

TEST

Usagers-revendeurs, les oubliés de la réduction des risques

Mal connu et exclu de facto de la prévention et de la réduction des risques, l'usage-revente regroupe des pratiques très différentes. Une étude vient de lui être consacrée, accompagnée de la création d'un flyer test. Vincent Benso nous en présente ici les principaux enseignements.

Bien que le terme soit couramment employé, il est difficile de trouver une véritable définition de l'usage-revente. La loi n'en fait tout simplement pas mention et seuls les services de police l'utilisent dans leur fichier des interpellations, afin de désigner "des usagers qui se livrent à des activités de vente, souvent pour payer leur propre consommation"¹. En effet, la Loi de 1970 ayant posé comme principe de soigner les usagers et de réprimer les trafiquants, l'usager trafiquant apparaît comme un cas limite. Malgré les nombreuses circulaires venues préciser les dispositions qu'il convenait de prendre à leur rencontre, il semble que "la Cour de cassation laisse aux juges du fond un pouvoir souverain pour déterminer la qualification adaptée à la situation"², et que "finalement le traitement de l'usage revente a largement été laissé à l'appréciation locale"³.

Une notion mal conceptualisée

"Appréciation locale", c'est aussi ce qui vient en tête lorsque l'on s'intéresse à l'acceptation courante du terme, fréquemment utilisé dans les médias pour désigner des usagers trafiquants bénéficiant de circonstances atténuantes, comme par exemple un faible volume de quantités vendues ou un fort niveau de dépendance. Une analyse plus poussée laisse toutefois penser que d'autres critères peuvent aussi entrer en ligne de compte: appartenance ethnique, intégration

sociale, modalités de la revente... Où l'on voit que la qualification d'usager-revendeur reflète plus le système de valeurs de l'observateur qu'une réalité objective.

La conceptualisation de cette notion n'est pourtant pas difficile, il suffit de se référer à celle des deux termes qui la compose: est usager-revendeur tout individu à la fois usager et revendeur d'au moins un même produit. Certes, cela ouvre un éventail très large, et l'on opposera qu'un importateur de grosses quantités par ailleurs consommateur occasionnel n'a que peu de choses en commun avec un consommateur quotidien revendant à l'occasion quelques grammes à ses amis. Cependant, la nécessité d'effectuer un travail de typologisation des différentes pratiques que recouvre un concept n'en remet pas la pertinence en question. Gardons seulement à l'esprit que l'usage-revente ne peut s'étudier en tant que tel, qu'il faut cibler des catégories plus précises et rester ensuite vigilant quant à la généralisation des résultats obtenus. La catégorie à laquelle s'est intéressée la recherche⁴ sur laquelle s'appuie cet article est donc extrêmement spécifique: les usagers-revendeurs de cocaïne officiant en espace festif techno, en Île-de-France, avec deux critères d'inclusion supplémentaires: avoir connu des périodes de consommation quotidienne d'au moins un mois et avoir manipulé des volumes supérieurs à 25 g par semaine. Malgré une garantie d'anonymat, la quinzaine de personnes ayant accepté de se livrer au jeu de l'entretien enregistré étaient en réalité d'ex-usagers-revendeurs.

¹ Costes JM (dir), *Drogues et dépendances, données essentielles*. OFDT/La Découverte, 2005

² Cabalero F, Bisioux J, *Droit de la Drogue*, Dalloz, 2000

³ Barré MD, "Aux frontières de l'usage: les échanges, le commerce". *Études et données pénales* n°108, 2008

⁴ Menée sous la direction de M. Joubert, disponible dans une version synthétique auprès de Techno-

Une quinzaine d'usagers-revendeurs en activité ont aussi été interviewés, mais de façon informelle, et cinq autres entretiens ont été menés par Maxime Ruby (La Fratrie - Sidaparoles) auprès d'usagers-revendeurs incarcérés.

Deux façons de devenir usager-revendeur

À contrepied du cliché du dealer non consommateur, une part non négligeable des usagers-revendeurs interrogés sont entrés dans cette pratique par la revente. Fréquemment issus de milieux populaires, ces jeunes désargentés et largement opposés (en ce qui les concerne) à la consommation de "drogues dures" voient dans la possibilité d'aider un ami revendeur à écouler ses stocks un bon moyen de gagner un peu d'argent de poche. Les formes de revente ainsi développées s'appuient sur des liens personnels, les poussant à fréquenter leurs clients sur le long terme. Ces derniers étant fréquemment des consommateurs intégrés ne rencontrant que peu de problèmes liés à leur usage, les représentations des petits revendeurs évoluent et d'une sur-estimation des dangers liés à l'usage de drogue, certains passent à leur sous-estimation. Ils pourront alors commencer à consommer, initiés par leurs clients qui, ayant tout intérêt à conserver de bons rapports avec eux, leur ouvrent parfois les portes d'univers jusqu'alors inaccessibles : défonce, soirées, rencontres, c'est "le bluff de l'argent et de la cocaïne"⁵ qui commence...

L'autre porte d'entrée est plus connue, c'est celle où l'individu commence par consommer et ne revend qu'ensuite. On imagine alors des usagers très lourdement engagés dans la consommation, "contraints" de vendre pour pouvoir se payer leur dose. Pourtant, chez les témoins interrogés, le niveau de consommation ou de dépendance n'apparaît pas comme un facteur déterminant dans le passage de l'usage vers la revente. La recherche menée incite plutôt à relier l'entrée dans la revente à des facteurs d'ordre situationnels, au premier rang desquels l'accès à des produits de bonne qualité et peu chers, ainsi que la position dans le groupe de pairs. En effet, le premier acte de revente se fait fréquemment sans réaliser de bénéfices, sous l'impulsion d'amis en recherche de produit, pour leur *rendre service*. Il peut s'agir de *dépanner* avec une petite quantité prélevée sur la consommation personnelle, ou de *faire les courses*

⁵ Selleret JB, Usage et mise à disposition de matériel, Actes de la table ronde du 8 juin 2007: "pratiques et usages en détention", Cahiers thématiques de l'AFR: réduction des risques et prison

⁶ Nouzez E, Réseaux, capital social et profits dans le deal de cannabis, ENS Cachan, terrains et travaux, 2003/1, N°4. (dispo sur Cairn)

Plus on en vend, plus on a de raisons d'en vendre

Une fois cette première transaction effectuée, il est fort possible que les amis dépannés en redemandent. S'il accepte de recommencer, l'individu deviendra progressivement le revendeur attiré de ses amis qui chercheront d'autant moins d'autres *plans* qu'ils en auront déjà un. Cela les exposera d'ailleurs aussi aux demandes de leurs propres amis et certains d'entre eux pourront à leur tour entrer dans la revente. Si l'on se place dans une modélisation pyramidale du trafic, on voit que le revendeur initial ne monte pas réellement d'un échelon. Par contre, un nouvel échelon vient se placer sous sa position. Théoriquement son statut juridique change puisqu'il fournit désormais d'autres revendeurs.

Sans doute en raison du grand nombre de consommateurs de cocaïne intégrés socialement dont on peut supposer qu'ils sont peu enclins à fréquenter les "scènes ouvertes", ainsi qu'en raison de la répression qui force fréquemment les usagers à changer de *plan*, il semble qu'une fois officialisé revendeur, les clients potentiels ne manquent pas. À mille lieux du stéréotype du dealer prosélyte, ce sont donc les revendeurs qui refusent des clients. Toutefois, plusieurs mécanismes tendent à leur faire accepter d'augmenter les volumes manipulés. D'une part la réalisation d'un certain nombre d'actes de revente tend à leur faire relativiser les risques d'interpellation et d'arnaque, de l'autre, ils commencent à envisager les bénéfices qu'ils peuvent tirer de la situation : un statut social *a priori* valorisé dans les réseaux d'usagers, et évidemment des bénéfices matériels, en nature ou en espèces.

Des risques sociaux, physiques et... judiciaires

Financiers ou sociaux, ces bénéfices font que la période suivant l'entrée dans l'usage-revente est souvent vécue comme un moment agréable. Cependant, pour décrire cette *lune de miel*, beaucoup des ex usagers-revendeurs interrogés emploient des métaphores oniriques, en opposition au "retour à la réalité" que constitue la sortie. Cette impression d'avoir été "comme dans un rêve" est certainement liée à la forte augmentation des consommations qui accompagne cette période. En effet, avoir des produits chez soi facilite le passage à l'acte, d'autant qu'il est d'usage de consommer avec ses clients. De plus, le frein financier (très important pour la cocaïne) se délite puisque le coût des consommations est perçu comme un manque à gagner et non plus comme une réelle dépense. Les différentes formes de dépendance que peut alors développer l'individu agissent comme un nouveau facteur le poussant à continuer la revente, cette fois afin de financer sa consommation.



Qu'ils aient commencé par consommer ou par revendre, les usagers-revendeurs sont donc généralement de "gros" consommateurs. En tant que tels ils sont particulièrement touchés par les différents risques sanitaires liés à l'usage, auxquels s'ajoutent un certain nombre de risques spécifiques à leur pratique que l'on peut classer en trois grandes catégories :

Risques sociaux : Si le statut d'usager-revendeur offre une position de force dans les réseaux d'usagers, la revente demeure une conduite largement stigmatisée. Les revendeurs sont donc souvent rejetés par leurs anciens amis, parfois même par leur famille. Leur entourage peut tendre progressivement à se réduire à une cour de profiteurs qui ont tout intérêt à ce qu'ils persistent dans leur pratique. De plus, le revenu financier peut faire apparaître les activités professionnelles comme superflues. La consommation et la participation à de nombreuses soirées étant difficilement compatibles avec un emploi du temps normal, un certain nombre d'entre eux abandonnent progressivement leurs activités scolaires et/ou professionnelles. Pourtant, les revenus tirés du trafic sont sales et ne peuvent être épargnés ou utilisés pour

payer un loyer. Sous la "flambe" et derrière un téléphone qui sonne sans arrêt se cache donc souvent une insoupçonnable précarité matérielle et affective.

Risques de vols et de violence : Les revenus dégagés par une activité illicite sont d'autant plus sujets à convoitise qu'en cas de problème le recours légal est impossible. Ainsi les vols, rackets, cambriolages sont très fréquents. Il peut s'agir de clients insatisfaits, de spécialistes de ce type de racket, d'anciens associés ou de fournisseurs non payés. En effet, beaucoup de revendeurs achètent et vendent à crédit. Or tout le système des achats à crédit repose sur le possible recours à la violence.

Risques judiciaires : C'est le risque le plus évident. Universellement crainte par les usagers-revendeurs, la justice ne plaisante en effet pas avec ce délit, puni de cinq ans d'emprisonnement. Cette recherche n'a pas abordé la réalité des pratiques judiciaires (pour des raisons d'accès), mais il est fort probable que la loi sur la récidive et les peines planchers frappe très durement les usagers-revendeurs les plus dépendants (plus à même de recommencer) et les plus précarisés (plus faciles à interpellé). Difficile aussi de déterminer dans quelle pro-

Systeme de soin : le grand vide

Les usagers-revendeurs sortent souvent de leur pratique en se "posant" en couple. Pourtant, on peut tout de même dire qu'ils arrêtent seuls. En effet, si, comme on l'a vu, beaucoup entrent en contact avec des intervenants spécialisés, la plupart ont été déçus par les prestations reçues. Certes les chiffres sont limités et des biais peuvent exister, mais il demeure intéressant de constater que les spécificités de leurs pratiques n'ont pas été prises en compte, et même que leurs activités de revendeurs se sont vu évacuées des entretiens au profit du seul usage. À la décharge des soignants, il faut dire que la plupart du temps, les usagers-revendeurs viennent pour arrêter l'usage et qu'ils n'abordent pas spontanément la thématique de la revente, trop stigmatisée. Devant l'importance de cette dimension dans l'expérience vécue par l'individu, on peut tout de même regretter que les intervenants rencontrés ne l'aient pas non plus abordée, y compris face à des individus assumant des consommations de 10 g de cocaïne par semaine (2 000 euros/mois minimum) qui impliquent d'être revendeur pour 90 % des gens...

⁷ Voir notamment Murphy S et al., "Dripping into dealing: becoming a cocaine seller", *Qualitative Sociology*, 1990, 13, 4, et Joubert M, introduction de "Trafic de drogues et modes de vie", *Toxibase*, 4^e trimestre 1995

⁸ Techno+ : mail tplus@technoplus.org, tél. 06 03 82 97 19

On peut tout autant regretter que la prévention traditionnelle ou la réduction des risques (RdR) ne se soit jamais emparée de cette thématique.

En effet, en dépit des nombreux risques évoqués précédemment, qui apparaissent comme autant de leviers possibles pour des actions préventives, et alors même que des recherches en sociologie⁷ traitent du sujet depuis les années 1980, il semble bien qu'en France comme en Europe, aucune brochure, aucune formation, aucun outil n'aient jamais porté sur cette pratique. Plusieurs hypothèses peuvent être développées pour expliquer ce désert : un effet de disposition qui pousse les acteurs de la santé à envisager les revendeurs comme des vecteurs et non des cibles d'action, la volonté de garder une distinction forte entre les revendeurs et les usagers afin de protéger ces derniers, ou encore la proximité avec la figure stéréotypée du dealer qui exclut toute action non répressive.

Une brochure test

Afin de pallier le manque d'outils de prévention et pour tester ces différentes hypothèses, la recherche menée incluait une dimension action, qui prit la forme de l'édition d'une brochure spécifique à l'usage-revente. Porté par Techno+, ce projet a permis de montrer que la principale difficulté à surmonter était en fait d'ordre juridique. Aux dires des juristes consultés, la thématique est extrê-

portion l'obligation de soin est prononcée. Cependant, un grand nombre de témoins interrogés avaient déjà été en contact avec le système de santé.

Des “sorties” difficiles

Si, pour certains d'entre eux, ce contact faisait effectivement suite à une injonction thérapeutique, pour les autres il s'agissait d'une démarche personnelle. En effet, les différents risques évoqués plus haut finissent inévitablement par occasionner aux usagers-revendeurs des problèmes concrets. Au bout de quelques années, une certaine lassitude s'installe et un nouveau regard sur la pratique s'élabore : ils éprouvent l'envie d'arrêter, de renouer avec un mode de vie “normal”. C'est malheureusement là que les difficultés commencent car arrêter, cela signifie d'abord arrêter de consommer et donc réaliser quelles dépendances l'individu peut avoir développées, mais cela signifie aussi arrêter de vendre et donc se faire lâcher par un certain nombre d'“amis”, se priver d'une source de revenus, et pour ceux qui n'avaient pas d'activité professionnelle, réaliser que les possibilités de recon-

version dans le monde du travail sont limitées par des trous sur le CV ou un casier judiciaire et donc devoir accepter des emplois qui, par effet de contraste, apparaissent encore plus difficiles et mal payés qu'ils le sont vraiment... Cette période est si sombre que les rechutes sont fréquentes. Vécus comme des échecs, ces remariages ne donnent pas lieu à de nouvelles lunes de miel mais plutôt à des périodes propices aux comportements autodestructeurs (surconsommation, bagarres, TS...). Cela dit, au bout de quelques tentatives, la plupart semblent tant bien que mal parvenir à sortir de l'usage-revente, généralement “motivés” par le développement d'un nouveau projet de vie et surtout par une rencontre.

VINCENT BENSO / Techno+ et Trend

mement sensible et, étant donné leurs divergences d'opinion, il semble très difficile de déterminer ce qu'il est possible de dire et ce qui ne l'est pas. L'enjeu est d'autant plus important que la justice fonctionne par jurisprudence et qu'un procès perdu pourrait fermer définitivement la porte à ce type d'actions. Certes, le décret de 2004 entourant la RdR comporte une partie sur “l'expérimentation de nouveaux outils”, toutefois il y est seulement mentionné que “les équipes de RdR peuvent participer à l'évaluation de nouveaux outils”. Quid de leur élaboration ? Et comment évaluer un outil que l'on ne peut expérimenter ? Autant de questions qui bloquent des actions dont la pertinence sanitaire ne fait pourtant aucun doute. Au bout de deux ans et demi de réflexion autour de la rédaction de ce flyer et après que Jean-Marc Priez ait accepté d'en assumer la direction de publication, Techno+ a décidé de l'éditer. Il est donc désormais diffusé lors des interventions. Ayant maintenant besoin de l'évaluer, des retours sur ce nouvel outil seraient les bienvenus. Il est disponible gratuitement auprès de l'association Techno+ ⁸. - V.B.



Usage-revente : le long chemin

Le regard de William Lowenstein

Selon Mr Antonio Maria Costa, directeur de l'Office des Nations unies contre la drogue et le crime (Onudc), plus de 350 milliards de dollars provenant du trafic de drogue ont permis au système financier mondial de se maintenir à flots au plus fort de la crise financière de 2008 (*The Observer*, 5 janvier 2010).

Selon Vincent, rugbyman en 2^e division, la vente de produits dopants (testostérone, corticostéroïdes, HG et EPO) lui a permis de payer, en 2008, le loyer de sa maison à Colombes et la pension alimentaire pour l'éducation de ses deux enfants, et de jouer pratiquement tous les matches de la saison malgré ses blessures au genou et à l'épaule (consultation du 11 octobre 2009).

Selon Yolanda, péripatéticienne du nord parisien, la vente de crack à quelques clients "ciblés" lui a permis, en 2008, tout à la fois de fidéliser une partie de sa clientèle, de monter plus facilement les escaliers, d'avoir moins mal au poignet droit et ne plus dépenser un euro pour sa consommation personnelle même si celle-ci a doublé ce dernier semestre (consultation du 21 mars 2009).

Selon Karim, en 2008, la situation d'usager-revendeur de cocaïne n'a pas que des avantages. Malgré une fine sélection de sa clientèle au sein d'un groupe d'amis gays et un certain plaisir à partager leur vie nocturne, il s'est fait "planter" une commande de 50 grammes au dernier instant. Résultat des (non) courses : il a tout consommé et a fini lundi matin aux urgences cardiologiques d'Ambroise Paré (consultation du 2 décembre 2008).

Selon Jean-Michel, DJ dans une boîte de nuit du sud de la France, sa consommation d'héroïne (par voie nasale) a triplé depuis qu'il a accepté de "dépanner" quelques clients et célébrités locales avec qui il s'était pris d'amitié. Il réalise que s'il veut stopper sa consommation et ne plus craindre les risques judiciaires de ses "dépannages", il doit changer de travail, de train de vie, abandonner la nuit et perdre ses nouveaux amis.

Bref, s'en sortir tout seul ; oui vraiment tout seul ! Vertigineux... (consultation du 8 octobre 2009).

Selon Sixtine, 17 ans, ses parents s'inquiètent

vraiment pour rien ! Elle s'est faite arrêter avec 10 grammes de THC (qu'elle devait partager avec cinq ami(e)s du lycée) lors d'un contrôle routier. Cachés à l'intérieur de son casque. Les policiers l'ont emmenée en garde à vue et le lendemain, après un test urinaire attestant (heureusement ?) de sa propre consommation, une injonction thérapeutique a été décrétée (consultation du 22 avril 2010).

Première question : Parmi ces cas cliniques, quel est l'intrus ?

Seconde question : Peut-on espérer qu'un jour change l'image, la représentation des citoyens usagers-revendeurs ? Faut-il pour cela renvoyer aux travaux de P.A. Adler¹ qui suggéreraient que nous oublions trop souvent que la recherche d'un certain mode de vie peut impliquer la prise de drogues et non pas seulement accepter le dogme de causalité le plus commun : la prise de drogues produit le style de vie. Cela est fondamental à cerner pour M. Cusson² car certains usagers-revendeurs seraient moins dépendants aux substances qu'ils consomment – en particulier la cocaïne – qu'au style de vie qui leur est associé.

Comme l'écrit précisément Fabrice Perez (Techno+) dans un mail adressé à l'Haute autorité de santé, le 21 avril 2010, pour la validation des recommandations sur les usagers de cocaïne : *"Dans le triptyque drogue-individu-contexte, l'usage-revente peut, selon les cas, pratiquement définir à lui seul le contexte – sa prise en compte est alors primordiale. Les usagers-revendeurs font partie des personnes nécessitant un abord spécifique. Leur vulnérabilité quant à l'abus et à la dépendance ne peut se comprendre totalement qu'à la lumière de ce rapport au produit."*

Diantre ! Même en période de crise internationale, nous en sommes bien loin. En attendant de miraculeux progrès sur de tels sujets, une seule chose à faire : commander auprès de l'association Techno+ le flyer (gratuit !) publié sous la direction de Jean-Marc Priez afin que chacun, par des propositions et remarques, puisse apporter un peu de sa pierre précieuse à ce début d'édifice de réduction des risques pour les usagers revendeurs.

¹ Adler PA. *Wheeling and dealing: an ethnography of upperlevel drug dealing and smuggling communities*. 1985. Columbia University Press, New-York

² Cusson M. "Le trafic de drogue": *Criminologie actuelle*, 1998. PUF, Sociologies