

Gouvernance de la sécurité et capital : Les gestionnaires de la sécurité privée

Massimiliano MULONE – Université de Montréal, Centre International de Criminologie Comparée (massimiliano.mulone@umontreal.ca)

Benoît DUPONT – Université de Montréal, Centre International de Criminologie Comparée (benoit.dupont@umontreal.ca)

Résumé

L'objectif de cet article est de mettre en lumière les rationalités du gestionnaire de la sécurité privée au sein du champ de la sécurité à Montréal. Quarante-cinq entrevues ont été ainsi analysées à l'aide de la métaphore du capital pour dégager ses différentes stratégies de conquête du champ. Alors que nos données montrent clairement que les gestionnaires de la sécurité privée ont acquis suffisamment de ressources pour ne pas dépendre excessivement de la police, cette dernière possède toujours un ascendant certain sur la première, notamment du fait des pouvoirs spéciaux qui lui sont alloués. En outre, l'industrie souffre d'un manque de légitimité qu'elle tente de combler par la reconnaissance étatique. Enfin, l'industrie ne cherche pas tant à concurrencer la police qu'à s'en distinguer pour occuper une place à part du champ.

Abstract

The goal of this paper is to enlighten the rationalities of the private security managers in the field of security in Montréal. Forty-five interviews were conducted and analysed through the metaphor of the capital in a way to understand their strategies. We found that the managers were organized enough to not excessively depend on the police, even if they still need them, most notably because of some of their unique powers. Moreover, the industry suffers from a lack of legitimacy that it seeks to get through a certain form of state recognition. Finally, we found that the industry is more interested in distinguishing itself than competing with the police, in a way to occupy a specific and unique place in the field.

© 2008 Mulone et Dupont

1. Introduction.

Il n'est de mystère pour personne que l'industrie de la sécurité privée est en pleine expansion autant en ce qui concerne sa taille et son étendue qu'en ce qui a trait à son implication dans la production de la sécurité des citoyens. La transformation du rôle de l'État, associée à l'expansion du marché de la sécurité privée, a modifié le visage traditionnel de la gouvernance de la sécurité, celle d'un bien public dont l'État se doit d'assurer la production, la distribution et le contrôle, dans une position mythique de monopole.

Malgré leur indéniable émergence en tant qu'acteur significatif de la sécurité, les entreprises privées impliquées dans le domaine de la sécurité – ce que l'on nommera dans un sens large l'industrie de la sécurité privée – sont encore trop souvent reléguées à un rôle subsidiaire, soit que leurs activités soient vues comme résultant de simples délégations étatique ou policière, soit qu'elles soient considérées comme évoluant de manière distincte de celles de la police. Or, non seulement les liens qu'entretiennent les sphères publique et privée sont de nature complexe et variée – ne serait-ce qu'au vu de leur délimitation, notamment en prenant en considération la multiplication des acteurs « hybrides » (Johnston, 1992; Brodeur, 2003) –, mais la simple prévalence des uns sur les autres est elle-même ardue à déterminer. On peut toutefois d'ores et déjà s'avancer à dire que la « multilatéralisation de la sécurité » (Bayley & Shearing, 2001) nous pousse à rejeter la simplicité des analogies du centre et de la périphérie ou encore du « steering » du « rowing », aussi utiles ces analogies puissent-elles être (Johnston, 2006).

La recherche reste toutefois éminemment plus foisonnante et éclairante en ce qui a trait aux acteurs publics de la sécurité, la police en tête, que pour l'industrie de la sécurité privée. Même la théorie de la gouvernance nodale¹, qui pose pourtant les acteurs privés en équivalence avec ceux du public, ne nous informe que partiellement sur les

¹ Les tenants de la « gouvernance nodale » développent un modèle original en proposant de dépasser à la fois la vision wébérienne, centrée sur l'État, et celle, néo-libérale, de l'État régulateur (Shearing & Wood, 2000; Johnston & Shearing, 2003; Shearing, 2005; Shearing, 2006). Cette conceptualisation, autant normative que descriptive, met en avant l'émergence de collectivités privées de gouvernance de la sécurité, indépendantes des institutions étatiques, « en ce que les entités non étatiques ne sont plus simplement mobilisées par l'État, mais ont elles-mêmes développé la capacité de mobiliser et diriger d'autres ressources, incluant la police » (Shearing & Wood, 2000, 462, c'est nous qui traduisons). Ces nouveaux acteurs de la production de la sécurité, ces « nœuds de gouvernance » (*nodes*), s'articuleraient pour former le nouveau visage de la gouvernance de la sécurité.

dynamiques propres à cette industrie, aux relations qu'elle entretient avec les autres acteurs du champ, à sa consistance et à son homogénéité. Or ces objectifs ne peuvent être poursuivis qu'au travers d'une analyse de la nature des relations existantes entre les acteurs étatiques, privés et hybrides de la sécurité qui soit en mesure de compléter les analyses quantitatives déjà menées (Dupont, 2006a).

Pour ce faire, la notion de capital (Bourdieu, 1986) se révèle fort utile en ce qu'elle permet de faire le lien entre les perspectives microsociologique et macrosociologique, respectivement les stratégies des acteurs et la structuration du champ (Lin, 2000; Dupont, 2006b). Cet article se propose de joindre à l'étude de la gouvernance de la sécurité la notion de capital et permettre ainsi d'explorer de manière plus microsociologique la façon dont la sécurité se gouverne aujourd'hui, en prenant comme étude de cas 45 gestionnaires de sécurité opérant sur l'Île de Montréal. Sa portée se veut donc avant tout descriptive, même si les rationalités ainsi dégagées pourront nous permettre d'émettre un certain nombre d'hypothèses quant au futur de l'industrie de la sécurité privée. Nous adressons ici la question de la structuration du champ de la sécurité et plus spécifiquement la manière dont l'un des ses agents – le gestionnaire de sécurité – accumule du capital. Quels capitaux ces gestionnaires privilégient-ils ? Comment l'accumulent-ils ? Comment le transforment-ils (en capital économique ou en capital symbolique) ? Et, comment ces agents se reproduisent socialement ? Comment, enfin, se distinguent-ils des autres agents du champ ?

Conceptualiser la sécurité en terme de champ a déjà été soutenu et défendu ailleurs (Dupont, 2006a). Ce champ, vaste et varié, est constitué d'agents publics (la police municipale, provinciale, fédérale, les institutions gouvernementales de régulation, etc.) parapublics (services de sécurité d'agences de transport, d'institutions de santé, muséales, aéroportuaires, etc.) et privés (services de sécurité interne aux entreprises, fournisseurs de personnels de surveillance, de technologies, de services d'enquête, etc.). Si ses limites restent difficiles à déterminer, notamment parce que nombre d'acteurs se situent de manière marginale dans le champ et que la sécurité se trouve souvent couplée à d'autres activités², on y trouve toutefois un « noyau dur » d'acteurs organisés dont

² On pense notamment au développement, surtout aux États-Unis, de *Business Improvement District* (BID), réunions de propriétaires immobiliers qui, dans le but d'améliorer un quartier de sorte à y faire revenir

l'activité principale, voire unique, est la production, la distribution et/ou le contrôle de la sécurité. Ces derniers, réunis en associations professionnelles ou au sein de projets de collaboration, forment un ensemble d'individus spécialisés en sécurité, au sens large du terme, même s'ils ne poursuivent pas tous les mêmes objectifs et que leur poids au sein du champ est variable. Dès lors, la notion de capital peut nous aider à mieux comprendre les dynamiques propres au milieu étudié.

Et ce d'autant plus que lors de notre cueillette de données, l'industrie de la sécurité au Québec se trouvait en plein processus de réforme législative.

En effet, ce contexte de transformation de certaines règles du champ était propice à la mise en avant des différentes stratégies de conquête du champ, de lutte de pouvoir entre divers agents aux objectifs divergents. Les différents acteurs de la sécurité tentaient chacun d'accumuler du capital – économique, culturel, social et symbolique – soit pour préserver leur acquis, soit pour conquérir de nouveaux espaces à « dominer ». Le champ étant en mutation, chaque agent social cherchait à en occuper la place la plus importante possible, en mobilisant les ressources à disposition, c'est-à-dire le capital accumulé. Il est connu toutefois que l'approche traditionnellement déterministe et macrosociologique de la sociologie de Bourdieu, ancrée dans une réalité sociale franco-française qui ne s'apparente que difficilement aux rapports de classes du monde anglo-saxon, ne plaide pas en faveur d'une adéquation avec notre terrain. Cependant, il n'est pas dans nos intentions de nous limiter à une simple application scolaire de la théorie de Bourdieu au sein d'un champ particulier. L'objectif est celui d'éclairer un champ, la sécurité à Montréal, ainsi que les stratégies d'un agent social, le gestionnaire de la sécurité, pour en comprendre les rationalités, ce qui de manière ultime nous informera sur la gouvernance de la sécurité. Pour ce faire, il est important de nous écarter de toute proposition normative et d'éviter a priori toute structuration du champ qui découlerait directement de la vision du sociologue français. Nous avons ainsi pu observer pour ne prendre qu'un seul exemple que le capital ne sert pas seulement à la lutte et à la domination, mais s'utilise aussi pour collaborer. Les formes du capital – économique, culturel, social et symbolique – nous serviront donc avant tout de grille d'analyse des rationalités des gestionnaires de

marchands et consommateurs, installent une série de mesures, tels que le nettoyage de graffitis, la réfection des façades, l'expulsion des sans-abris ou encore la patrouille d'agents de sécurité (Vindevogel, 2004).

la sécurité privée et devront être comprises dans une perspective dynamique de négociation entre les différents agents du champ et non pas de manière statique et déterministe, comme cela a souvent été reproché à Bourdieu (Alexander, 2000). De même, le champ de la sécurité ne sera pas abordé en tant qu'entité sociale fermée et autonome, sans interaction avec les autres champs connexes (Fabiani, 1999; Lahire, 1999).

Notre démarche va donc nous permettre de mettre en lumière la qualité des relations que les agents du secteur privé de la sécurité entretiennent avec ceux du secteur public – notamment l'État et la police – tout en interrogeant la consistance et l'homogénéité de l'industrie de la sécurité privée. Notre premier objectif est donc d'éclairer un objet d'étude encore méconnu, l'industrie de la sécurité privée, en mettant en lumière ses rationalités en utilisant la notion de capital comme outil d'analyse. À cela s'ajoute deux intérêt secondaires, le premier touchant aux relations que ce groupe social entretient avec les agences étatiques de régulation et la police, deux autres acteurs d'importance dans la gouvernance de la sécurité. Un second type de questionnement portera enfin sur la consistance de ce groupe social, sa structuration interne.

Après avoir décrit le milieu de la sécurité montréalais, nous procéderons à une analyse des discours des gestionnaires de la sécurité industrielle, afin de mettre en avant leurs rationalités en ce qui a trait au capital économique, culturel, social et symbolique. Cette section nous aidera à questionner les relations que les gestionnaires entretiennent avec les autres agents du champ, notamment l'État et la police, relations qui feront l'objet d'une ultime partie.

2. Population et méthode.

Lors de notre cueillette de données (entre janvier 2004 et avril 2005³), le milieu québécois de la sécurité faisait l'objet d'une réforme législative. Le projet de loi 88 – loi sur la sécurité privée – visait à mettre en place un nouveau cadre de régulation pour la sécurité privée, notamment en imposant de nouvelles normes de formation et de

³ La relative longue durée de notre cueillette s'explique par la disponibilité limitée de nos répondants.

contrôle⁴. Alors que l'ensemble des acteurs de la sécurité privée soutenait cette initiative, c'est-à-dire la modernisation d'une loi désuète, plusieurs points, encore à préciser, soulevaient des craintes. De ce fait, autant du côté des policiers que de celui de l'industrie, des intérêts importants étaient en jeu et chacun essayait de préserver les siens en défendant son point de vue face au gouvernement. Ces négociations, primordiales pour le futur de la sécurité au Québec, nous ont amené à construire le champ de la sécurité à Montréal à partir d'une perspective de lutte de pouvoir où la notion de capital, telle qu'élaborée par Bourdieu, s'avère pertinente.

Nos données consistent en 45 entrevues semi-directives d'une durée moyenne d'une heure qui portent sur quatre grands thèmes : l'expertise (fonction et savoir-faire), la formation, le rôle des associations professionnelles et surtout la nature et la fonction des partenariats mis en place par les sujets. Les questions tournant autour de l'expertise et de la formation furent ainsi à même de nous éclairer sur le capital culturel des sujets et celles collectant des informations sur l'utilité des partenariats et des réseaux, sur leur capital social. Les 45 individus étaient des gestionnaires spécialisés en sécurité au sein d'entreprises privées et d'organismes hybrides⁵. Sélectionnés à partir d'une liste d'entreprises ayant obtenu un permis d'agence de sécurité, des listes de membres des deux principales associations professionnelles oeuvrant dans le secteur au Québec (ASIS et AQIS⁶), ainsi que par les pages jaunes du bottin téléphonique, nos sujets sont tous des cadres spécialisés en sécurité. Toutefois, leur spectre d'activité reste large, principalement du fait de la diversité des organisations œuvrant dans le champ de la sécurité. Ainsi, on trouve autant des directeurs de service de sécurité interne d'entreprises

⁴ Le projet de loi 88 visait à remplacer l'ancienne loi de 1962, assurément désuète au vu des bouleversements importants des dernières années. Son principal objet était la mise en place d'un Bureau de la sécurité aux pouvoirs élargis et constitué en majorité par des membres de l'industrie, dont l'objectif serait de permettre l'autorégulation de l'industrie de la sécurité privée. De nouvelles exigences de formation – dont les détails doivent encore être décidés par le ministre de la Sécurité publique – étaient aussi à l'ordre du jour. Cette loi a été adoptée en juin 2006, mais de nombreux comités et consultations l'avaient précédés, le processus législatif étant en marche depuis le début de l'année 2004. Dès lors, la plupart de nos entrevues (dont la majorité ont été menées à partir de septembre 2004) se sont déroulées avec cette toile de réforme législative en fond.

⁵ Cette recherche comportait aussi un volet quantitatif – portant sur les réseaux de partenaires – et incluait plusieurs cadres de service de police qui furent écartés, tout comme la plupart des données quantitatives, pour cet article. Pour ceux que ces résultats intéressent, voir Dupont (2006a).

⁶ Respectivement, l'American Society for Industrial Security (chapitre montréalais) et l'Association québécoise de l'industrie de la sécurité.

privées (institution financière, gestion immobilière, industrie pharmaceutique, etc.) et d'institutions publiques et parapubliques (musées, hôpitaux, transport), que des fournisseurs de services (enquête, consultation, gardiennage), d'équipement et de technologie.

Cette diversité nous amène à son tour à nous questionner sur l'homogénéité de notre échantillon qui englobe une pluralité d'acteurs dont la mise en commun n'est pas évidente. Le seul fait de trouver une définition consensuelle de la sécurité privée représente d'ailleurs une difficulté quasi insurmontable tant parce que les frontières entre services publics et privés sont de moins en moins nettes que parce que celles de la sécurité sont encore plus insaisissables (Ocqueteau, 1997). Trop d'acteurs se retrouvent au chevauchement du privé et du public et trop d'acteurs se situent de manière marginale dans le domaine de la sécurité rendant les limites de ce dernier floues. Toutefois, la consistance et la pertinence de notre échantillon sont renforcées d'une part parce que nous traitons avec des individus centraux dans la production de la sécurité et d'autre part du fait de notre procédure d'échantillonnage elle-même. En effet, en s'appuyant sur des membres – pour la plupart actifs – d'associations professionnelles, on s'assure de leur implication au sein de l'industrie de la sécurité. En d'autres termes, nos sujets sont des spécialistes de la sécurité (ils ne se trouvent pas en marge du champ) et ils partagent des problématiques communes (d'où leur appartenance aux mêmes regroupements associatifs). Une position hiérarchique semblable au sein de leur organisation respective ajoute encore à la cohérence de l'ensemble. Bien évidemment, cela ne signifie pas que nous ne nous sommes pas questionnés, tout au long des analyses, sur la consistance de ce groupe d'individus, sur sa pertinence et ses limites en tant qu'objet d'étude. Alors que nous reviendrons en conclusion sur ces points spécifiques, nous nous contenterons pour le moment d'une simple définition opératoire de notre population : des cadres d'entreprises privées spécialisées dans la gestion de la sécurité et qui ne sont pas des policiers.

3. Les formes du capital.

Nous considérons le milieu de la sécurité à Montréal comme un champ qui obéit à des logiques propres où la valeur de chaque type de capital n'est pas forcément égale, car

« (...) de même que la force relative des cartes change selon les jeux, de même la hiérarchie des différentes espèces de capital (économique, culturel, social, symbolique) varie dans les différents champs » (Bourdieu, 1992, 74). La manière dont les gestionnaires de la sécurité privée comprennent le champ dans lequel ils évoluent, les stratégies développées pour accumuler les différents types de capital, ainsi que l'importance accordée à chacun d'entre eux, feront l'objet de la présente partie.

Capital économique

Il est entendu que le fonctionnement de la sécurité privée obéit à une logique de marché et peut aisément être comparée à n'importe quelle autre industrie en regard de cette dimension (Wakefield, 2003). Cette logique est d'autant plus soutenue du fait du lien primaire qui unit l'entrepreneur à son client alors que celui qui existe entre la police et le citoyen ne peut être réduit à un simple rapport contractuel de type économique (Zedner, 2006). On sait aussi que la sécurité privée se distingue de la police en ce qu'elle coûte moins cher, ses employés étant largement moins bien rémunérés que des agents de police (Taylor-Butts, 2001)⁷. Souvent invoquée comme argument de vente, cette différence dans les coûts a, en contrepartie, des répercussions sur l'image de l'industrie en terme de professionnalisation : « *Un policier ça coûte très cher, la sécurité privée, ça coûte beaucoup moins cher. Ça ne veut pas dire qu'on doit avoir des gardiens de sécurité, mais des agents de sécurité; et je fais une grande différence entre les deux.* » (12, sécurité corporative)⁸. La sécurité privée recherche donc une légitimation via le capital économique – traiter avec eux est synonyme d'économies – même si cela n'est pas sans conséquence sur le professionnalisme des individus – sont mieux payés ceux qui sont le plus compétent.

⁷ « En 2000 [au Canada], les policiers travaillant à temps plein toute l'année ont gagné en moyenne 59 888 \$, soit plus d'une fois et demie le revenu moyen des enquêteurs privés et plus du double du revenu moyen déclaré par les gardiens de sécurité. (...) L'écart des revenus entre le personnel des services de sécurité privés et les policiers peut être attribuable à des facteurs comme des différences quant au niveau de scolarité et aux exigences de formation, les taux de roulement, la proportion d'employés travaillant à temps partiel, ainsi que des différences fondamentales entre le type de fonctions et de responsabilités exercées par chacun de ces groupes. » (Taylor-Butts, 2001, 1).

⁸ Pour identifier les différents interviewés, nous avons opté pour de simples numéros. Nous avons aussi précisé si l'individu est un fournisseur contractuel ou s'il fait partie d'un service de sécurité interne (et, dans ce cas, nous avons utilisé la dénomination « sécurité corporative »), la distinction nous semblant nécessaire pour remettre en contexte certains discours et par là même éclairer les citations. Elle ne constitue toutefois pas un outil d'analyse.

Ces quelques remarques générales faites, il convient de procéder à une distinction entre deux réalités très différentes du milieu de la sécurité privée, celle des *fournisseurs contractuels* et celle des services de sécurité interne (que l'on nommera également par la suite *sécurité corporative*). Alors que les premiers bénéficient de ressources monétaires directement en lien avec le désir et la capacité du client, les seconds dépendent de budgets fixés par leur entreprise, même si ces budgets peuvent considérablement et rapidement évoluer selon le contexte.

Pour les fournisseurs, la seule limite est celle du porte-monnaie de leur client, comme l'illustre la citation suivante :

Non, honnêtement je ne dis pas ça de façon arrogante, mais les moyens que l'on peut déployer pour résoudre une enquête sont plus importants que la police pour une raison simple. Car si le client est prêt à payer, on va le faire, pour autant que ce soit légal et éthique. A titre d'exemple, un de nos clients se faisait voler de la marchandise, de la machinerie lourde, alors on a mis en place une filature qui s'est transformée en filature aérienne; on a résolu son problème au Nouveau-Brunswick en faisant de la filature par hélicoptère. Il est prêt à payer, il signe le chèque, ça ne pose aucun problème. La police n'avait pas ces moyens là. D'ailleurs, il est allé les voir et ils lui ont dit « regarde c'est parce que ton dossier, il va être le 50^e; et même si on voulait, on n'a pas l'argent pour le faire ». Donc, tant qu'il y a un payeur et qu'il est prêt à déboursier, les moyens qui suivent, c'est purement de la logistique, c'est pas ça qui est le problème. Le problème, c'est l'argent. S'il est prêt à payer, on va faire ce qu'il faut. (36, fournisseur contractuel).

Par contre, en ce qui a trait à la sécurité corporative, le capital économique dépend à la fois de budgets fixes et de besoins ponctuels, les deux étant intimement liés à la santé économique de l'entreprise pour laquelle on travaille. À partir de cette constatation commune, les réalités de nos interviewés divergent radicalement. Ainsi, l'un de nos répondants, employé au sein d'une institution financière, aura réussi à débloquer une enveloppe de 1 million de dollars en quarante-cinq minutes pour contrer une nouvelle menace criminelle qui risquait en bout de ligne de coûter bien plus cher à l'entreprise. À l'inverse, dans le réseau de la santé la réalité est toute différente où, comme nous le dit l'un de nos interviewés, face à « *un choix entre un appareil médical ou un système d'enregistrement numérique, ils vont prendre l'appareil médical, ce qui est tout à fait normal* » (29, sécurité corporative). En période de récession, la sécurité peut vite être

sacrifiée sur l'autel de la rentabilité, comme cela est arrivé à l'un de nos interviewé qui, entre notre entrevue et l'écriture de cet article, a été rétrogradé de chef de la sécurité à responsable de l'entretien du parc automobile. Dans ce cas précis, c'est l'ensemble de la division de la sécurité, en tant que service à part entière, qui a été dissoute.

Le capital économique ne s'accumule donc pas de la même manière selon que l'on soit un fournisseur ou que l'on œuvre dans un service de sécurité corporative. Les logiques de profits ne suivent d'ailleurs pas des chemins similaires, la sécurité corporative utilisant une rhétorique « inversée », réfléchissant en termes de réduction de coût, plutôt que termes de gain, son objectif n'étant pas de générer des profits, mais bien de limiter des pertes.

Ces différences ne doivent néanmoins pas nous faire oublier qu'en regard du capital économique, l'industrie de la sécurité se démarque de la police en ce que cette dernière ne mesure pas exclusivement son efficacité en termes monétaires, à l'inverse de l'ensemble de la sécurité privée. En outre, pour cette dernière, les ressources financières sont beaucoup plus volatiles et réagissent rapidement aux fluctuations de la conjoncture économique. Une littérature florissante s'est interrogée sur les conséquences de la transformation de la sécurité, passée de bien collectif à produit de consommation (Loader, 1999; Crawford, 2006; Zedner, 2006). Alors qu'il n'est pas dans nos intentions de nous attarder sur cette vaste problématique, il convient de préciser que même si la logique de marché en tant que rationalité première de l'industrie de la sécurité privée est difficilement réfutable, il faut souligner qu'elle se masque souvent d'un discours d'efficacité opérationnelle dans une relation de corrélation statistique hautement significative. En d'autres termes, la plupart de nos interviewés associaient irrémédiablement une diminution de la criminalité à une augmentation des profits (ou une limitation des pertes), association biaisée en ce qu'elle ne fonctionne que pour certains types de crimes et pour certains types d'entreprises. Pour ne prendre qu'un seul exemple, la diminution de fraudes dans une institution financière est effectivement en corrélation directe avec la réduction des pertes. Cette relation est par contre plus complexe lorsqu'il s'agit d'un fournisseur qui se trouve dans une situation de potentielle dénonciation de son propre client surpris en situation de fraude ou de non respect d'une quelconque loi. Dans ce genre de situation, la dénonciation aurait un impact négatif certain sur la réputation du

fournisseur qui verrait le nombre de ses contrats probablement chuter, peu de client voulant courir le risque de voir leur image ternie et dès lors se tournant plus volontiers vers une entreprise capable de discrétion. L'un de nos répondant nous a ainsi fait part d'un cas où, suite à une enquête qui portait sur un tout autre sujet, des images pédophiles ont été trouvées sur le disque dur d'un haut cadre de l'entreprise du client. D'un commun accord avec ce dernier, l'employé a donné sa démission en échange d'absence de poursuites, permettant d'une part au fournisseur de ne pas devenir délateur et d'autre part au client de ne pas entacher sa réputation.

On peut faire l'hypothèse que cet amalgame sert en partie à justifier la privatisation de la sécurité, en posant la diminution de la criminalité et la recherche de profits comme des objectifs non conflictuels. Si l'exemple ci-dessus nous montre que cela n'est vrai que dans certains contextes et ne peut en aucun cas signifier une généralité, il reste, au vu du manque de données précises sur le sujet, difficile sinon impossible d'en tirer des conclusions générales.

Capital culturel

Le capital culturel, selon Bourdieu, peut être vu comme « *l'ensemble des qualifications culturelles, soit produites par le système scolaire, soit transmises par la famille* » (Bonnewitz, 1998, 43). Il se divise en trois catégories ou sous-types : à l'état incorporé, correspondant ici aux dispositions du corps; à l'état objectif, c'est-à-dire par la possession de biens culturels; enfin à l'état institutionnalisé, ce qui correspond par exemple aux titres scolaires (Bourdieu, 1986).

Sans forcément parler d'une culture du gestionnaire de la sécurité privée, on observe à tout le moins une volonté d'instaurer un semblant de culture, principalement au travers d'un double processus de distinction centré autour du capital culturel. En premier lieu, on cherche à se distinguer du corps policier, en invoquant une expertise propre à la pratique des gestionnaires de la sécurité privée :

Moi, ma lecture de l'industrie, c'est que les qualifications qui peuvent venir suite à une formation de policier ont peu à voir avec celles d'un gestionnaire de sécurité privée. C'est vraiment extrêmement détaché les unes des autres. Or, je m'explique mal comme une personne qui aurait une formation de policier pourrait devenir un bon directeur de sécurité

dans un établissement comme la Place Ville-Marie [un complexe immobilier du centre-ville de Montréal] par exemple. Je vois mal. (42, fournisseur contractuel)

Sur une autre dimension, les discours tendent à distinguer le gardiennage du travail de l'agent de sécurité, le premier représentant un archaïsme de la fonction de la sécurité privée, alors que le second demande des compétences plurielles, allant bien au-delà de l'agent assis toute la journée au même endroit :

Moi, j'ai connu des gens quand j'étais jeune, qui étaient gardiens de sécurité, qui étaient à une porte, assis sur un banc, qui disaient bonjour à quelqu'un quand il rentrait et bonjour quand il sortait le soir. La sécurité aujourd'hui, c'est tout, sauf ça. Oui, on a toujours besoin de certains éléments qui vont faire du gardiennage comme tel. Mais quand on parle de patrouilleurs, on parle d'un patrouilleur qui a une formation en patrouille, qui a une formation en observation, qui a une formation en prévention du crime, qui est proactif dans sa façon d'agir. (12, sécurité corporative)

Cette double distinction, gestionnaire-policier, agent de sécurité-gardien, s'articule autour de la notion de professionnalisation qui elle-même passe au travers d'une formation spécifique.

La formation m'a servi à grimper au niveau professionnel, parce que la sécurité privée est divisée en deux secteurs, si vous voulez. (...). Moi, par exemple, quand j'ai décidé de changer dans ce métier, j'ai suivi des cours au niveau pré-universitaire, qui m'ont donné le côté technique, professionnel de la sécurité privée, et maintenant je suis en train de suivre des cours à l'Université de Montréal, qui m'apportent le côté gestion de la sécurité privée. Donc, je tombe dans la deuxième catégorie, celle de la gestion de la sécurité privée, des professionnels, des spécialistes de la sécurité privée. (18, sécurité corporative)

Cette professionnalisation doit permettre l'émergence d'une culture de la sécurité privée : « *Moi, je veux des gens qui pensent sécurité, qui vivent sécurité, qui comprennent la sécurité* » (49, sécurité corporative).

Ainsi, par le biais de formations spécifiques, différentes de celles que l'on retrouve dans le monde policier, le gestionnaire de la sécurité privée justifie des

compétences elles-mêmes spécifiques. Ces formations, le plus souvent données par des associations professionnelles (ASIS⁹, BOMA¹⁰, DRIE¹¹, par exemple) ne sont toutefois pas encore reconnues en dehors de l'univers de l'industrie de la sécurité. C'est d'ailleurs l'un des enjeux principaux de la nouvelle loi. Si tout le monde s'accorde sur la nécessité d'exigences professionnelles accrues et uniformisées, les débats se font plus houleux sur le contenu de cette formation. À cette absence de consensus concernant la valeur des différentes accréditations existantes sur le marché s'ajoute en parallèle un manque de reconnaissance à l'extérieur des limites de l'industrie de la sécurité privée¹². Ces accréditations sont malgré tout très courues au sein de l'industrie et servent plusieurs fonctions. Elles permettent ainsi d'acquérir du capital culturel sous sa forme institutionnalisée sur lequel la double distinction sociale peut s'opérer : elle rend la sécurité privée plus moderne et proactive, tout en élargissant son champ d'activités (et peut-être de responsabilités); elle identifie les cadres de la sécurité privée comme des gestionnaires aux compétences spécifiques et particulières, compétences que le corps policier ne posséderait (encore) pas. De plus, ces formations peuvent augmenter les opportunités de carrière, via une transformation en capital symbolique, sous la forme d'un accroissement de la crédibilité.

Ce n'était pas pour me challenger. Le cours DRIE en fait, c'était pour confirmer que j'avais la capacité de le faire, mais au niveau des hautes directions. C'était pour eux aussi une assurance que j'avais toutes les compétences, que j'étais accréditée pour le faire. C'est la crédibilité. (1, sécurité corporative)

Selon certains répondants, le capital culturel occuperait une part plus importante que le capital social dans les stratégies développées par les gestionnaires de la sécurité privée, le « réseautage » (capital social) ne servant que pour une partie minime de la pratique du gestionnaire, le reste étant soutenu par un capital culturel sous forme de titres et de diplômes (capital culturel institutionnalisé), d'expérience du terrain (capital culturel incorporé) et de ressources particulières (capital culturel objectivé). Toutefois, ces

⁹ American Society for Industrial Security.

¹⁰ Building Owners and Managers Association.

¹¹ Disaster Recovery Information Exchange.

¹² Notons que toutes ces accréditations proviennent des États-Unis et qu'aucune n'existe au Québec à l'heure actuelle.

ressources, tout comme l'expérience, ne s'acquièrent pas à leur tour sans l'aide d'un certain capital social, comme nous le verrons plus loin.

Notons enfin que si le capital social permet une certaine accumulation de capital culturel, l'inverse se trouve être vrai aussi. L'un de nos interviewés se plaignait ainsi de la mauvaise collaboration de la police, par manque de considération pour son activité, et comment l'obtention d'une accréditation particulière, au sein d'une organisation spécifique (CALEA¹³), l'a aidé à surmonter quelques-uns de ces problèmes, notamment celui de l'accès à des informations privilégiées¹⁴.

Je peux dire que ça apporte une crédibilité quand je suis obligé de faire des représentations auprès de [une agence étatique de régulation] (...). Et puis, il y a des informations que les services de police ne veulent pas me donner au Canada parce que l'information est trop sensible. Je me revire [retourne] de bord, j'appelle un confrère dans [une organisation similaire aux États-unis] où l'on trouve un service de police. Je lui dis que je fais partie de CALEA, il va me donner cette information là, du point de vue de différentes méthodes qui peuvent avoir été développées ou différents outils utilisés par des terroristes ou des choses comme ça. Et je vais y avoir accès. (45, sécurité corporative)

Dans ce discours, on observe que le capital culturel permet d'accumuler du capital social (faire partie d'une association), du capital symbolique (« ça apporte une crédibilité ») et d'augmenter son efficacité opérationnelle. Nous observons surtout que les capitaux culturel et social peuvent être utilisés de manière instrumentale pour surmonter des difficultés face à un autre agent du champ (dans ce cas, le service de police municipal). Ils ne sont toutefois pas, à l'inverse de ce qui a été vu avant, instrumentalisés dans une logique de distinction sociale. Au contraire, c'est cette distinction, imposée par un autre agent, qui est déplorée. Précisons toutefois que ce dernier cas représente une exception et qu'il concerne une organisation hybride, très proche du secteur public à de nombreux égards. Cette caractéristique pourrait expliquer la particularité de ce répondant

¹³ Commission on Accreditation for Law Enforcement Agencies.

¹⁴ Il faut aussi préciser que l'interviewé déplorait le fait que ses agents de sécurité ne soient pas accrédités en tant qu'agent de la paix. En effet, alors que son organisation s'occupe de manière privée de la gestion d'un espace public, elle est contrainte par une agence étatique, du fait de la particularité de son site d'exploitation, à offrir une réponse armée rapide. Dès lors, elle se trouve obligée à engager de manière permanente des agents de police du Service de police de la Ville de Montréal. Si son organisation était considérée comme une agence d'application de la loi, ce problème ne se poserait plus.

en ce que la distance le séparant des forces policières étant petite et franchissable, sa légitimation par la distinction s'avère inutile.

Capital social

De toutes les différentes utilisations que l'on a faites de la notion de capital, c'est celle de capital social qui a le plus retenu l'attention au sein des sciences sociales, notamment dans l'univers anglo-saxon. Que celui-ci soit vu comme un instrument de domination (Bourdieu, 1986; Bourdieu, 1992), de mobilisation de ressources des classes défavorisées (Coleman, 1988; Coleman, 1994) ou encore de valeur ajoutée au capital humain (Coleman, 1988; Burt, 1997), son application a largement dépassé les autres formes de capital. En matière de sécurité privée, fort peu d'études semblent pourtant avoir utilisé cette notion, exception faite de Dupont (2006b) dont nous avons parlé plus tôt et de Erickson (2001) où l'on démontre que le capital social n'est pas seulement utile pour augmenter ses chances d'obtenir un emploi, mais que certains employés utilisent leur capital social pour gravir les échelons de l'entreprise. Rien n'est dit par contre sur son utilisation par les dirigeants de la sécurité privée au sein du champ de la sécurité.

Le capital social, dans le contexte de la sécurité privée à Montréal, sert plusieurs fonctions et ne se limite pas à une augmentation des opportunités d'embauches, même s'il ne faut pas négliger ce dernier point. La manière dont ces réseaux, ce capital social, se forment, dépend largement des associations professionnelles en place à Montréal – on pense plus particulièrement à l'ASIS, chapitre montréalais, et à l'AQIS – dont l'appartenance sert surtout à accumuler du capital social : « *C'est le but de ma participation dans ces organisations là, c'est le réseautage. Avoir des contacts, surtout des contacts personnels* » (7, sécurité corporative).

Le milieu de la sécurité privée, souvent décrit par ses membres comme étant petit, un lieu où tout le monde se connaît, s'appuie d'autant plus sur ces organisations que ces dernières sont composées en majorité, pour ne pas dire en totalité, par des gestionnaires de la sécurité industrielle (privée et publique) – très peu de policiers en faisant partie. Certains vont même jusqu'à affirmer que l'association, c'est le réseau.

La question qui nous intéresse plus particulièrement est celle de savoir à quoi ces contacts, noués durant les habituelles assemblées, visites de sites, conférences et tournois de golf, servent. Ce sont les différentes fonctions que recouvre le capital social pour le milieu des gestionnaires de la sécurité privée qui vont maintenant être discutées.

En premier lieu, on trouve une fonction « classique », qui est celle de créer une identité de groupe, un lien entre les individus, une manière de penser la sécurité, de permettre la formation d'un habitus. Cet apprentissage d'un langage de la sécurité – ou plutôt de la gestion de la sécurité – se fait comme nous l'avons entraperçu au travers des différentes formations proposées par les associations professionnelles, en d'autres mots le capital culturel. Le fait de posséder une certification professionnelle non seulement assure de l'acquisition de compétences par l'individu, mais aussi d'un langage, d'une manière de définir et de résoudre les problèmes. Le capital social permet à son tour de développer ce langage commun en recevant des lettres d'information, en partageant des problématiques et des solutions, en faisant des visites guidées sur d'autres sites.

La deuxième fonction, plus individuelle, que remplissent ces réseaux est celle d'offrir des opportunités de carrière : « *C'est plus valable que d'envoyer 500 curriculumms à des endroits différents* » (17, sécurité corporative).

Le capital social, comme élément d'attraction pour l'employeur (dans le cas de poste élevé hiérarchiquement tout au moins) n'est pas une idée nouvelle (Burt, 1995; Lin, 1999; Erickson, 2001). On peut donc aussi le voir ici comme une plus-value du capital humain (Coleman, 1988), même si le capital culturel et social sont intimement imbriqués dans le milieu des gestionnaires de la sécurité privée. En ce qui a trait à l'entreprise, il existerait aussi des stratégies claires d'embauches d'individus à fort capital social, ces derniers pouvant être sources de futurs contrats :

On peut regarder la compagnie X (...), une compagnie qui est très, très branchée. Dernièrement, ils ont embauché des policiers, qui viennent de prendre leur retraite, à un très haut niveau (...). [Un de ces policiers] va [reprandre] le département des enquêtes de X (...). Tu sais, selon notre compréhension, il était sur le conseil d'administration de Z [une compagnie qui s'occupe de la gestion de la sécurité dans les aéroports] il y a quelques années et aujourd'hui, ça va très bien au niveau des aéroports, pour X. (...) On va chercher du monde qui sont sûrement très compétents, mais qui en plus, sont très, très branchés dans le milieu d'affaires et politique local. (22, fournisseur contractuel)

Le capital social est donc, au même titre que pour d'autres industries, un élément attractif pour les employeurs, tout comme pour les employés qui cherchent des opportunités d'avancement dans leur carrière. Se pose dès lors, la question du capital social détenu par les anciens policiers. En effet, un nombre non négligeable¹⁵ de gestionnaires de la sécurité privée sont des policiers (sur le plan municipal, provincial et fédéral) à la retraite dont le capital social, du fait de leur ancien métier, est particulier. En effet, ils conservent des liens privilégiés avec la sphère policière, liens qu'il est difficile d'établir autrement et qui peuvent leur être fort utile dans leurs activités quotidiennes. Bien sûr, l'expertise policière joue aussi rôle, mais elle n'est jamais éloignée du capital social qui l'accompagne :

Interviewé : La plupart du temps, ce sont des anciens policiers qu'on engage. (...)

Interviewer : Et pourquoi les anciens policiers?

Interviewé : Parce qu'ils ont une connaissance de comment faire une enquête, de quels outils se servir, etc. Nous ici à la banque, quand on fait une enquête, on se sert des mêmes outils que la police, sauf qu'on n'a pas de filature et d'écoute électronique naturellement. (...). Mais il y aussi le réseau de contacts que ces personnes ont. (...). Par exemple si on engage un policier de la police de Montréal et qu'on a un problème où un suspect est rendu à Saskatoon en Saskatchewan, il est fort possible qu'un ancien gars de la Sûreté ou de la GRC connaisse un policier à Saskatoon. Alors il l'appelle. (34, sécurité corporative)

Or, ce capital est par nature difficile à accumuler pour des individus n'ayant jamais fait partie du milieu policier. Et comme la sécurité privée est consciente de l'obligation de travailler avec la police¹⁶, celle-ci restant nécessaire pour une sécurité efficace, se pose alors le problème de la collaboration avec la police, un sujet qui revient

¹⁵ 26% de nos interviewés étaient d'anciens policiers à la retraite. Ce chiffre serait probablement bien plus élevé si l'on considérait le nombre de firmes qui ont engagé au moins un ancien policier dans son équipe de sécurité. La proportion dépend toutefois aussi du domaine d'expertise, celui des enquêtes faisant ainsi largement recours à des policiers retraités.

¹⁶ La collaboration avec la police est nécessaire à plusieurs points de vue. Premièrement, elle a un pouvoir d'arrestation qui contraint la sécurité privée à travailler avec elle lorsqu'il s'agit de référer un cas devant la justice. Ensuite, conserver de bonnes relations avec elle permet d'accélérer le traitement de certains dossiers. Enfin, la police possède un accès à beaucoup d'informations et de données privilégiées qui peuvent s'avérer cruciales pour assurer une bonne sécurité. C'est ainsi que plusieurs de nos répondants ont mis en place des protocoles formels d'échanges d'informations, voire de ressources (des systèmes de caméras d'un immeuble reliés à un poste de quartier par exemple).

régulièrement chez les interviewés. Tout comme celui de suppléer à ce capital. En effet, si les gestionnaires de la sécurité veulent se distinguer des policiers ou du moins obtenir une certaine autonomie, un certain pouvoir, le fait de dépendre d'eux pour une partie de leurs opérations – dépendance qui se retrouve entre autres au niveau du capital social – ne peut que les handicaper dans cette voie. Aux yeux des interviewés ce manque d'ouverture dépend principalement de la police, la plupart des gestionnaires se disant prêt à collaborer. Il faudrait que la police reconnaisse la valeur de l'industrie de la sécurité industrielle et cela semble être de plus en plus le cas, même s'il existe encore d'importantes résistances¹⁷.

Le capital social sert donc à mettre en place des stratégies pour se faire connaître, acquérir une légitimité dans le milieu, voire obtenir des opportunités de carrière. Mais, ce que nous montrent nos dernières réflexions sur le capital social détenu par les anciens policiers, c'est que ce capital a aussi – surtout, pourrait-on dire – une fonction d'efficience opérationnelle :

Moi, j'ai besoin d'avoir le plus de bonnes relations, le plus de contacts possibles dans plusieurs domaines à la ville, comme en cas de pénurie (...). J'ai besoin de tel matériel, j'ai besoin de trouver des véhicules rapidement, j'ai besoin qu'on m'approvisionne en...ça peut être aussi bête que des cruches d'eau, en alimentaire, si je suis en crise et que j'ai des employés à nourrir, tu sais, une canicule. (...) Donc, ce sont des réseaux de contact (...) qui nous permettent de mener une opération juste avec quelques coups de téléphone, en mentionnant mon nom, d'avoir une quantité de ressources à portée de main. C'est pour ça que c'est important. (19, sécurité corporative)

Même si cela ne signifie bien entendu pas pour autant que ce soit bien là que se trouve le rôle premier de ce capital, il ne faut pas sous-estimer la fonction opérationnelle du capital social dans le domaine de la sécurité, comme en témoigne la présence de policiers à la retraite dans l'industrie, ainsi que les différents regroupements de certains

¹⁷ Alors qu'il serait nécessaire de conduire des entrevues spécifiquement avec des membres de la police pour mieux connaître leurs sentiments vis-à-vis de la sécurité privée, on peut émettre l'hypothèse que la police se sait (ou du moins se croit) indispensable à l'industrie et qu'à l'inverse, elle n'a nul besoin de cette dernière pour accomplir sa mission. De ce fait, elle conserve une attitude générale d'indifférence vis-à-vis de la sphère privée.

gestionnaires. En effet, il existe des réseaux basés sur un rapprochement géographique (à l'intérieur desquels de nombreuses ententes en cas de crise sont établies) ou par type d'activités (par exemple, le milieu muséal, le réseau de la santé ou encore les transports publics) dont l'objectif premier reste de créer de meilleurs instruments de prévention ou de gestion des risques. Ces réseaux partagent de l'information, des problèmes, des solutions et même quelquefois des ressources.

Sur le plan individuel, le capital social sert donc une fonction d'efficience, qu'elle soit purement opérationnelle ou commerciale, ce dernier point dépendant du type de gestionnaire auquel on s'adresse. Sur le plan de la collectivité des gestionnaires de la sécurité privée, le capital social agrégé en association permet quant à lui de réunir les forces de la sécurité privée en vue d'une lutte de pouvoir avec d'autres acteurs de la sécurité, notamment dans un contexte de bouleversement du champ. Par ailleurs, cette fonction de représentativité politique est d'autant plus prégnante depuis la parution du *Livre Blanc*¹⁸ et du projet de loi 88 qui s'ensuivit :

C'est sûr qu'il y a eu un bouleversement au cours de la dernière année où les associations ont bien servi les intérêts de l'ensemble de la communauté des intervenants qui oeuvrent en sécurité privée. Parce que suite au dépôt du Livre Blanc, il est devenu évident que si les gens de l'industrie ne se mobilisaient pas pour influencer le sens de la loi, la loi serait faite sans prendre nécessairement en considération leur opinion là-dessus; et ce ne serait pas nécessairement dans l'intérêt des différents intervenants. Donc, au cours de la dernière année, ça a énormément servi à ça, c'est-à-dire à discuter en table ronde de ce que devait être la sécurité privée, vers où l'on s'en va, à quoi devrait ressembler la future loi. (36, fournisseur contractuel)

Dans ce dernier exemple, nous observons qu'en vue de pouvoir avoir un effet quelconque sur les décisions gouvernementales, de jouer un rôle dans l'écriture de la nouvelle loi, il est nécessaire pour l'industrie de se réunir et d'accumuler un certain capital social par rapport aux autres agents du champ. Toutefois, on doit ajouter à ce capital social, un capital culturel, sous formes de formation, qui permet lui aussi

¹⁸ Au Canada, un livre blanc est un rapport devant servir de base à une future législation. Le *Livre Blanc : La sécurité privée partenaire de la sécurité publique* fut publié au début de l'année 2004 et sonna le départ du processus législatif. Écrit sans consultation avec l'industrie de la sécurité privée, il créa un véritable remous au sein de cette dernière qui s'organisa dès lors pour que la future loi se rédige en partenariat avec elle.

d'augmenter la légitimité de l'industrie, son capital symbolique. Si l'industrie veut que la future loi lui donne plus de responsabilités, il lui faut impérativement professionnaliser ses agents de sécurité, et faire reconnaître cette professionnalisation, reconnaissance qui semble être absente du projet de loi : « *Malheureusement, la première version du Livre Blanc, même la loi 88, a des visions, je dirais, âgées de la sécurité, une vision des années 80 de la sécurité qui n'est plus ce qu'elle est présentement. (...). C'est pour ça d'ailleurs, que j'insiste tant, pour que tout mon monde soit formé au minimum.* » (49, sécurité corporative).

Nous avons donc discuté du capital social à deux niveaux. D'une part, nous nous sommes intéressés aux réseaux de connaissances tenus par les individus au sein même de l'industrie privée; nous avons vu comment ces réseaux sont importants pour leur carrière, mais aussi pour leur efficacité opérationnelle. D'autre part, nous avons envisagé un champ élargi de la sécurité où le capital social des gestionnaires de la sécurité privée sert autant à l'émergence, la constitution et la perpétuation d'une identité et d'un langage propre (d'un habitus, dirait Bourdieu), qu'à une représentativité politique utile au sein des enjeux législatifs actuels.

Capital symbolique

Le capital symbolique peut être vu comme l'accumulation des trois autres capitaux ou plus précisément comme « *le crédit et l'autorité que confère à un agent la reconnaissance et la possession des trois autres formes de capital* » (Bonnewitz, 1998, 43-44). En d'autres termes, le capital symbolique équivaut à la légitimité d'un agent dans un champ. Dans le contexte de bouleversement législatif actuel, le gestionnaire de la sécurité privée recherche cette légitimité avec acharnement, et ce, autant pour lui que pour l'ensemble de l'industrie. Nous avons déjà vu que le capital symbolique se créait en partie via le capital social collectif constitué dans un objectif de représentativité politique. Un second élément constituant proviendrait du capital culturel et de sa fonction de professionnalisation de la sécurité privée. C'est au travers de cette professionnalisation que les gestionnaires de la sécurité privée pourront prétendre à la reconnaissance des autres agents du champ.

On est d'accord avec les formations obligatoires, même si d'avance on en fait dans nos propres entreprises et on applaudit ça, le fait qu'on va légiférer, qu'on va obliger la formation et par le fait même on va professionnaliser notre métier ce qui est souhaitable pour nous. On va nous reconnaître une fois pour toute. (Journal des Débats de la Commission permanente des institutions de l'Assemblée Nationale du Québec; Jacques Boucher, AQIS)

Quant à savoir si l'État doit s'impliquer dans cette professionnalisation (en imposant de nouvelles normes de formation), les avis divergent, même si l'on peut s'étonner de prime abord du nombre de cadres d'entreprise qui vont jusqu'à parler d'une nécessité de l'implication de l'État. *« Il faudrait effectivement que le niveau de compétences des intervenants de l'industrie augmente drastiquement et rapidement. Et c'est à mon avis au gouvernement en place à faire ce qu'il a à faire. »* (42, fournisseur contractuel).

La question des exigences de formation est l'un des enjeux centraux de la nouvelle loi. En imposant un cursus plus exigeant, cette dernière permettra d'augmenter le capital symbolique des agents de sécurité et de l'industrie en général. Il existe donc une légitimation au travers de la professionnalisation qui se joue, comme pour le capital social, sur deux dimensions. D'une part, il faut professionnaliser l'agent de sécurité pour qu'il puisse se dégager de l'image du simple gardien assis sur une chaise toute la journée, aux compétences limitées, d'autant plus que les avancées technologiques en matière de surveillance risquent de rendre cette fonction de gardiennage de plus en plus désuète et dépassée. D'autre part, les gestionnaires eux-mêmes légitiment leur pratique via un nombre important d'accréditations qui leur sont exclusivement destinées.

Cependant, ces formations ne sont pas automatiquement chargées de capital symbolique. Au contraire, le problème ne réside pas dans leur inexistence, mais bien dans le manque de crédit qui leur est alloué par les autres agents du champ. Or, l'un des espoirs lié à la nouvelle loi est qu'en passant par une reconnaissance officielle par l'État de formations et de compétences spécifiques, la sécurité privée augmente drastiquement son capital symbolique. On peut ainsi affirmer qu'il existe une sorte de légitimation par la législation (Zedner, 2006).

Troisième et dernier point, on observe dans les discours des gestionnaires de la sécurité privée, une légitimation au travers des nouvelles menaces, réelles ou perçues. A

tel point, qu'on peut presque parler d'un « effet 11 septembre », les interviewés revenant régulièrement sur ces événements pour justifier l'importance de leur activité. Ces événements jouent un rôle sur au moins deux aspects. Tout d'abord, on s'en doute, sur le chiffre d'affaire des compagnies de sécurité. Selon un rapport de ASIS International (Collins et al., 2005), plus des deux tiers des compagnies membres de ASIS affirment que le 11 septembre a eu et continue d'avoir un impact sur leurs dépenses en matière de sécurité, les secteurs de l'assurance, de l'immobilier et de la finance étant les plus touchés. Mais, si les attentats terroristes récents ont effectivement eu un impact sur le chiffre d'affaires des compagnies privées de sécurité, c'est sur leur légitimation que les effets se font le plus sentir ou plus précisément encore sur :

La sensibilisation des besoins des gens au service de la sécurité. (...) Au-delà des contrats, je pense que les gens sont beaucoup plus sensibles aux besoins qu'ils ont en sécurité. (...) Parce qu'il y a eu une période de transition qui est survenue à la suite du 11 septembre, une période de crise je dirais, où l'ensemble des partenaires d'affaires disaient: « Je veux de la sécurité ! Je veux de la sécurité ! Je veux de la sécurité ! », sans jamais définir leurs besoins, la nature de leurs craintes ou quoi que ce soit d'autres. Maintenant, les gens prennent beaucoup plus en considération, avec sérieux, la démarche d'utiliser les services d'une agence de sécurité. (35, fournisseur contractuel)

On peut donc dire que le capital symbolique se construit sur trois piliers : la professionnalisation, la législation (ou la reconnaissance par l'État) et l'augmentation générale de la sensibilité aux questions de sécurité qui a découlé des attentats terroristes du 11 septembre 2001.

4. L'émancipation de la sécurité industrielle.

Au travers de notre lecture des quatre formes de capital, nous avons cherché à dégager un tableau des rationalités développées par l'un des agents principaux du champ de la sécurité, le gestionnaire de la sécurité privée. Nous avons ainsi pu observer plusieurs fonctions du capital culturel – opportunités d'emploi, formation d'un habitus, professionnalisation – et du capital social – opportunités d'emploi, efficience opérationnelle, formation d'un habitus, représentativité politique. Nous avons aussi vu que le gestionnaire de la sécurité privée cherche à affirmer sa position dans le champ au

travers d'une double distinction sociale. La première doit permettre de se distinguer d'une image vieillie du travail de l'agent de sécurité. Ce dernier n'est pas qu'un simple gardien, mais fait appel à toute une variété de compétences allant de la prévention incendie au service à la clientèle. Cette distinction, même si elle ne porte pas directement sur le gestionnaire de la sécurité, est primordiale en ce qu'elle resurgit sur ces derniers et qu'elle est le lieu de stratégies de « conquête » du champ. En élargissant l'appréhension traditionnelle du gardien de sécurité à celle de l'agent de sécurité aux compétences multiples, ce qui est visé, c'est la reconnaissance d'une variété de capacités et par là même de responsabilités et de marchés potentiels. Ainsi, l'agent de sécurité est appelé à une pluralisation de ses activités, ce qui a des répercussions directes sur la responsabilité des gestionnaires.

La seconde distinction sociale porte sur la police et représente des enjeux autrement plus importants. Au même titre que les agents de sécurité, les gestionnaires de la sécurité privée font appel à une expertise particulière, en rupture avec celle de la police. Cette spécificité s'explique selon eux par une réalité du terrain différente : leur travail n'est pas celui de la police et ne le sera jamais. Nombre d'interviewés soulignent cette distinction à plusieurs reprises, et ce, dans un double objectif. C'est d'abord une tentative de séduction du corps policier avec qui ils tentent ainsi d'éviter toute compétition, du moins de manière trop directe. Mais c'est surtout pour consolider leur position dans le champ que ce discours de distinction est adopté. La sécurité privée ne veut et ne peut pas remplacer la police. Au contraire, son expertise est d'une toute autre nature, en témoigne les nombreuses accréditations et formations spécifiques existantes. En répétant de manière appuyée que cette expertise, spécifique à la sécurité privée, ne se retrouve pas dans la police, ni nulle part ailleurs, les gestionnaires tentent de se rendre suffisamment uniques de sorte à devenir irremplaçables. On peut donc dire que la sécurité privée ne cherche pas tant à concurrencer directement la police qu'à investir des espaces vierges du champ.

On comprend dès lors toute l'importance que la nouvelle loi peut avoir. En premier lieu, elle reconnaît l'existence de cette expertise¹⁹ et lui donne ainsi une certaine

¹⁹ L'ancien ministre québécois de la Sécurité publique Jacques Chagnon parlait même de la sécurité privée comme devant devenir la « quatrième patte » de la sécurité publique – avec l'armée, la police et le

légitimité. Elle permet ensuite de donner aux acteurs du domaine privé, une place « officielle » dans la production de la sécurité. Il va sans dire que les autres agents du champ résistent à cette invasion et il est intéressant de voir que cette résistance se cristallise autour d'enjeux à forte connotation symbolique, comme l'adoption d'uniformes clairement distincts de ceux de la police. Cette dernière semble d'ailleurs s'inquiéter de ce que l'on associe de plus en plus leur travail avec celui de la sécurité privée, mais nos données montrent plutôt que les gestionnaires construisent leur identité sur cette distinction et qu'ils ne veulent pas plus que les policiers être confondus. Bien sûr, il est possible que ceci ne constitue qu'une première étape dans la stratégie de domination du champ et qu'une fois sa position bien établie, la sécurité privée tente de conquérir des espaces pour le moment réservés à la police. D'autant plus que la police n'est pas en reste puisqu'elle se met, elle aussi, à louer les services de ses agents et de ce fait à concurrencer directement l'industrie privée (Reiss, 1988; Gans, 2000)²⁰. Toutefois, pour le moment à Montréal, l'objectif reste d'accumuler le plus de capital symbolique, de légitimité possible en vue de devenir un « pilier de la communauté » pour reprendre le titre d'un des numéros de *Securitas magazine*²¹. La légitimation passe largement par la distinction sociale.

5. Police, État, capital.

Maintenant que l'on a examiné les procédés adoptés par l'industrie de la sécurité privée en vue de son émancipation, il convient de se questionner sur le degré d'autonomie auquel elle est actuellement parvenue. Il va sans dire que notre propre analyse défend à première vue une autonomie avancée en ce qu'elle montre l'apparition d'un nouvel agent du champ, les gestionnaires de la sécurité privée, dont le degré d'organisation et d'homogénéité en tant que groupe social ne fait aucun doute. Les données quantitatives de cette étude apportent d'ailleurs une preuve supplémentaire de l'émancipation de l'industrie de la sécurité (Dupont, 2006a), notamment au travers de

renseignement (Journal des débats, Commission permanente des Institutions, Assemblée nationale du Québec, 37^{ème} législature, 1^{ère} session, 17 février 2005, vol.38, n°63).

²⁰ Se référer aussi à l'article paru dans *The Economist*, du 20 août 2005, « Public and private security : A thicker blue line » (p.45).

²¹ *Securitas magazine*, n°2, 2002.

l'analyse de la distance moyenne qui sépare les acteurs du réseau montréalais²². En outre, tous nos sujets, sans exception possédaient des contacts avec la police. De ce fait, on pourrait penser que l'industrie de la sécurité peut se priver d'une régulation étatique (ou policière) et qu'elle travaille de manière autonome. Toutefois, l'analyse qualitative des relations entre les différents agents du champ nous amène à relativiser cette indépendance et ce à deux niveaux.

Tout d'abord, et nous l'avons soulevé à maintes reprises, par rapport à la police. En premier lieu parce que les policiers possèdent un capital social particulier, des contacts au sein de leur institution, qu'il est difficile d'obtenir pour un individu venant de l'extérieur et qui permettent d'accélérer le traitement des dossiers. Mais surtout, parce qu'ils ont des pouvoirs distinctifs qui contraignent le milieu de la sécurité privée à collaborer avec eux. On pense notamment à certains droits exclusifs tels le port d'arme, l'usage de la force, la possibilité d'appréhender les individus et de procéder à des arrestations; mais surtout au pouvoir de traduire un individu en justice, ce qui s'avère souvent nécessaire lorsque les délits auxquels la sécurité industrielle se confronte atteignent une certaine gravité.

Ainsi, un déséquilibre de taille subsiste encore entre police et sécurité privée, la première dictant souvent sa conduite à la seconde ou tout simplement ignorant son existence. Cela n'empêche pas, répétons-le, de reconnaître des zones d'autonomie au milieu de la sécurité privée, des zones où la collaboration avec la police ne s'avère pas nécessaire. Or ce rapport de dominant-dominés ne peut être attribué dans sa totalité à de vieux archaïsmes dans la manière de concevoir la gouvernance de la sécurité (Johnston & Shearing, 2003; Johnston, 2006). Pour rétablir l'équilibre, il faudrait considérer la délégation de pouvoirs coercitifs importants à la sécurité privée, tel que le port d'armes, la possibilité de procéder à des arrestations, l'accès à toute une série d'informations réservées. L'étude de Rigakos (2001) sur la firme *Intelligarde* basée à Toronto, pourrait nous faire penser que cela n'est qu'une question de temps. Intitulée *The new parapolice*, elle met en avant des pratiques d'agents de sécurité qui s'apparentent de manière

²² Dans une analyse de réseaux, la distance moyenne correspond au nombre de contacts nécessaires pour entrer en relation avec toute autre personne du réseau. Avec la police, la distance moyenne est de 1.5, sans elle, elle passe à 1.6, ce qui montre que le réseau existe et fonctionne sans dépendance excessive à l'égard de la police.

troublante à celles de la police – telles que des patrouilles, des interventions en cas de nuisances sonores et même des poursuites – dans un quartier défavorisé de Toronto où la faible présence policière est substituée par le déploiement d’agents de sécurité. Toutefois, et l’auteur le précise lui-même, cette entreprise représente une exception dans le domaine de la sécurité. Et la réalité du milieu québécois est encore loin de s’apparenter au travail de la police²³.

La seconde raison qui nous fait douter de l’autonomie des gestionnaires de la sécurité privée se situe dans son rapport à l’État et à la nouvelle législation. Nous avons vu que cette nouvelle législation représente aux yeux des gestionnaires une source de capital symbolique considérable. Devenir la « 4^{ème} patte » de la sécurité, légiférer sur des protocoles de collaboration avec la police ou encore reconnaître officiellement des formations, et donc des compétences, tout ceci permet au milieu de la sécurité privée d’augmenter sa légitimité. Dès lors, l’apparition d’une nouvelle loi ne s’assimile pas forcément, pour les gestionnaires, à une série de contraintes qui permettra au gouvernement de réaffirmer son contrôle sur la production de la sécurité. Ce qu’il faut relever, c’est que ce n’est pas tant son rôle régulateur ou central que sa fonction de légitimation qui rend l’agent-État original. En d’autres termes, nous ne disons pas que toute loi est une réaffirmation du territoire de l’État et une preuve de sa capacité à réguler la production de biens collectifs. Toutefois, la capacité de l’État à transformer le capital culturel en capital symbolique lui confère une position particulière dans le champ.

6. Conclusion.

Cette recherche a pu mettre en avant l’émergence d’acteurs corporatifs de plus en plus puissants, dont l’organisation en réseaux indépendants et autonomes a pu être clairement observée. Toutefois, son affranchissement se heurte encore à au moins deux obstacles : les pouvoirs spécifiques de la police et la source de légitimation que représente l’État. Il nous faut donc relativiser la survenue d’acteurs corporatifs soi-disant

²³ Un article récent du *Washington Post* daté du 2 janvier 2007 où l’on met en avant le nombre croissant aux Etats-Unis d’agents de sécurité qui se voient octroyés des pouvoirs légaux de plus en plus importants, nous pousse à relativiser notre propos. Sans parler d’émergence d’une parapolice, il convient de se questionner sur les danger qu’une telle généralisation comporterait. Tout comme il faut rester conscient que celle-ci ne peut se faire qu’au sein de contextes sociaux, économiques, politiques et surtout légaux particuliers (Goldstein, 2007).

émancipés de l'influence de l'État (Shearing & Wood, 2000; Johnston & Shearing, 2003; Johnston, 2006). Si ceux-ci sont bel et bien capables de produire et de distribuer de la sécurité de manière autonome, ils conservent néanmoins des liens particuliers avec les institutions étatiques. L'augmentation du volume d'interactions à l'interne de ces acteurs n'élimine pas le fait que la qualité des relations restantes avec la police et l'État les rend toujours dépendants de ces derniers.

La notion de capital s'avère donc fort utile lorsqu'il s'agit d'affiner les propositions qui tournent autour de la gouvernance de la sécurité. En outre, cette approche nous a permis d'illustrer la consistance et la cohérence des gestionnaires de la sécurité privée en tant qu'acteur social. Qu'ils œuvrent dans le secteur hybride ou privé, ils partagent suffisamment de pratiques et de rationalités pour représenter, le plus souvent via des associations professionnelles, un lobby de poids lors de débats législatifs. Le directeur de sécurité d'un hôpital ou d'une société d'État²⁴ se sent ainsi bien plus proche du directeur de sécurité d'une banque que d'un chef de police.

Si la pertinence du gestionnaire de la sécurité privée en tant qu'agent social ne fait aucun doute, il ne faut pas pour autant s'empêcher d'affiner l'analyse en identifiant, à l'intérieur même de cette catégorie d'acteurs, des compartimentations²⁵. Si une distinction basée sur les secteurs public et privé ne nous semble pas être des plus pertinentes, se centrer sur le type d'activité pour discriminer entre les différents gestionnaires pourrait révéler de profondes divergences au sein même du groupe social. Non seulement entre fournisseurs et services de sécurité interne, mais aussi à l'intérieur des fournisseurs (de personnels, de services, d'enquêtes, de matériel) et des directeurs d'un service de sécurité (banques, musées, universités, gestion immobilière, etc.). Nous avons pu ainsi voir que concernant le capital économique, par exemple, les fournisseurs ne suivaient pas les mêmes rationalités que la sécurité corporative²⁶.

²⁴ Comme par exemple la Société des alcools du Québec (SAQ) ou Hydro-Québec qui possèdent respectivement le monopole provincial sur la commercialisation des boissons alcoolisées et sur la production, le contrôle et la distribution de l'énergie hydro-électrique. Ces organisations fonctionnent comme des entreprises dont l'État serait le propriétaire (et qu'elles ne font face à aucune concurrence).

²⁵ D'autant plus que le contexte de réforme législative dans lequel nos entrevues se sont déroulées pourrait avoir eu un effet d'homogénéisation des discours.

²⁶ Notons rapidement que cette remarque peut s'étendre au capital social, celui des fournisseurs correspondant avant tout à une liste de clients, alors que pour les directeurs de service interne de sécurité, il sert plutôt une fonction d'efficience opérationnelle.

Le milieu de la sécurité est un univers changeant dont la marge de croissance est énorme. Les événements du 11 septembre 2001 et la vague d'inquiétudes que le terrorisme a générée ont permis à l'industrie de la sécurité de s'étendre de manière exponentielle. Pour reprendre la terminologie de Bourdieu, c'est comme si une somme considérable de capital, économique et symbolique, s'était retrouvée à la disposition du milieu de la sécurité. Dans la lutte pour se l'approprier, il se pourrait bien que la sécurité privée s'en soit mieux sortie que la police. Cette dernière n'a toutefois pas dit son dernier mot. Non seulement elle se met à vendre de plus en plus les services de policiers, et ainsi concurrence directement les fournisseurs de personnels, mais elle réussit quelquefois à « reprendre » des territoires perdus, telle que la récente récupération des agents de la Société de Transport de Montréal – en charge des transports en commun, bus et métro, de la ville de Montréal – dans le giron du Service de police de la Ville de Montréal. Alors que de futures études pourront être conduites pour mieux démêler la part de compétition, de conquête et de délégation existantes entre les différents acteurs, il est pour le moment plus prudent de statuer sur une augmentation générale du volume de la sécurité qui, à son tour, a permis au gestionnaire de la sécurité privée de s'affirmer comme un agent social d'envergure au sein du champ.

7. Références.

ALEXANDER J.C., 2000, *La réduction. Critique de Bourdieu*, Paris, Éditions du Cerf.

BAYLEY D. H., SHEARING C., 2001, *The new structure of policing*, Washington D.C., The National Institute of Justice, U.S. Department of Justice.

BONNEWITZ P., 1998, *Premières leçons sur la sociologie de P. Bourdieu*, Paris, Presses Universitaires de France.

BOURDIEU P., 1986, The forms of capital, in RICHARDSON, J. G., *Handbook of theory and research for the sociology of education*, Westport, Greenwood Press, Inc., 241-258.

BOURDIEU P., 1992, *Réponses: Pour une anthropologie réflexive / Avec L.J.D. Wacquant*, Paris, Le Seuil.

BRODEUR J.-P., 2003, *Les visages de la police: Pratiques et perceptions*, Montréal, Presses Universitaires de Montréal.

BURT R. S., 1995, Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, *Revue française de sociologie*, 36, 599-628.

BURT R. S., 1997, The contingent value of social capital, *Administrative Science Quarterly*, 42, 339-365.

COLEMAN J., 1988, Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94, Supplément, S95-S120.

COLEMAN J., 1994, *Foundations of social theory*, Cambridge, Belknap Press.

COLLINS P., CORDNER G., SCARBOROUGH K., 2005, *The ASIS foundation security report: Scope and emerging trends*, Vancouver, ASIS International.

CRAWFORD A., 2006, Policing and security as 'club goods': the new enclosures?, in WOOD J., DUPONT B., Eds., *Democracy, society and the governance of security*, Cambridge, Cambridge University Press, 111-138.

DUPONT B., 2006a, Mapping security networks: From metaphorical concept to empirical model, in FLEMING J., WOOD J., Eds., *Fighting crime together: The challenges of policing and security networks*, Sydney, University of New South Wales Press, 35-59.

DUPONT B., 2006b, Power struggles in the field of security: Implications for democratic transformation, in WOOD J., DUPONT B., Eds., *Democracy, Society and the governance of society*, Cambridge, Cambridge University Press, 86-110.

ERICKSON B. H., 2001, Good networks and good jobs: The value of social capital to employers and employees, in LIN N., COOK K., BURT R. S., Eds., *Social capital: Theory and research*, New York, Aldine de Gruyter, 127-158.

FABIANI J.-L., 1999, Les règles du champ, in LAHIRE B., Ed., *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu: Dettes et critiques*, Paris, Editions de la Découverte, 75-91.

GANS J., 2000, Privately paid public policing: law and practice, *Policing & Society*, 10, 2, 183-206.

GOLDSTEIN A., 2007, The private arm of the law, *Washington Post*, Washington, A04.

JOHNSTON L., 1992, *The rebirth of private policing*, New York, Routledge.

JOHNSTON L., 2006, Transnational security governance, in WOOD J., DUPONT B., Eds., *Democracy, society and the governance of security*, Cambridge, Cambridge University Press, 33-51.

JOHNSTON L., SHEARING C., 2003, *Governing security: Explorations in policing and justice*, London, Routledge.

LAHIRE B., 1999, Champ, hors-champ, contrechamp, in LAHIRE B., Ed., *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu: Dettes et critiques*, Paris, Editions de la Découverte, 23-57.

LIN N., 1999, Social networks and status attainment, *Annual Review of Sociology*, 25, 1, 467-487.

LIN N., 2000, Inequality in social capital, *American Sociological Association*, 29, 6, 785-795.

LOADER I., 1999, Consumer culture and commodification of policing and security, *Sociology*, 33, 2, 373-392.

OCQUETEAU F., 1997, *Les défis de la sécurité privée: Protection et surveillance dans la France d'aujourd'hui*, Paris, L'Harmattan.

REISS A. J., 1988, *Private employment of public police*, Washington, DC, Department of Justice, National Institute of Justice.

RIGAKOS G. S., 2001, *The new parapolice: Risk markets and commodified social control*, Toronto, University of Toronto Press.

SECURITAS MAGAZINE, 2002, 2.

SHEARING C., 2005, Nodal security, *Police Quarterly*, 8, 1, 57-63.

SHEARING C., 2006, Reflections on the refusal to acknowledge private governments, in WOOD J., DUPONT B., Eds., *Democracy, Society and the governance of security*, Cambridge, Cambridge University Press, 11-32.

SHEARING C., WOOD J., 2000, Reflections on the governance of security, A normative inquiry, *Police Practice*, 1, 4, 457-476.

TAYLOR-BUTTS A., 2001, Private security and public policing in Canada, *Statistics Canada - Juristat, Canadian Centre for Justice Statistics*, 24, 7.

THE ECONOMIST, 20 août 2005, *Public and private security : A thicker blue line*, 45.

VINDEVOGEL F., 2004, Les municipalités favorisent-elles l'émergence de polices privées?, *Déviance et Société*, 28, 4, 507-532.

WAKEFIELD A., 2003, *Selling security: The private policing of public space*, Cullompton, Willan Publishing.

ZEDNER L., 2006, Liquid security: Managing the market for crime control, *Criminology and Criminal Justice*, 6, 3, 267-288.