

Les marchés de la sécurité privée britannique et français : destins croisés ou entremêlés ?

Par

Guillaume FARDE

Docteur en sciences de gestion, Guillaume Farde est maître de conférence à Sciences Po où il assure la direction scientifique de la filière sécurité-défense de l'Ecole des affaires publiques. Spécialiste des questions économiques relatives à la sécurité et à la défense, il est l'auteur de l'essai Externaliser la sécurité et la défense en France, paru en novembre 2016 aux éditions Hermann. Guillaume Farde est également managing partner du cabinet de conseil Althing sécurité et intelligence économique.

Résumé :

Les trajectoires des marchés de la sécurité privée britannique et français sont longtemps restées parallèles. Là où les Britanniques ont eu massivement recours au secteur privé en matière de sécurité, offrant par là même au secteur les moyens de son rayonnement notamment à l'international, la France a privilégié une attitude de défiance. Dans un contexte où le niveau d'engagement des forces de sécurité intérieure est au maximum de ses capacités, la coproduction public-privé de sécurité est un horizon vers lequel 2017 porte l'ensemble des acteurs de la sécurité. La France en a récemment pris conscience et considère désormais son secteur de la sécurité privée avec davantage d'intérêt. L'écart originel avec la Grande-Bretagne peine cependant à être comblé par notre pays, confronté à la concurrence des entreprises de sécurité privée britanniques sur son propre sol.



analyse comparée des dynamiques d'affaires dans le secteur de la sécurité en

Grande-Bretagne et en France est d'abord celle de différences culturelles. L'appétence des Britanniques pour les activités privées de sécurité contrebalancée par la défiance des Français envers le secteur privé – *a fortiori* s'il concerne la sécurité – n'a rien d'un poncif. Elle est le produit de l'Histoire des deux Etats, construite en forme de chiasme. Les Britanniques se réclament de Locke, les Français se sont inspirés de Rousseau. Les Britanniques se disent libéraux depuis la *Glorious Revolution*, les Français ont érigé l'étatisme en marqueur identitaire depuis le moulin de Valmy. Les Britanniques ont encouragé la création d'Entreprises de services de sécurité et de défense (ESSD) sur leur sol dès les années 1960, les Français ont voté la loi du 14 avril 2003 relative à la répression de l'activité de mercenaire. Inutile de démultiplier les exemples ; l'évidence est que deux siècles durant, les destins de ces deux pays séparés d'à peine trente-quatre kilomètres, se sont croisés sans s'entremêler.

Les années 1990 ont cependant amorcé la lente déconstruction de cette lecture chiasmatisée du rapport des deux Etats aux activités privées de sécurité. En 1991, l'effondrement du bloc soviétique est une accélération de l'Histoire¹. L'heure n'est plus à l'emploi de corps d'armées massifs, de bataillons pléthoriques ou encore d'armadas imposantes. Les armées se professionnalisent et permettent au secteur privé d'assumer peu à peu les activités naguère considérées comme « cœur de métier ». L'externalisation se développe et le secteur des services de sécurité et de défense se structure. Une décennie plus tard, les économies françaises et britanniques sont confrontées aux mêmes affres : montée du chômage, déficits publics, croissance molle... Les relais de croissance deviennent extra-européens. Les pays à risque attirent un investissement sur deux et l'accompagnement des champions nationaux dans ces zones non sécurisées est un enjeu de croissance. Parallèlement, la menace terroriste post 11 septembre se précise. Londres est frappée en 2005. Paris l'est à son tour en 2015 et 2016. Dans les deux cas, la réponse sécuritaire est d'une ampleur proportionnelle au traumatisme subi. En somme, qu'il s'agisse de soutien aux forces armées, de sûreté à l'international ou de prévention du risque terroriste, le développement d'un secteur privé de la sécurité sur lequel les acteurs publics peuvent s'appuyer est devenu une nécessité sur l'une et l'autre rive de la Manche.

Si d'aucuns pourraient légitimement considérer que les destinées française et britannique s'entremêlent désormais, force est pourtant de constater que le secteur de la sécurité privée reste structurellement plus fragile en France qu'il ne l'est outre-Manche (1). Cet écart originel peine à être comblé par notre pays, confronté à la concurrence des entreprises de sécurité privée britanniques sur son propre sol (2).

¹ Halevy Daniel, *Essai sur l'accélération de l'Histoire*, 1^{ère} éd., Editions du Fallois, Paris, 2001, 200 p.

Le rapport des Britanniques à la sécurité est inspiré par la philosophie contractualiste lockienne. A l'instar de Thomas Hobbes, John Locke assoit son raisonnement sur le postulat d'un état de nature où la garantie de l'ordre et du bonheur n'est pas assurée². Le passage à l'état de société est le produit d'un abandon individuel et librement consenti de certains droits. Dans le contrat d'association lockien, la soumission reste conditionnelle. L'abandon de droits individuels par le citoyen – à commencer par celui de punir ceux qui menacent sa vie – est conditionné à l'assurance de sa sécurité. La moindre défaillance de l'Etat en la matière dissout le pacte originel.

Héritiers de Locke, les Britanniques sont portés à concevoir la sécurité à la fois comme un droit individuel et un bien marchand. La mission de sécurisation des citoyens n'y est jamais transférée à l'Etat. Elle lui est tout au plus déléguée. Et, si l'Etat venait à faillir dans son rôle de délégataire, les citoyens lui substitueraient naturellement le secteur privé. Ce rapport à la sécurité explique le regard très favorable que portent les Britanniques sur les activités privées de sécurité qui bénéficient d'une forme de privilège du préalable. A titre d'exemple, avant de pouvoir prétendre à de nouveaux crédits publics, les ministères régaliens doivent apporter la preuve qu'aucun projet de *Private Finance Initiative* – équivalent du partenariat public-privé français – ne saurait se substituer avantageusement au financement public. Ce primat du secteur privé heurte l'étatisme français. Il repose sur une forme d'inversion de la charge de la preuve où l'État régalien s'abaisse à rendre compte. Pour un Britannique cependant, il garantit le respect du droit individuel à la sécurité de chaque citoyen.

Les activités de sécurité privée britanniques ont ainsi toujours bénéficié du soutien de leur Etat. Le secteur compte environ 12 000 entreprises qui ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé de plus de 12 milliards d'euros en 2015, soit une croissance de plus de 5% par rapport à 2014. Depuis 2010, la production du secteur a augmenté de 65% si bien que les activités privées de sécurité représentent 121 000 emplois (hors surveillance humaine) dont 76 000 emplois directs et 45 000 emplois indirects. Parallèlement, le nombre d'agents privés de sécurité en Grande-Bretagne est passé de 150 000 en 2004 à 364 000 en 2011.

En 2015, les exportations du secteur ont augmenté de 4% par rapport à 2014 pour un montant avoisinant les 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Les produits les plus exportés sont les systèmes de contrôle d'accès (320 millions d'euros) et les systèmes anti-intrusion (300 millions). A cet égard, les trois principales zones qui tirent la croissance mondiale en termes d'industries de sécurité sont celles où les entreprises britanniques réalisent leurs meilleures performances à l'export : Europe, Amérique du Nord et Moyen-Orient.

² Locke John, *Traité du gouvernement civil*, 2^{ème} éd. corrigée, Flammarion, Paris, 1999, 381 p.

Cette forte croissance du secteur britannique de la sécurité privée s'explique principalement par ce dynamisme à l'export, rendu possible par l'assise domestique dont bénéficient ces entreprises. G4S ne serait sans-doute pas devenue le leader national du secteur sans le soutien indéfectible de l'Etat britannique. Les contrats publics dont bénéficie le Groupe tels que la gestion de six prisons et de plus de cinq-cents cellules de garde à vue ou encore la mise en place une large base de données (*Policing solutions*) facilitant la mise en relation de plus de 17 000 anciens officiers de police retraités avec de potentiels employeurs privés, ont renforcé son assise domestique et contribué à sa croissance. Outre les contrats publics, les pouvoirs publics britanniques ont directement œuvré au renforcement de sa visibilité à travers des événements sportifs ou festifs de grande ampleur comme le tournoi de Wimbledon ou les principales compétitions hippiques. En avril 2012, un contrat de près de 300 millions d'euros a associé, pour une durée de quinze ans, la police du comté du Lincolnshire et G4S pour la fourniture de services dans 18 domaines dont la garde des personnes arrêtées et les enquêtes de voisinage. La même année, le gouvernement britannique a confié à G4S la sécurité des Jeux olympiques de Londres. G4S devait ainsi fournir 10 400 agents de sécurité et en former 23 000 pour un contrat de 340 millions d'euros ; elle n'en a finalement fourni que 7 500 en deçà des standards de formation requis. Qu'importe. Même si la sécurisation des Jeux olympiques de Londres par G4S est un échec, le Groupe compte aujourd'hui plus de 600 000 salariés dans le monde pour un chiffre d'affaires de plus de 8 milliards d'euros et n'a rien perdu de la confiance que lui accordent les pouvoirs publics britanniques. D'importantes opérations de croissance externe lui ont assuré un rayonnement international et le marché britannique ne pèse plus que 23% du chiffre d'affaires mondial (21% dans le reste de l'Europe, 20% en Amérique du Nord, 19% en Asie et au Moyen-Orient, 10% en Amérique latine, 7% en Afrique).

En parallèle, le gouvernement britannique a toujours encouragé l'externalisation en matière de sécurité et de défense par le recours à des formes de partenariats public-privé. Notable dès les années 1960, le recours à l'externalisation s'accélère à partir des années 1990 lorsque le Premier ministre John Major en fait un instrument de financement des équipements de sécurité et de défense. Le ministère de la défense britannique y a eu recours massivement jusqu'à consacrer environ 25% de son budget annuel aux différents contrats d'externalisation. Dans le secteur de la sécurité, le secteur des ESSD, constitué dès la fin des années 1960, a surtout bénéficié des conflits en Irak et en Afghanistan. Control Risks réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de près de 280 millions d'euros et compte près de 90 % des sociétés cotées européennes dans son portefeuille clients. Créée en 2004, Aegis defence services a quant à elle bénéficié de contrats colossaux au début du conflit irakien avant de se voir confier, en 2011, la protection de l'ambassade des Etats-Unis à Kaboul pour un montant de près de 500 millions de dollars.

En matière d'externalisation de services de sécurité, le groupe Babcock occupe une position stratégique. Devancé par Serco dans les domaines du transport, du contrôle de l'aviation, de la gestion des prisons et des écoles – le secteur justice et immigration pèse 634 millions d'euros soit 14 % du chiffre d'affaires de ce dernier –, Babcock Group a tout de même remporté en 2006 le contrat d'externalisation de la flotte de véhicules de la *Metropolitan police* de Londres. D'une durée de dix ans, ce contrat concerne 4 000 véhicules pour un montant de 300 millions d'euros. Il emploie 195 personnels à temps plein répartis dans quatre centres de maintenance légère et un centre de réparations lourdes. En octobre 2010, l'annonce de la réduction de 20% sur 4 ans du budget alloué à la police (3 milliards d'euros de diminution) dans le cadre de la revue de dépenses *Comprehensive Spending Review* (CSR), a conforté la position du Groupe devenu, à la faveur d'opérations de croissance externe, le leader européen du marché du *search&rescue* et de la maintenance d'actifs dédiés à la sécurité intérieure et civile (véhicules terrestres, hélicoptères et avions notamment).

Plus récemment, le rapport du *Centre for policy studies* intitulé « *Harnessing entrepreneurship to secure Britain's borders* » dresse le constat d'une gestion des frontières britanniques de plus en plus difficile dans un contexte où le trafic aérien à destination du Royaume-Uni doit doubler d'ici 2050. Or, en 2015, les gardes-frontières (*UK border Force* – UKBF) n'auraient pas contrôlé 90 000 vols, faute de moyens suffisants. Prenant acte de cette impasse budgétaire, les rapporteurs en appellent au recours au secteur privé, seul garant désormais de la continuité du service de transport aérien britannique.

Très dynamique, le secteur de la sécurité privée britannique est souvent cité en exemple y compris pour la qualité des relations qu'il entretient avec les forces de sécurité publique. Ce constat, exact à bien des égards, invite toutefois à quelques nuances. Bien qu'il fasse référence à la notion de cœur de métier, le *Home office* britannique n'a pas cherché à définir précisément ce concept. En mars 2012, l'appel d'offres conjoint des polices des West Midlands et du Surrey pour un partenariat avec le secteur privé (*Business partnering for police*), soutenu par le *Home Office*, pour un montant de 2 milliards d'euros sur sept ans, incluait des missions opérationnelles et des opérations de patrouilles. Sous la pression de l'opinion publique, l'appel d'offres a dû être retiré. Le *Home Office* britannique venait d'apprendre à ses dépens que toutes les missions ne sont pas externalisables, loin s'en faut.

En tout état de cause, les Britanniques se disent satisfaits du recours au secteur privé en matière de sécurité qui leur a notamment permis de financer sur deux décennies des projets que les finances publiques ne pouvaient supporter. Il est cependant regrettable que d'emblée, une dynamique a été entretenue en faveur de l'examen systématique des options d'externalisation, sans analyse comparative des possibilités d'améliorer le fonctionnement en régie. L'analyse toute britannique dite de « *best value for money* » ne met jamais en compétition différentes solutions de modernisation.

Ces limites ne semblent pas trop inquiéter les Britanniques qui voient dans le secteur de la sécurité privée à la fois un solide viatique pour compenser la baisse des moyens alloués aux missions de sécurité publique et un acteur indispensable au développement de leurs entreprises à l'international. C'est dire leur étonnement face aux réserves de la France en la matière, *a fortiori* lorsque, partiellement levées, elles leur ont permis d'y exporter leur propre modèle.

Il est vrai que la France, héritière de l'esprit de Valmy est aux antipodes de la philosophie contractualiste lockienne. La sécurité n'y est pas un droit individuel mais un droit collectif. Quant à déterminer si elle est ou non un bien marchand, la question ne s'y est jamais vraiment posée : la sécurité est une prérogative régaliennne de l'Etat et elle participe directement de sa prééminence sur les citoyens. Et, lorsqu'au début des années 2000 la marchandisation de la sécurité conduit les Britanniques à l'envoi massif de sociétés militaires privées en Afghanistan, la France leur adresse un message d'exemplarité en adoptant la loi du 14 avril 2003 réprimant l'activité de mercenaire. Il y avait là une anathémisation délibérée de ces entreprises associées à la figure repoussoir du mercenaire. Au même moment pourtant, le vieux paradigme valmeysien s'effrite et la France se rapprochera dans la douleur du modèle britannique tant décrié.

L'économie classique considère généralement que le rôle de l'État par rapport au marché est celui d'un supplétif, à l'exception notable des services dits « collectifs » – ceux dont la fourniture concerne l'ensemble de la collectivité dont les deux caractéristiques principales sont la non-rivalité et la non-exclusion –. Les seuls mécanismes de marché ne parvenant généralement pas à fournir de tels biens et services de façon optimale, l'État doit se substituer au marché : le secteur de la sécurité en est l'archétype³. En France, cette conception très classique du rôle de l'Etat régaliennne a coupé le secteur privé de la sécurité de tout soutien étatique pendant plus de deux siècles, freinant considérablement son développement.

La stratégie du ministère de la défense à l'égard des ESSD a d'abord été celle de l'extrême prudence. La loi du 14 avril 2003 relative à la répression mercenariat a contribué à jeter l'opprobre sur leur activité et à couper par anticipation tout lien contractuel ultérieur avec les pouvoirs publics français. Coupées du financement public permis par les contrats d'externalisation, les ESSD françaises ont connu un développement plus modeste que leurs homologues britanniques. La prise de conscience de l'utilité des ESSD pour le ministère de la défense est relativement tardive en France. Encore 2011, Bernard Cazeneuve et Louis Giscard d'Estaing écrivaient dans leur rapport sur les externalisations dans le domaine de la défense recommander « la plus grande prudence à l'égard des sociétés militaires privées, tant en ce qui concerne la délivrance d'agrément que dans les choix des missions qui leur sont confiées »⁴. À la différence des ESSD britanniques, les ESSD françaises n'ont pas pu s'appuyer sur de gros contrats publics passés par les ministères de la défense et de l'intérieur pour atteindre une taille critique. La défiance des ministères français à leur égard a empêché toute contractualisation avec elles ce qui a ralenti leur développement économique comparativement à leurs concurrentes étrangères notamment britanniques.

³ Samuelson Paul, « The pure theorie of public expenditure », *The review of economics and statistics*, volume 36, 1954, pp. 387-389.

⁴ Cazeneuve Bernard, Giscard d'Estaing Louis, Mission d'évaluation et de contrôle sur les externalisations dans le domaine de la défense, Assemblée nationale, 5 juillet 2011.

La première ESSD française en termes de chiffre d'affaires est le Groupe Risk&Co. Porté par le fond d'investissement Latour Capital qui lui permet de réaliser de belles opérations de croissance externe, elle pourrait demain, prétendre rivaliser avec ses concurrents britanniques⁵. D'autres acteurs français sont positionnés sur ce même segment de marché tels que Geos, Amarante International, Erys Group, EPEE et sa filiale ESEI, entre autres.

Le marché français de la sécurité privé est quant à lui caractérisé par sa forte atomisation en une pléthore de sociétés qui peinent à survivre sur un marché qu'aucune d'entre elles ne parvient à réellement dominer. La compétitivité est exacerbée et, à défaut de pouvoir atteindre des standards de qualité minimaux, les acteurs se livrent à une impitoyable guerre tarifaire. Un tel cercle vicieux ne laisse aucun espace aux acteurs qui souhaiteraient mettre en œuvre des politiques plus qualitatives. Le secteur de la surveillance humaine en est l'archétype : avec plus de 160 000 agents presque tous rémunérés à hauteur du SMIC horaire, le leader du secteur, le suédois Securitas, ne détient que 25% des parts de marché. Les parts restantes sont partagées par les 5 000 entreprises de surveillance humaine recensées – dont 3 000 entreprises individuelles – et dont près de 20% disparaissent chaque année.

En somme, les faiblesses structurelles dont souffre le secteur de la sécurité privée en France (cadre juridique inadapté, pression concurrentielle, faibles marges, etc.) renvoient toutes au déficit de reconnaissance étatique.

En 2012, la doctrine des pouvoirs publics français évolue cependant. Le 1^{er} janvier 2012, la création d'une autorité de régulation dédiée, le CNAPS, est une première étape salubre. S'il est regrettable que son périmètre ne couvre pas l'ensemble des activités privées de sécurité (les activités de conseil et celles de certaines ESSD restent hors champ) et que son mandat ne lui permette pas de peser sur les orientations stratégiques d'un secteur bien trop fragile pour imaginer s'autoréguler, le CNAPS participe tout de même à la structuration d'un secteur jusque-là abandonné. Parallèlement, le 14 février 2012, les députés Christian Ménard et Jean-Claude Viollet reconnaissent pour la première fois dans un rapport parlementaire que, pour la personne publique, « disposer d'un réseau solide d'ESSD est un atout »⁶. Les rapporteurs admettent que les forces publiques ne peuvent plus assurer l'ensemble des missions de sécurisation des citoyens notamment à l'international et qu'il leur faut pouvoir compter sur des opérateurs privés de qualité. Leur stratégie à l'égard de la contractualisation avec les ESSD évolue. Elle consiste désormais en un renforcement du cadre juridique qui leur est applicable, en une ouverture progressive des activités de protection contre les actes de piraterie maritime, ainsi qu'en un usage modéré des contrats publics pour aider à leur structuration économique. La loi n° 2014-742 du 1^{er} juillet 2014 relative aux activités privées de protection des navires, en autorisant le recours aux ESSD par les armateurs français, s'est inscrite dans la continuité.

⁵ A titre de comparaison, la société de services de sécurité et de défense britannique Control Risks a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires avoisinant les 280 millions d'euros.

⁶ Ménard Christian, Viollet Jean-Claude, Rapport d'information sur les sociétés militaires privées, Assemblée nationale, 14 février 2012.

Bien que louables, de telles avancées sont insuffisantes au regard des enjeux auxquels la France est confrontée. Les attentats de 2015 et 2016 ont porté le niveau d'engagement des forces de sécurité intérieure à son plus haut niveau apportant la preuve, s'il en était besoin, que face à l'ampleur des sites à sécuriser, la réponse ne peut tenir en la mobilisation des seules forces publiques. Les agents de sécurité privé doivent jouer pleinement leur rôle notamment en sécurisant les établissements recevant du public. Le retard pris en la matière complique cette association public-privé pour le moins inédite en France. Le législateur ne s'est saisi des questions relatives à l'exposition au risque terroriste des agents de surveillance humaine, à leur armement ou encore à leur formation que trop récemment. Les articles 6 et 6 bis A du projet de loi relatif à la sécurité publique qui concernent l'armement des agents privés de sécurité sont ainsi débattus en hâte sans que les questions afférentes à la structuration économique du secteur ne soient posées. Mal anticipées, ces dispositions législatives exposeront la profession à des revendications catégorielles, à des difficultés techniques et à des tensions économiques qui compliqueront d'autant le développement du secteur à moyen terme.

En parallèle, la capacité des forces armées à couvrir l'ensemble de ses missions sans recourir à l'appui de sociétés privées est elle-aussi, compromise. Le recours à l'externalisation par la mobilisation d'ESSD, momentanément arrêté en 2012, est une option considérée avec de plus en plus d'intérêt par le ministère de la défense. Déjà en 2014, le rapport commandé par le ministre de la défense Jean-Yves Le Drian à l'inspecteur général des armées Thierry Caspar Fille Lambie étudiait les modalités d'association des ESSD aux missions menées par les forces. Les domaines du soutien à la formation, du maintien en condition opérationnelle des équipements, du transport tactique ou encore de la surveillance offrent à cet égard des opportunités dont le ministère de la défense entend bien se saisir. L'absence d'acteurs de taille critique sur le marché français à défaut d'avoir encouragé leur émergence quinze à vingt ans auparavant, est là-encore, un obstacle qu'il lui faudra surmonter.

Ces fragilités multiples et insuffisamment comblées à ce jour ont permis aux Britanniques de s'implanter sur le marché français de la sécurité privée. Control Risks accompagne 90% des entreprises du CAC40 pour des prestations de veille et/ou de sûreté à l'international. En matière d'externalisation de service de défense, Babcock Group est entré sur le marché français après avoir acheté INAER Helicopter France. Leader du secours hélicoptère en France, le Groupe a récemment remporté un appel d'offres pour l'entretien de la flotte des élèves pilotes de la base aérienne de Cognac face à Airbus Group. Enfin, le marché français de la surveillance humaine doit compter avec G4S challenger du géant... suédois Securitas. En somme, qu'il s'agisse d'ESSD, d'externalisation ou d'activités de surveillance humaine, les entreprises françaises peinent à se hisser en tête du classement, y compris sur leur propre sol.

Face à la menace, le niveau d'engagement des forces de sécurité intérieure est, à l'instar de celui des militaires en opérations extérieures, au maximum de ses capacités. Ce constat ne doit inspirer aucun défaitisme. Bien au contraire, il appelle à la mobilisation de l'ensemble des forces vives, publiques comme privées. La coproduction public-privé de sécurité est un horizon vers lequel 2017 porte l'ensemble des acteurs de la sécurité. Qu'il s'agisse des ministères, des collectivités territoriales, des opérateurs publics, des bailleurs sociaux, des centres commerciaux, des chaînes d'hôtel, tous traiteront désormais avec la septième force de sécurité intérieure qu'incarnent, après les policiers, les gendarmes, les sapeurs-pompiers, les surveillants pénitentiaires, les douaniers et les policiers municipaux, les entreprises de sécurité privée.

Le destin du marché français de la sécurité privée s'est entremêlé à celui des Britanniques. Il n'est cependant plus tant question de chiasme et d'entrelacement que de rattrapage. L'anathémisation de la sécurité privée fait que la France accuse un retard préjudiciable tant à sa sécurité qu'au développement de ses entreprises à l'international. Sans verser dans un extrême inverse qui consisterait, à l'instar des Britanniques, à recourir au secteur privé sans définir préalablement les missions de sécurité intérieure qui doivent impérativement demeurer dans le giron de l'Etat, la France doit néanmoins réhabiliter le secteur de la sécurité privé et accompagner son développement. Le secteur privé ne doit appeler ni mépris, ni admiration béate. Il doit simplement être ramené à sa juste place : celle d'une force qui concourt « à la sécurité générale de la nation ».

Bibliographie :

Blot Yvan, Diederichs Olivier, Garcin Pierre, Han Dominique, Martini Hélène, *Rapport sur le contrôle des entreprises de sécurité privée*, Ministère de l'intérieur, de l'outre-mer et des collectivités territoriales, 2010.

Cazeneuve Bernard, Giscard d'Estaing Louis, *Mission d'évaluation et de contrôle sur les externalisations dans le domaine de la défense*, Assemblée nationale, 5 juillet 2011.

de Maillard Jacques, « Les dynamiques récentes de la police et de la sécurité privée en Grande-Bretagne », *Sécurité et stratégie*, 2013, volume 13, pp. 19-25.

Farde Guillaume, *Externaliser la sécurité et la défense en France*, Hermann, Paris, 2016, 363 p.

Giscard d'Estaing Louis, *Rapport d'information sur les coûts et les bénéfices attendus de l'externalisation au sein du ministère de la défense*, Assemblée nationale, 2 février 2011.

Halevy Daniel, *Essai sur l'accélération de l'Histoire*, 1^{ère} éd., Editions du Fallois, Paris, 2001, 200 p.

Locke John, *Traité du gouvernement civil*, 2^{ème} éd. corrigée, Flammarion, Paris, 1999, 381 p.

Marty Frédéric., « Bilan et perspectives des contrats de PFI britanniques : 1992-2012 », *Cahier de recherche de la chaire Ivanhoé Cambridge d'immobilier*, 2013, 39 p.

Ménard Christian, Viollet Jean-Claude, *Rapport d'information sur les sociétés militaires privées*, Assemblée nationale, 14 février 2012.

Samuelson Paul, « The pure theorie of public expenditure », *The review of economics and statistics*, volume 36, 1954, pp. 387-389.

White Adam, « The politics of police 'privatization': A multiple streams approach » *Criminology & Criminal Justice*, volume 15, 2015, pp. 283-299.