voyez le cas de l'imprimerie d'un journal, c'est](#)

quelque chose qu'on fait la nuit, qui a ses particularités. Vous savez qu'il faut avoir un contrôle. Le problème c'est de savoir si vous allez le faire avec votre propre personnel, ou si vous allez le faire à travers un tiers. Si vous le faites avec votre personnel, il faut former une organisation de contrôle, supporter les maladies, les licenciements, les problèmes et pouvoir remplir tous les trous, et maintenir la continuité. Une des choses les plus importantes dans notre activité, c'est précisément la continuité du service. Si vous décidez, au contraire, que vous n'allez pas le faire vous-même, mais avec un tiers, c'est peut être même mieux, parce que probablement vos salaires de branche sont plus élevés que ceux des gardiens et, une fois les comptes faits, la différence d'argent est petite et vous n'avez aucun problème, vous payez et vous vous débarrassez du problème. Dans l'autre cas, vous payez aussi et vous gardez le problème (Patron d'entreprise de sécurité privée).

L'achat de services de sécurité vise ainsi deux buts complémentaires : d'une part, la satisfaction des besoins de protection ; d'autre part, l'externalisation des responsabilités concernant le rapport contractuel aux agents de sécurité. Le premier but tient aux aspects techniques du service, donc à l'utilité que sa consommation entraîne pour l'acheteur ; le deuxième tient à des fins économiques et organisationnelles, qui renvoient aux nouvelles formes d'organisation des entreprises. On ne peut donc pas séparer les services de surveillance d'autres aspects du fonctionnement de l'organisation d'accueil. Ce sont elles qui définissent donc la plupart des tâches que les prestataires externalisés devront réaliser.

Par ailleurs, la sécurité privée acquiert quelques uns de ses traits caractéristiques en tant qu'élément de systèmes de relations économiques plus vastes. D'une part, elle exprime les transformations des « besoins de protection » de leurs clients : les changements dans les usines, la transition à une économie de services, l'émergence de la grande distribution, bref l'épanouissement de la « propriété privée de masse » (Shearing et Stenning, 1983). D'autre part, elle participe au mouvement d'externalisation des fonctions secondaires et – en occupant une position dominée au sein des réseaux économiques pilotés par les grandes sociétés transnationales – elle devient un lieu privilégié d'allocation d'emplois précaires pour des salariés peu qualifiés. En effet, la sécurité privée est une prestation flexible qui doit s'adapter aux fluctuations du marché et aux particularités des clients : dans le cadre d'un marché du travail dualiste, les sociétés de surveillance fournissent leurs services à des entreprises plus ou moins modernes et rationalisées. Lorsqu'il s'agit d'une véritable relation de sous-traitance, les prestataires extérieurs s'adaptent aux demandes et aux procédures

déterminées par les donneurs d'ordres au moment du contrat. L'adaptation est pourtant relative parce que négociée en permanence.

### **Les rapports contractuels entre clients et prestataires**

La prestation des services de sécurité se réalise par la mise en œuvre de savoirs et de pratiques qui entraînent la coopération entre les entreprises prestataires et les porteurs des besoins de protection, liés par un contrat commercial. La participation de chaque acteur dans la détermination des contenus – et des prix – de la prestation relève aussi bien des capacités d'expertise dont ils sont porteurs que de leurs pouvoirs relatifs, mesurés en termes de dépendance réciproque. Ainsi, lorsque l'organisation-client dispose de savoirs techniques – souvent grâce au concours des spécialistes qui font partie de l'entreprise – et du pouvoir de décider les conditions de l'échange – parce qu'elle peut choisir parmi de multiples prestataires externes du service – on est dans une interaction asymétrique qui favorise le consommateur. Dans d'autres cas, notamment quand le savoir technique est faible et le nombre de prestataires fiables qui existent sur le marché est réduit, c'est le producteur qui peut imposer au client et les contenus du service et – moins fréquemment, il est vrai – les conditions commerciales définies dans le contrat. Dans la réalité, il existe bien évidemment des cas qui s'éloignent plus ou moins de ces deux pôles extrêmes.

Lorsqu'on parle de sécurité physique, les grandes entreprises ont généralement un responsable de la sécurité, qui va définir ce dont ils ont besoin. Si ce n'est pas le cas, parce que c'est une entreprise qui n'a jamais eu de la sécurité, une petite entreprise qui n'a jamais eu de la sécurité, et qui n'a aucune idée de ce dont elle a besoin : si un homme à l'entrée ou un homme au fond. Nous faisons une analyse et lui proposons un service selon ce que nous considérons de ce qu'il a besoin. Nous leur donnons une analyse de la situation de sécurité où ils se trouvent, nous leur proposons des caméras vidéo, si nous croyons qu'ils ont besoin d'un homme devant la porte et un autre au fond pour qu'ils puissent visualiser deux parties du bâtiment. Nous essayons de leur donner un panorama de ce que nous croyons de ce qu'il a besoin. Après, c'est au client de faire son évaluation, concernant les coûts, généralement les coûts. Normalement, oui (Entretien avec dirigeante d'entreprise de sécurité)

Grâce à leur savoir faire, les entreprises de sécurité privée peuvent déterminer les besoins des clients et les produits qu'ils nécessitent pour les satisfaire : cela est d'autant plus fréquent que les clients sont plus démunis économiquement et symboliquement. En revanche, les grandes entreprises disposent de moyens qui leur permettent de définir le champ d'action du prestataire : les entreprises de sécurité sont de plus en plus des

simples moyens pour se procurer par le biais de l'externalisation des personnels de sécurité sans s'engager dans des responsabilités en tant qu'employeur.

Au-delà de leur encastrement synchronique, les transactions contractuelles ont aussi une histoire. En effet, une fois que les liens se sont établis entre des producteurs et des consommateurs, la concurrence sur le marché tend à s'atténuer. S'ils sont satisfaits avec les services reçus, les consommateurs ne changent pas de fournisseurs. La constitution d'un groupe d'entreprises avec une certaine réputation – soit à l'échelon local ou national, soit dans une branche de service ou parmi un groupe particulier de clients – contribue d'ailleurs à la simplification des choix des clients, notamment des clients les plus puissants. La fidélisation est un type de rapport commercial qui arrange parfois aussi bien le prestataire que le client. Les transactions ne sont donc pas des interactions isolées, mais des éléments d'une chaîne qui se pérennise dans le temps et qui se constitue grâce à la volonté des contractants : l'un d'eux établit des prévisions sur la taille de sa clientèle et tente de la garder, l'autre essaye d'avoir un service personnalisé et une garantie de qualité de la prestation. Le consommateur épargne les coûts de recherche qu'il devrait payer à chaque fois qu'il veut acheter une chose et les entreprises peuvent prédire leurs ventes et ainsi éviter des coûts d'inventaire et de production.

## **Conclusion**

Les grandes sociétés industrielles et commerciales sont les principaux clients des entreprises de sécurité privée, mais aussi les plus anciens. La consommation de services de sécurité y tient à leur organisation et à leur fonctionnement. Il s'agit de prestations qui sont définies par différents membres du cadre dirigeant de l'entreprise, en interaction permanente avec le prestataire. Chaque élément du système de sécurité est le résultat d'une réflexion collective, voire de luttes internes à l'entreprise, et il s'ajuste en fonction de l'évaluation continue de son rendement. Ces dispositifs sont sous-traités à des prestataires extérieurs, mais l'organisation d'accueil participe à leur contrôle en fonction des normes de fonctionnement et des procédures de l'entreprise.

En ce qui concerne les contenus des prestations, la sécurité privée s'organise en fonction d'une logique presque complètement préventive. En effet, les entreprises de sécurité se bornent à garder les biens et la personne de leurs clients, sans intervention sur le terrain de l'ordre public ni repères normatifs, sauf lorsque cela touche les intérêts du client (Lorenc Valcarce, 2012). C'est pour cela que des analystes ont souligné le fait

que la sécurité privée est un type de service orienté vers le « contrôle de pertes », qui opère dans le cadre d'un « ordre instrumental ». Bref, un *policing for profit*.

## Bibliographie

- A. BARTEL, « An analysis of firm demand for protection against crime », *Journal of legal studies*, vol. 4, n° 2, p. 443-478, 1975.
- B. GOOLD., I. LOADER, A. THUMALA, Consuming security? Tools for a sociology of security consumption, *Theoretical criminology*, vol. 14, n° 1, p. 3-30, 2010.
- L. JOHNSTON, *The rebirth of private policing*, Routledge, London, 1992.
- T. JONES, T. NEWBURN, *Private security and public policing*, Clarendon Press, Oxford, 1998.
- F. LORENC VALCARCE, « Une mise à distance pragmatique de la force physique : formes et fondements de la sécurité privée en Argentine », *Sociétés contemporaines*, n° 72, p. 103-124, 2008.
- F. LORENC VALCARCE, *La sécurité privée en Argentine: entre surveillance et marché*, Karthala, Paris, 2011.
- F. LORENC VALCARCE, « La production d'un ordre instrumental : sur quelques usages sociaux de la sécurité privée en Argentine », *Déviance et société*, vol. 36, n° 4, p. 389-411, 2012.
- M. MULONE, B. DUPONT, « Gouvernance de la sécurité et capital : les gestionnaires de la sécurité privée », *Déviance et société*, vol. 32, n° 1, p. 21-42, 2008.
- F. OCQUETEAU, *Les défis de la sécurité privée : protection et surveillance dans la France d'aujourd'hui*, L'Harmattan, Paris, 1997.
- F. OCQUETEAU, *Polices entre Etat et marché*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris, 2004.
- J. SHAPLAND, « Preventing retail-sector crimes », *Crime and justice*, vol. 19, 1995, p. 263-342.
- C. SHEARING, P. STENNING, « Du Panoptique à 'Disneyworld' : permanence et évolution de la discipline », *Actes. Cahiers d'action juridique*, n° 60, p. 27-33, 1987.
- C. SHEARING, P. STENNING, « Private security : implications for social control », *Social problems*, vol. 30, n° 5, p. 493-506, 1983.
- S. SPITZER, A. SCULL, « Privatization and capitalist development : the case of the private police », *Social problems*, vol. 25, n° 1, p. 18-29, 1977.
- S. TRAUB, « Battling employee crime : a review of corporate strategies and programs », *Crime and delinquency*, vol. 42, n° 2, p. 244-256, 1996.
- A. WAKEFIELD, « Private policing : a view from the mall », *Public administration*, vol. 86, n° 3, p. 659-678, 2008.