

Entretien avec Andrew Bearpark*

Andrew Bearpark est le directeur général de l'association britannique des entreprises de sécurité privées (British Association of Private Security Companies / BAPSC), groupement professionnel indépendant qui représente les principales firmes actives dans le domaine spécialisé de la sécurité privée et de la gestion des risques au Royaume-Uni. Le but de l'association est d'assigner un niveau d'exigences plus élevé, tant à ses membres qu'à l'ensemble de cette industrie émergente, tout en assurant le respect des règles et des principes du droit international humanitaire et des normes des droits de l'homme. Avant de prendre sa fonction actuelle, M. Bearpark a été directeur des opérations et des infrastructures auprès de l'Autorité provisoire de la coalition (CPA) en Irak. De 1998 à 2003, il a été Représentant spécial adjoint du Secrétaire général, en charge du IV^e Pilier (confié à l'Union européenne) dans le cadre de la Mission de l'ONU au Kosovo (MINUK) ; il avait été auparavant Haut Représentant adjoint, basé à Sarajevo, et responsable du Groupe inter-agences pour la reconstruction et le retour, un groupement d'organisations internationales visant à faciliter le retour des minorités ethniques en Bosnie-Herzégovine. Avant d'occuper ces différents postes en Bosnie et au Kosovo, M. Bearpark a été titulaire de plusieurs hautes fonctions au Royaume-Uni. Il a notamment dirigé les départements de l'information et de l'aide d'urgence au sein de l'Agence britannique d'aide au développement (ODA) et fut Secrétaire privé du Premier ministre, Margaret Thatcher.

Voyez-vous se dessiner une tendance vers un recours accru aux entreprises privées en période de conflit armé ?

Ce phénomène a véritablement pris de l'ampleur avec les campagnes d'Irak et d'Afghanistan. Les conditions étaient si mauvaises sur le plan de la sécurité que les firmes privées avaient vraiment un rôle à jouer pour aider les organisations humanitaires (et les forces armées) à accomplir des tâches qui n'auraient pu être menées à bien sans appui extérieur.

En Somalie, comme dans d'autres régions et pays d'Afrique, beaucoup d'entreprises de ce secteur opèrent depuis des décennies dans des situations très précaires.

C'est vrai, les entreprises de sécurité sont sur place depuis dix, vingt ou trente ans, mais la croissance n'a vraiment débuté qu'à la fin des années 1990. Jusqu'alors, l'aide internationale - quelle que soit la définition que l'on en donne - était perçue comme un domaine d'activité neutre, dans lequel les entreprises militaires ne voulaient pas s'immiscer. Tout au long des guerres des Balkans, la tradition a voulu que les travailleurs humanitaires constituent un groupe de personnes spécifiquement protégées. Quelques uns d'entre eux ont été blessés ou tués par des mines terrestres, mais les combattants les ont rarement pris délibérément pour cible. À la fin des années 1990 et au début des années 2000, la situation a radicalement changé. Les agents des organisations humanitaires n'ont plus été perçus comme étant neutres, mais au contraire, ils ont plutôt été vus comme constituant « de plein droit » des cibles

* Andrew Bearpark a été interviewé à Londres, le 17 octobre 2006, par Toni Pfanner (rédacteur en chef de la Revue internationale de la Croix-Rouge).

La version anglaise de l'interview a été publiée dans : *International Review of the Red Cross*, Vol. 88, No. 863, Septembre 2006, pp. 449-457.

légitimes. C'est alors qu'est apparu le besoin de protection. L'Irak illustre le mieux ce phénomène : alors même qu'elles s'efforcent uniquement de venir en aide au peuple irakien et n'ont pas d'autres intentions, d'aucune sorte, les organisations humanitaires sont devenues des cibles spécifiques. En 2003-2004, le dramatique attentat contre le quartier général de l'ONU, à Bagdad, n'a précédé que de quelques semaines l'attaque du bureau du CICR ainsi que l'enlèvement et le meurtre de plusieurs travailleurs humanitaires. La mort tragique de Margaret Hassan, de CARE, a notamment frappé tous les esprits. L'atmosphère s'est alors totalement modifiée. Soudain, les travailleurs humanitaires n'ont plus été perçus comme des intervenants neutres et bienfaisants, mais comme des parties prenantes de l'environnement de guerre. C'est à ce moment-là que les besoins en matière de sécurité sont apparus.

Malgré cet environnement hostile, de plus en plus d'organisations humanitaires entreprennent des activités dans des situations de conflit.

Ce que l'on observe, c'est un changement dans la dynamique politique. Si l'on remonte jusqu'à la guerre froide et aux années 1980, le CICR était la seule organisation internationale humanitaire présente sur le champ de bataille. Les autres organisations attendaient que les hostilités soient terminées pour se rendre sur le terrain. Or, depuis la fin de la guerre froide, les gouvernements occidentaux demandent aux organisations humanitaires d'être sur place, même en période de conflit. Une protection contre les attaques est donc vraiment requise.

Vous avez participé avec la Coalition à la reconstruction de l'Irak.

De fait, c'était la première fois que des entreprises de sécurité privées étaient employées en si grand nombre et sur une telle échelle. Le plus vaste programme de reconstruction que le monde n'ait jamais connu est en cours en Irak. Financé par les contribuables états-unis (18,6 milliards de dollars), il est protégé par des entreprises de sécurité privées. Ailleurs dans le monde, des projets d'assistance bénéficient sans doute de la protection d'une entreprise de sécurité privée, mais jamais aucune opération n'avait atteint une telle ampleur.

Quels sont habituellement les principaux domaines d'activité des entreprises de sécurité ou des entreprises militaires privées ?

Les acteurs privés armés déploient une gamme plus large d'activités. Cela va de la protection des bâtiments et des installations à l'apport d'un soutien à l'aide humanitaire et à la construction, ou reconstruction, de l'État, en passant par des activités purement militaires qui, dans le passé, constituaient la prérogative exclusive des États. En dehors des domaines traditionnels que constituent la sécurité et la gestion des risques pour d'autres entreprises privées, il existe trois principales catégories d'opérations. Les services de « sécurité protective » (allant de la protection rapprochée et de la protection des biens par des professionnels à la sécurité des convois, en passant par la planification des opérations d'évacuation, la recherche et la récupération des biens, la négociation lors de prises d'otages et la vérification des antécédents avant l'embauche) constituent la première catégorie. Deuxièmement, les entreprises de sécurité privées apportent un appui croissant aux efforts de reconstruction après un conflit. Elles prodiguent des conseils et fournissent des services visant à assurer la protection des personnes et des sites. Ce faisant, elles s'efforcent de se créer des opportunités d'affaires en entrant dans de nouveaux secteurs tels que la construction de l'État, l'appui logistique et même la prestation de services dans les domaines de l'aide humanitaire et des secours en cas de catastrophe (ce qui inclut la logistique, les télécommunications et la fourniture d'énergie). Troisièmement, ces entreprises déploient des activités qui, dans le passé, étaient dévolues aux forces armées nationales : cela peut aller de l'instruction militaire à la fourniture de services de sécurité personnelle pour les hauts fonctionnaires et la protection des sites et des convois.

Les États-Unis sont aux avant-postes en ce qui concerne l'externalisation des activités lors d'un conflit armé.

Les militaires américains externalisent de vastes activités, en les confiant à des entreprises telles que la société de génie civil et de construction KBR (anciennement *Kellogg, Brown and Root*). Pour ne citer que cet exemple, KBR fournit des logements pour les soldats ainsi que divers services de soutien en Irak et en Afghanistan. C'est la direction que prennent maintenant les militaires d'Europe occidentale (sans encore, cependant, être allés aussi loin). Par exemple, l'armée britannique sous-traite et privatise des activités telles que le gardiennage statique de ses bases, mais elle s'en tient plus ou moins là pour le moment. Une différence fondamentale existe en fait. Elle touche tant l'ampleur du phénomène que le degré d'utilisation et de développement des entreprises de sécurité privées. Aux États-Unis, des pans entiers de l'effort de guerre sont sous-traités au secteur privé. Certes, aujourd'hui, les militaires opèrent très différemment selon qu'ils sont américains ou européens. Cette différenciation va s'estomper au fil du temps et, à mon avis, dans une dizaine d'années, le modèle britannique ressemblera bien davantage au modèle américain.

L'exécution des tâches de sécurité non par les forces armées des États mais par des entreprises privées spécialisées dans ce domaine crée-t-elle des avantages compétitifs ?

Les entreprises de sécurité privées offrent un certain nombre d'avantages compétitifs – en termes d'efficacité, notamment. Les armées permanentes induisent des coûts importants qui ne peuvent être évités ; par contre, comme elles n'embauchent que pour une opération spécifique, les entreprises de sécurité privées n'ont pas à rémunérer les employés qui ne sont pas en activité. Le coût global diminue d'autant.

Votre association établit une distinction entre les activités militaires et les activités confiées aux entreprises militaires privées.

Au Royaume-Uni, nous ne parlons pas d'entreprises militaires privées, mais plutôt d'entreprises de sécurité privées, expression qui reflète mieux la vaste gamme de services offerts par ces firmes. C'est aussi manifestement parce que l'expression « entreprises militaires privées » pourrait donner à croire que ces firmes fournissent également des services sur les lignes de front en période de conflit.

Traditionnellement, un cuisinier militaire était un membre des forces armées et, juridiquement parlant, un combattant. En temps de guerre, il constituait une cible licite. Maintenant, la préparation des repas est sous-traitée, confiée au secteur privé. Cela ne vient-il pas compliquer la notion de « participation directe aux hostilités » et éventuellement mettre en péril la protection des civils ?

Le phénomène auquel nous assistons est en fait celui de l'externalisation croissante de ce que l'on nomme les « activités de soutien au combat ». Employer des cuisiniers apparaît moins coûteux et plus efficace pour le secteur privé que pour l'armée. Les cuisiniers deviendront donc une partie privatisée des forces armées du pays. En ce sens, une telle démarche ne diffère pas de l'externalisation et de la privatisation des activités de l'État, comme cela se passe de plus en plus souvent dans de nombreux pays européens. Sur le plan juridique, cependant, la question se complique. Qui, en fin de compte, peut être qualifié de combattant ? Qui, au contraire, est un non-combattant, et qui bénéficie de quelle protection en vertu des Conventions de Genève ? C'est là un domaine difficile, dans lequel même les juristes les plus avertis ne sont pas encore réellement parvenus à un consensus. Les Conventions de Genève ont en effet été rédigées pour des affrontements armés traditionnels. C'était l'époque des conflagrations mondiales, l'époque des grandes armées permanentes. Cela dit, les principes

consacrés par les Conventions sont aussi applicables aujourd'hui qu'ils ne l'ont jamais été. Il n'y a vraiment aucun problème en ce qui concerne les principes ; par contre, les règles juridiques détaillées deviennent toujours plus difficiles à appliquer dans ce monde de privatisation croissante.

La plupart des individus actifs dans ce secteur sont d'anciens combattants. Où vos membres les recrutent-ils habituellement ? Existe-t-il des techniques de recrutement spécifiques ?

Chaque entreprise possède sa propre façon d'agir, mais il existe quelques principes simples. Si, au Royaume-Uni, les entreprises recrutent plutôt d'anciens soldats et combattants britanniques, c'est parce qu'elles savent quelle formation ces personnes ont reçue. Le mot clé est ici « interopérabilité » : les employeurs savent que les personnes recrutées pourront travailler avec leurs collègues. Manifestement, en raison d'une longue tradition historique, les entreprises britanniques recruteront également des Gurkhas. Même formés au sein de l'armée indienne, les Gurkhas gardent de solides liens culturels avec les combattants britanniques, dont ils partagent certaines traditions.

Les membres de votre association n'entrent-ils pas en concurrence avec l'armée britannique ? Peut-être offrez-vous de meilleurs salaires que les forces armées ? Ne bénéficiez-vous pas de la formation coûteuse que les agents que vous recrutez ont reçue en tant que soldats d'élite ?

L'industrie de la sécurité privée a besoin de personnes expérimentées. Pour ce qui est du niveau de base, notre secteur n'est en aucune manière en compétition avec l'armée britannique. Par contre, l'élément de concurrence pourrait apparaître lorsqu'une personne qui appartient à l'armée britannique depuis plusieurs années se trouve en situation de choisir entre rester quelques années de plus dans l'armée ou aller travailler pour une entreprise de sécurité privée. L'augmentation considérable du volume d'activité en Irak a fait craindre l'apparition d'un problème majeur, l'armée britannique risquant de perdre des soldats plus rapidement qu'elle ne l'aurait fait en d'autres circonstances. Or, en fait, ces départs n'ont touché que quelques unités. Le taux de rotation des effectifs dans l'armée britannique est tel qu'un flux constant de personnes arrive sur le marché du travail. Certes, le problème pourrait se poser si les entreprises de sécurité privées connaissaient une expansion massive, mais ce n'est pas encore le cas.

Les membres de votre association recrutent des soldats de métier, mais d'autres entreprises agissent peut-être différemment et déploient des combattants moins bien formés et moins disciplinés.

Je ne pense pas que cela soit un problème pour les entreprises britanniques. Cela pourrait être le cas dans certains autres pays, qui auraient donc peut-être besoin d'adopter une législation en la matière. Comme je vous l'ai dit, le marché britannique n'a jusqu'ici connu aucun problème. Néanmoins, il pourrait exister dans d'autres pays un « excédent » de troupes indisciplinées souhaitant, elles aussi, être engagées par des entreprises commerciales en tant que forces offensives.

Les acteurs militaires privés sont redoutés (et souvent employés) par certains pays en développement. Le public confond souvent leurs activités avec celles des mercenaires.

Il règne une confusion énorme. Les gens semblent penser que, d'une certaine manière, il est immoral qu'une entreprise de sécurité privée réalise des bénéfices. Prenez le domaine de l'aide humanitaire, dans lequel j'ai moi-même travaillé. Les entreprises de transport qui acheminent la nourriture aux quatre coins du monde et les avions qui larguent des vivres en Somalie, au Soudan, ou n'importe où ailleurs, sont des entités commerciales. Ces navires

marchands, ces véhicules utilitaires, ces compagnies aériennes commerciales doivent faire un profit. Je ne vois vraiment pas pourquoi les gens s'étonnent à ce point qu'une entreprise de sécurité privée ait besoin de gagner de l'argent. Il en va ainsi pour toute entreprise commerciale. À cette réalité vient ensuite se greffer le concept de « mercenariat ». Or, ce n'est pas de cela qu'il s'agit. L'activité des mercenaires est un phénomène qui a existé dans le passé, et qui subsistera. Il importe de bien distinguer l'industrie de la sécurité privée de l'activité des mercenaires car nous savons tous ce que cela évoque – guerre du Biafra, coups d'État... Ce sont des actes vils. L'action des mercenaires est sans rapport avec notre secteur d'activité.

Des spécialistes militaires affirment également que les entreprises militaires privées mèneront toujours plus d'opérations spéciales et clandestines.

Pour le moment, cette question ne se pose pas à l'industrie privée britannique, qui est purement défensive. Ces entreprises s'occupent de sécurité privée et agissent en toute transparence. Cela n'exclut pas, cependant, que certains gouvernements, y compris dans les pays occidentaux, pourraient aujourd'hui préférer confier certaines activités à des entreprises militaires privées plutôt qu'à leurs forces armées. Si ces gouvernements demandent à des entreprises militaires privées d'assumer des tâches qu'ils ne veulent pas confier à leurs propres militaires ce peut être dans le but de pouvoir les garder secrètes, ou même les nier en bloc. Ce n'est pas le cas au Royaume-Uni, mais cela ne signifie pas que cela n'arrive pas, ou que cela ne pourrait pas arriver.

Toute entreprise vise l'autonomie financière et recherche de nouvelles opportunités. Les entreprises militaires privées risquent-elles de chercher à étendre leurs activités (domaine couvert et durée de l'engagement) ? Faut-il aller jusqu'à craindre une extension de la violence visant à assurer la bonne marche des affaires ?

C'est précisément le danger qu'un contrôle approprié de l'attribution et de l'exécution des contrats doit permettre d'écartier. Une entreprise de sécurité privée n'intervient que si elle est payée pour le faire. Il doit donc y avoir un client, soit un gouvernement soit un client légitimement reconnu – une entreprise d'ingénierie qui paie effectivement la facture. Le client a tout intérêt à veiller à ce que l'entreprise de sécurité privée n'étende pas la durée de son contrat dans le seul but de gagner davantage d'argent. Cela vaut pour tout type de contrat, partout dans le monde. L'important, c'est qu'un bon contrôle soit exercé sur les contrats.

Peut-on, pour autant, parler de la guerre comme d'un « business » ?

Il est certain que des opportunités d'affaires naissent de l'insécurité. C'est la raison pour laquelle, en tant qu'Association britannique des entreprises de sécurité privées, nous sommes si favorables à l'instauration d'une régulation internationale. Cela explique aussi que nous apportions notre appui aux différentes initiatives prises par le gouvernement suisse, le CICR et les Nations Unies. Le marché né de l'insécurité s'étend au monde entier ; il obéit à différents agendas, dans différents pays. Si nous pouvons nous sentir à l'aise au Royaume-Uni, c'est que nos méthodes d'autorégulation nous donnent l'assurance que tous les opérateurs se comporteront d'une certaine manière. Par contre, ce que nous faisons au Royaume-Uni n'a pas nécessairement d'incidence sur ce que font d'autres pays. En fin de compte, et dans l'idéal, seule une régulation internationale permettra de résoudre ce problème.

En Irak, des employés d'entreprises privées auraient procédé à des interrogatoires de détenus, ce qui est contraire au droit humanitaire et au droit des droits de l'homme. Quelles sont les activités que - pour des raisons de morale ou de droit - vous excluriez des opérations des entreprises de sécurité privées ?

Les activités que nous ne pourrions jamais accepter, en aucune manière, sont celles qui impliquent nécessairement des infractions au droit international humanitaire, au droit international des droits de l'homme, ou au droit international en général. En tant que membres de notre association, nous n'avons aucun droit d'interférer dans la politique interne d'un pays. Par exemple, il ne serait pas acceptable de dispenser à un groupe de forces spéciales une formation menant à un coup d'état militaire dans le pays. Toutes les activités doivent être licites dans le pays où elles se déroulent, indépendamment de la capacité de ce pays à véritablement assurer le respect de la loi. Dans un certain sens, il incombe aux entreprises de s'imposer à elles-mêmes des exigences plus sévères que le pays hôte ne pourrait le faire.

Les États détiennent le « monopole de la violence » dans la mesure où eux seuls sont autorisés à employer la force. Ce principe est-il menacé par les entreprises de sécurité privées ?

Les États voudront toujours exercer ce contrôle. Jamais ils ne voudront renoncer à leur monopole sur la violence. Certes, les États peuvent privatiser l'emploi de la force, mais en fin de compte, ce sont eux qui détiennent les contrats - ils devraient donc se doter de mécanismes de contrôle adéquats. Il n'y a pas lieu de chercher à savoir si un État utilise ses propres forces ou une entreprise privée : c'est toujours l'État qui emploie la force, c'est toujours l'État qui décide dans quelles circonstances la force peut être utilisée.

Des difficultés surgiraient si les entreprises privées pouvaient faire usage de la force sans bénéficier des autorisations et des orientations de l'État. En ce cas, des difficultés surgiraient inévitablement. Prenez les pays occidentaux : ils ont de solides fonctions gouvernementales et des mécanismes d'équilibre des pouvoirs qui, grâce à la démocratie et à leur système judiciaire, leur permettent de prévenir ce danger. À l'inverse, dans une société déchirée par la guerre, même si un gouvernement légitime est en place et souhaite exercer divers contrôles, il n'en a souvent pas la capacité. L'Irak offre un exemple classique : en théorie, les forces de la Coalition ont redonné le contrôle au peuple irakien le 30 juin 2004 ; or, l'État irakien est encore incapable d'exercer véritablement un tel degré de contrôle. Les entreprises de sécurité privées peuvent donc opérer d'une manière qui n'est pas nécessairement celle que souhaite le gouvernement irakien. Il n'y a aucun problème quand un gouvernement est suffisamment fort pour exercer ses fonctions. Par contre, des problèmes se posent quand, dans les sociétés déchirées par la guerre ou venant de sortir d'un conflit, le gouvernement n'est pas en mesure d'exercer ses propres fonctions légitimes comme il pourrait le souhaiter.

Les entreprises militaires privées pourraient-elles élaborer leurs propres règles et devenir presque aussi puissantes que les acteurs militaires traditionnels ?

Il y a, aux États-Unis, quelques entreprises militaires privées qui pourraient être prêtes à prendre cette direction. Les entreprises britanniques de sécurité privées veulent, quant à elles, rester dans le domaine défensif et pourront donc ne pas vouloir intervenir du tout dans certaines circonstances. Pour mener leurs activités avec succès, elles doivent opérer en partenariat avec les militaires britanniques : ces derniers assument les fonctions offensives, l'entreprise de sécurité privée les fonctions défensives. De fait, je ne décerne, chez les membres de notre association, aucune propension à se diriger vers le domaine offensif.

Il n'en demeure pas moins que ces acteurs peuvent se trouver pris au piège des combats. En Irak, par exemple, les entreprises de sécurité privées ont dû - paradoxalement - protéger les militaires.

Au départ, la différence entre opérations défensives et opérations offensives est absolument claire. Cependant, lorsque vous êtes attaqué, vous devez vous défendre, et il est vrai que,

parfois, vous devez devenir offensif pour pouvoir vous défendre. C'est la réalité pratique sur le terrain qui détermine l'activité qui s'engage. Les entreprises de sécurité privées britanniques, sans la moindre exception, souhaiteront toujours n'être impliquées que dans des opérations de caractère défensif. Si vous leur offrez le choix, elles préféreront toujours s'éloigner des combats, aider leurs clients à échapper aux difficultés, ne pas se trouver sur le terrain d'opérations militaires. Par contre, si elles sont attaquées, elles n'ont pas d'autre choix que de se défendre. C'est, par exemple, ce qui s'est passé en Irak, où une entreprise britannique de sécurité privée assurait la protection des militaires ukrainiens contre les attaques.

Les entreprises privées étendent-elles leurs capacités militaires à un point tel que celles-ci excèdent de loin ce qui était initialement prévu ? Est-ce seulement pour assurer leur propre protection qu'elles acquièrent un arsenal plus important ?

Tout militaire vous répondrait que l'attaque est souvent la meilleure forme de défense. Les entreprises de sécurité privées ne peuvent pas s'offrir ce luxe. Ce sont des forces défensives : donc, elles ne livrent pas une guerre et elles n'ont pas la capacité de le faire. Néanmoins, en fonction du degré de gravité de la menace, des armes plus lourdes et plus appropriées peuvent être requises à des fins défensives. Reportons-nous à ce qui s'est passé en Irak, où les entreprises de sécurité privées ont commencé par utiliser leurs armes de prédilection, principalement des pistolets et des fusils AK-47. Toutefois, la menace était, ou est encore, d'une telle gravité que beaucoup de ces entreprises ont dû commencer à recourir aux armes de calibre 50. Elles ont alors franchi une étape et amorcé un changement quant à la taille des armes qu'elles doivent utiliser. Cela dit, ces armes ne sont encore employées que dans un rôle purement défensif, et non pas dans un rôle offensif.

Quelques pays ont adopté une législation relative aux entreprises de sécurité et/ou aux entreprises militaires privées. D'autres ne l'ont pas fait. Actuellement, le Royaume-Uni ne dispose d'aucune législation spécifique ; par contre, la rédaction d'un rapport spécial (Green Paper) a commencé, a été interrompue avant d'être à nouveau en projet. De manière générale, les États ont-ils entrepris de se doter de réglementations spécifiques pour réguler l'activité des entreprises de sécurité privées ?

Une tendance s'est amorcée en ce sens. L'exemple le plus récent est celui de l'Afrique du Sud, où une loi vient d'être adoptée. Vous avez raison : le gouvernement britannique continue de se demander s'il doit ou non légiférer lui-même. Le problème, c'est que les pays qui, comme lui, seraient en mesure de légiférer adopteraient en fait une législation relative à des événements se déroulant à l'étranger. Sur le plan du droit, la question est très délicate. L'emploi de la force au Royaume-Uni est très contrôlé. Même nos policiers ne sont pas armés, la plupart du temps. En conséquence, un régime très strict régit le recours aux entreprises de sécurité privées au Royaume-Uni. Cependant, ces mêmes entreprises opèrent dans des pays du tiers monde. La question suivante se pose alors : jusqu'à quel point est-il facile, pour un pays donné, de réguler l'activité des entreprises qui opèrent principalement dans une juridiction étrangère ? Le caractère international de nos activités permet à chaque entreprise de se délocaliser à tout moment pour éviter que des contraintes entravent ses opérations, et de travailler avec le régime le plus favorable.

Votre association promeut une approche ayant de multiples facettes, incluant des mécanismes d'autorégulation.

Nous pensons qu'il n'existe pas de solution miracle. Aucune activité ne serait susceptible de fournir le degré de contrôle requis. Nous sommes favorables à toute une série de réglementations et législations, à mettre en place sur une base facultative, aux niveaux

national et international. Nous estimons que seule une combinaison de toutes ces « strates » permettra d'atteindre le résultat souhaité, à savoir : trouver l'équilibre entre la fourniture de services de sécurité et les inquiétudes légitimes des personnes que la prestation de ces services touche d'une manière ou d'une autre. L'autorégulation est importante car elle peut, à travers un code facultatif, modifier des comportements sur lesquels des mesures obligatoires auraient peu d'effet

Cela signifie-t-il qu'une réglementation obligatoire serait inadéquate ou difficile à mettre en place ?

Oui, en effet. Il est très difficile de prévoir qu'une entreprise basée dans un autre pays et opérant dans un pays tiers soit couverte par la législation britannique pour la simple raison que les directeurs de l'entreprise sont nés au Royaume-Uni, ou que les affaires sont dirigées à partir de ce pays. Peut-être, l'autorégulation aura-t-elle davantage d'efficacité du fait que les entreprises s'y soumettent volontairement ? Une autre question se pose : que faire des « cow-boys » (c'est le nom que je leur donne) ? Il y a une limite à ce que nous pouvons faire. Nous pouvons essentiellement les identifier et les stigmatiser, et annoncer clairement au monde ce qu'ils sont : des hors-la-loi.

Est-ce là le but de votre association ?

Oui, c'est précisément ce que nous tentons de faire. Il y aura toujours des gens prêts à enfreindre la loi. Aucune norme ne pourra jamais venir complètement à bout d'un tel comportement. Pourquoi ? C'est que, par définition, ces gens se moquent bien de toute règle. Ce sont des criminels qui opèrent en dehors des lois. Cela dit, une autorégulation « agressive » peut aider l'industrie à se fixer un niveau d'exigences plus élevé.

Quel type d'action proposez-vous ? Action préventive ou répressive ?

Nous préconisons l'une et l'autre de ces approches. Nous avons déjà fait le premier pas en introduisant la transparence dans ce secteur. Nous avons créé un point de contact. Les gens peuvent y venir, et dire qu'ils souhaitent dénoncer certains abus. Il s'agit tout d'abord de promouvoir la transparence et de mettre à la disposition des observateurs de l'industrie une instance auprès de laquelle ils peuvent se plaindre. Il s'agit ensuite de constituer nous-mêmes un organe d'évaluation, par le biais duquel nous surveillons en permanence notre industrie, y compris en réalisant des inspections sur place.

Cela sera-t-il accepté par les entreprises ?

Oui, les entreprises sont absolument enchantées de la proposition.

Est-ce parce qu'elles souhaitent promouvoir leur image ?

Par définition, les « mauvaises » entreprises ne souhaitent pas rejoindre notre association, et les « bonnes » entreprises souhaitant adhérer à notre association veulent améliorer leur image. Le problème qui se pose aujourd'hui tient simplement au financement : si les entreprises devaient financer elles-mêmes les mécanismes de contrôle (comme elles sont prêtes à le faire), personne ne leur ferait confiance. Les gens se demanderaient comment ce mécanisme de vérification pourrait être indépendant alors qu'il est financé par les entreprises elles-mêmes. Ils auraient l'impression que les dés sont pipés. Le problème, c'est de trouver des moyens de financement, en faisant appel aux gouvernements ou aux mécanismes internationaux, afin de ne pas dépendre des entreprises elles-mêmes.
