

IREP

Institut de **R**echerche en **E**pidémiologie de la **P**harmacodépendance
Laboratoire Associé au CREDA de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales

45, rue des Saints-Pères
75270 PARIS CEDEX 06

Tél. : 33 (1) 46 07 10 29

Fax : 33 (1) 46 07 11 29

ETUDE SUR L'ECONOMIE SOUTERRAINE DE LA DROGUE: LE CAS DE PARIS

Décembre 1995

Etude réalisée pour le Conseil National des Villes et
coordonnée par la Maison des Sciences de l'Homme,
avec le soutien de la Fondation de France

EQUIPE DE RECHERCHE

François-Rodolphe INGOLD

Mohamed TOUSSIRT

Marianne GOLDFARB

SOMMAIRE

I. INTRODUCTION

II. HISTORIQUE

III. METHODOLOGIE

1. Mise en place de l'étude
2. Travail de terrain
3. l'axe Clichy-Nation

IV. LES ACTEURS

1. Les consommateurs
2. Les dealers
3. Mise en scène des acteurs

V. LE MARCHE

1. les activités de vente et de revente
2. Modalités de distribution selon les produits
3. Le « Vailletra » ou modalités de production de l'argent par les consommateurs
4. Relevé des prix habituels pratiqués
5. Les autres données de l'OCRTIS

VI. DISCUSSION

1. L'axe Clichy-Nation
2. Une gestion des consommations
3. Une gestion du marché
4. Trajectoires de « dealers »

VII. CONCLUSION

I. INTRODUCTION

Ce rapport de recherche s'intègre dans l'étude « Economie de la drogue » coordonnée par Michel SCHIRAY (CIRED) et s'inscrit dans la réflexion menée au sein de l'IREP depuis une dizaine d'années sur ce thème de l'économie.

L'approche économique tentera d'aborder l'ensemble des faits, gestes et situations capables de témoigner d'une certaine organisation du phénomène « toxicomanie ». La consommation des drogues s'agence selon un certain ordre, repérable à certains moments de la circulation des produits, de l'argent et des individus. Une grande énergie est développée par l'ensemble des acteurs concernés par la fabrication et la distribution des produits, d'une part, et l'obtention de l'argent destiné à l'achat des produits, d'autre part. Ces rencontres de l'argent et des produits ont au moins une caractéristique commune: elles font tourner cette machine que l'on nomme « toxicomanie ».

Ici, notre approche s'intéresse essentiellement au point de vue du consommateur et des petits distributeurs, ceci pour les principaux produits licites et illicites disponibles dans la rue à Paris: cannabis, héroïne, cocaïne et crack, L.S.D. et extasy, médicaments. L'étude s'est déroulée dans un secteur géographique vaste représenté par l'axe Clichy-Nation passant par les principaux sites d'activité se trouvant sur cet axe et dans les environs proches.

II. HISTORIQUE

La distribution des drogues dans les quartiers parisiens se faisait et continue à se faire dans les appartements, dans les lieux publics, dans les milieux de la prostitution et de plus en plus directement dans la rue.

Avant les années 60, la consommation des drogues à Paris était réservée à des cercles fermés. La distribution aux consommateurs passait par des réseaux qui fournissaient leurs clientèles de façon discrète, dans des réseaux privés, parfois dans certains lieux publics à Pigalle ou à Montmartre. Les activités de revente dans la rue étaient rares.

C'est à partir des années 60 que la consommation des drogues s'est développée dans sa forme moderne et qu'elle a été perçue comme telle. Elle a été dominée par le haschich et le L.S.D. dans un premier temps. Cette consommation était liée à tout un mouvement « contre-culturel », contestataire, de l'époque: les hippies, le retour vers la nature, la pop-musique. Ces produits hallucinogènes se trouvaient essentiellement au quartier latin et dans les environs proches (Montparnasse, les quais de la Seine). Les consommateurs d'héroïne étaient peu nombreux à la

fin des années 60. Ils se procuraient leur produit dans les sites de prostitution (rue Saint-Denis), au quartier latin (carrefour Bucy), à Guy-Moquet, à Montmartre et à Marseille pour ceux qui pouvaient faire le voyage de façon régulière.

Les années 70, surtout à partir de 1974, ont été marquées par l'explosion de la consommation d'héroïne, notamment sous sa forme « brown sugar ». Les quartiers concernés par la distribution des drogues au niveau de la rue se sont élargis, sous forme de scènes ouvertes. Principalement Belleville, puis L'Ilot Chalon, la rue de l'Ouest. D'autres quartiers ont aussi été concernés par la distribution de drogues: la Goutte d'or, Pigalle, la rue Saint-Denis...

Les années 80 ont été marquées par la « fermeture » de l'Ilot Chalon, la rénovation de la rue de l'Ouest et le déplacement qui s'en est suivi de l'activité de rue sur d'autres quartiers, la Goutte d'or en particulier. La cocaïne commence à être disponible au niveau de la rue à partir du début des années 80.

Les années 90 se caractérisent par l'arrivée du crack, la distribution plus intensive de la cocaïne au niveau de la rue ainsi que la banalisation des amphétamines et équivalents (extasy). C'est au début des années 90 que nous assistons à l'explosion du crack et tout spécialement en 1993 où s'installe la scène ouverte de la « Rotonde » à Stalingrad. De nouveaux lieux sont rapidement concernés par le deal: le Métro parisien (ligne 9), la Rotonde de Stalingrad, les squatts de deal et de consommation dans le dix-neuvième arrondissement en particulier. Dans le même temps, la vente des médicaments se renforce et se banalise (Rohypnol, Temgesic, Skennan, Moscontin).

III. METHODOLOGIE

1. Mise en place de l'étude

Les objectifs de cette première étape de l'étude de l'économie souterraine de la drogue visent essentiellement l'exploration des réseaux de distribution des drogues dans certains quartiers du XVIII^{ème} arrondissement de Paris. L'enquête a été élargie à d'autres sites dans le nord-est parisien. Cette étude a été réalisée en sept mois.

Le travail de terrain a commencé en Janvier 1995 et a pris fin en Juillet 1995. Pour la réalisation de ce travail, nous avons utilisé l'approche ethnographique, méthode de travail utilisée dans les différentes études menées par l'IREP. Ce travail consiste en une présence intense sur les sites où se déroulent les activités de consommation et de vente des

drogues. Il s'agit de rencontrer les personnes concernées par ces activités et d'observer ce qui se déroule sur le terrain.

La pré-enquête a duré deux mois. Les mois de Janvier et Février 1995 ont été consacrés aux repérages des lieux où se déroule l'activité de deal. Au cours de cette période, nous avons également fait un travail de contact avec des personnes-clefs, directement ou indirectement impliquées dans les activités liées à l'économie souterraine de la drogue. Ce travail d'accès au terrain nous a permis de passer à la phase du recueil des données.

L'enquête proprement dite et le recueil des données se sont déroulés sur quatre mois de Mars à Juin 1995. Cette étude devait initialement être menée uniquement dans les sites situés dans le XVIII^{ème} arrondissement de Paris (Goutte d'or, Pigalle). Cependant, les premiers repérages ont suggéré qu'il valait mieux travailler sur un axe traversant plusieurs arrondissements du nord-est parisien, axe correspondant aux mouvements de la population concernée. Il part de la place Clichy, traverse Pigalle, la Goutte d'or, Stalingrad, Belleville et République et finit à Nation. Tous les sites actifs avoisinant cet axe, dans la mesure du possible, ont été explorés. Un retour sur le terrain a été nécessaire pendant le mois de Juillet 1995 pour compléter certaines informations.

Au cours de cette première étape, nous avons rencontré une cinquantaine de consommateurs qui nous ont fourni des informations sur les quantités achetées, les prix payés, les lieux et les moments de deal, les revendeurs, les difficultés d'approvisionnement et diverses autres données relatives à l'économie souterraine de la drogue. Nous avons également rencontré une vingtaine de personnes impliquées à un niveau ou à un autre dans la distribution des produits. Ces personnes sont ou étaient des dealers, revendeurs ou rabatteurs. Nous avons ainsi pu recueillir d'importantes informations sur l'organisation de la distribution des drogues, sur la mobilité de cette activité, sur le recrutement des revendeurs et des rabatteurs et sur les ramifications de certains réseaux. Pour compléter nos informations, nous avons également rencontré des travailleurs sociaux dans certaines institutions parisiennes, plus particulièrement l'équipe de la Boutique (Association Charonne), mais aussi l'équipe de la Terrasse et de Médecins du Monde. Nous avons discuté avec ces professionnels de leur perception des divers produits disponibles sur Paris, de l'évolution de la consommation, des prix et de la qualité.

2. Travail de terrain

Notre équipe connaît la plupart des sites concernés par ces activités. Nous sommes également connus par un grand nombre d'usagers usagers-revendeurs, mais aussi par quelques dealers de rue.

A l'occasion de cette étude nous nous sommes donc organisés pour rassembler un maximum d'informations relatives à l'économie de la drogue. Nous nous sommes adressés à toutes les personnes susceptibles de nous fournir des informations. Certains sujets, impliqués dans ces activités illicites, ont refusé d'emblée toute discussion. D'autres ont accepté le principe d'un échange, mais n'ont pas donné suite. Ceux qui ont accepté de nous donner des informations l'ont fait dans la mesure où ils avaient totalement confiance en nous. Ils nous ont parfois livré des informations en nous demandant de ne pas les divulguer. Un long travail de préparation et de mise en confiance a été nécessaire.

La plupart des personnes qui nous ont informés ont été rencontrées sur le terrain. Certaines rencontres ont nécessité des intermédiaires. Des rendez vous ont été organisés dans des lieux situés à distance des activités de vente et de consommation. Il s'est agi d'entretiens et de conversations suivies de prise de notes sans enregistrement. Les sujets ont accepté de répondre à beaucoup de questions. Mais la majorité d'entre eux, pour des raisons compréhensibles, n'ont pas répondu à certaines questions jugées sensibles ou ne l'ont fait que de façon évasive. Il s'agit notamment de toutes les informations relatives aux fournisseurs actuels, aux quantités qu'ils détiennent en stock, à leurs planques. Pour de tels sujets et de façon générale, l'information livrée a presque toujours été une information passée, concernant parfois un passé relativement récent. En revanche, nos interlocuteurs ont toujours été silencieux au sujet des activités en cours ou des projets. Nous avons mené nos investigations grâce à nos réseaux de connaissance dans des lieux publics tels que les bars et les cafés ainsi que dans des appartements appartenant à des consommateurs ou dealers.

Le recueil des données s'est réalisé sur le terrain : 1) par l'observation directe sur les lieux où se déroule l'activité de consommation et de deal; 2) par les conversations avec différentes personnes clefs; 3) par des entretiens avec un certain nombre de personnes engagées dans la consommation et/ou le deal des drogues; 4) par des conversations de terrain, prise de notes et tenue d'un journal de recherche.

Par ailleurs, nous avons disposé également des données provenant de l'OCRTIS relatives aux interpellations pour trafic et usage des drogues et aux saisies. Nous pensions également avoir accès à certaines données de Justice (tribunaux), mais ceci n'a pas été possible malgré notre demande.

3. L'axe Clichy-Nation

Nous avons choisi de travailler sur l'axe allant de Clichy à Nation dans la mesure où les principaux sites actifs sont situés autour de cet axe. Ceci est d'ailleurs clairement indiqué par les statistiques policières qui montrent que les arrondissements où cette activité est la plus forte sont le 18^{ème}, le 19^{ème}, le 10^{ème} et le 20^{ème}, suivis par le 11^{ème}, le 17^{ème} et le 9^{ème}: au total, ces 7 arrondissements (qui correspondent à l'axe Clichy-Nation), totalisent 75% de toutes les interpellations à Paris (3614 sur 4976). (données OCRTIS 1994)

Nous n'avons donc pas voulu limiter nos investigations au seul quartier de la Goutte d'Or. En effet, nous savons que l'activité de vente et de consommation des drogues est très mobile: elle se déplace continuellement. Le choix de travailler sur cet axe nous a permis de suivre les activités illicites liées à la distribution des drogues tout au long de leurs itinéraires.

La stratégie des revendeurs de la rue, en effet, est de changer fréquemment les heures et les lieux de rendez vous. Les lieux de rendez-vous, de plus, ne coïncident pas toujours avec les lieux des transactions. Dans le quartier de la Goutte d'Or, les principaux lieux de rendez vous où revendeurs, consommateurs et rabatteurs passent pour informer et s'informer, se situent au croisement de la rue Myrha/rue des Poissonniers et au croisement rue Léon/rue Myrha. Les lieux où se passent les transactions (livraison de la marchandise et encaissement d'argent) ne sont jamais les mêmes. Pour exécuter ces opérations, les revendeurs préfèrent s'éloigner des lieux chauds. Ils changent souvent de quartier et se déplacent vers des endroits réputés plus calmes: Montmartre, certains endroits des 9^{ème} et 17^{ème} arrondissements.

L'activité de la police a souvent pour résultat le déplacement des lieux de vente et de consommation des drogues. Ceci a été tout à fait caractéristique avec le crack: notre travail a commencé juste après le « nettoyage » de Stalingrad. Au début de l'année 1995, l'activité de vente et de consommation du crack à Stalingrad, dans le 19^{ème} arrondissement, s'est déplacée vers le quartier de la Chapelle dans le 18^{ème} arrondissement. Cette activité est aujourd'hui dispersée sur plusieurs quartiers proches, jusque dans le 10^{ème} arrondissement: Stalingrad, la Chapelle, Rue Marcadet, les alentours de la gare de l'Est et de la gare du Nord.

Ces déplacements des usagers sont liés aux activités policières, elles-mêmes liées pour une part aux pressions de groupes de riverains constitués en Associations de défense des quartiers. Mais elles sont aussi liées à la pression de groupes dénommés «anti-tox» qui attaquent systématiquement usagers et revendeurs. Ce sont des jeunes, âgés de 14 à 20 ans principalement, mais aussi des adultes qui se mettent à « chasser » les toxicomanes. Plusieurs opérations violentes ont été menées contre les usagers, notamment dans les quartiers de Stalingrad et de la Goutte d'or.

Nous avons rencontré les membres d'un groupe « antitox » habitant le 19^{ème} arrondissement. Comparables à leurs victimes sur le plan sociologique (ils sont jeunes, sans emploi et d'origine populaire), ils disent vouloir nettoyer le quartier des dealers. Les consommateurs et les revendeurs de drogues se plaignent amèrement « des anti-tox ». Ils disent que ces derniers sont là pour les racketter. Un petit revendeur de crack, sérieusement blessé par « les anti-tox », raconte: « Ils étaient deux gamins. Ils ont commencé par me demander 50 F. J'ai dit que je n'avais pas d'argent. Alors, ils ont demandé ma montre. Ils ont commencé à être menaçants. Pour les dissuader, j'ai fait glisser le couteau que j'ai dans la manche de mon blouson. Quand ils ont vu le couteau, ils sont partis. Quelques minutes après, ils étaient une dizaine à me donner des coups partout ». Dans le quartier de la Goutte d'or, un dealer de crack a subi un passage à tabac en pleine rue. Il a été hospitalisé pendant plusieurs jours». Selon les informations que nous avons rassemblées à l'époque, il s'agirait, sous couvert d'«anti-tox», de dealers d'héroïne qui s'opposaient à la venue du crack sur leur territoire.

L'intérêt du travail sur cet axe réside dans le fait qu'il traverse des quartiers fort différenciés quant aux activités qui s'y déroulent, que ce soit par rapport aux produits, aux lieux de rencontre et de vente, ou aux lieux de production d'argent. Le quartier de la Goutte d'or est traditionnellement fréquenté par les héroïnomanes. L'activité liée à l'héroïne est actuellement cantonnée dans un espace délimité par le boulevard de la Chapelle, le Boulevard Barbès, la rue de Doudeville et la rue Stephenson. Les rues les plus actives sont: la rue Myrha, la rue des poissonniers, la rue Léon. Dans le haut de la Goutte d'Or, entre la rue de Doudeauville, la rue Marcadet et la rue Ordener, nous assistons à une implantation de plus en plus insistante du crack, essentiellement la nuit. Le quartier de Stalingrad la Chapelle a été longtemps (depuis 1989) le site principal de la distribution du crack, mais on y trouve régulièrement de l'héroïne. A la porte de la Chapelle, un groupe de travailleurs sexuels s'alimente en héroïne et en crack soit sur place, soit à Stalingrad. A Pigalle, existent de nombreux sites de distribution d'héroïne qui alimentent plus discrètement les consommateurs du quartier (travailleurs sexuels et hôtesse notamment) et nombre de revendeurs d'autres quartiers. Plus loin, sur cet axe, à la Nation, un autre groupe de travailleurs sexuels est soit livré sur place en héroïne et

en crack, soit se déplace vers Clichy pour s'approvisionner. Assez nombreux sont les usagers qui se déplacent d'un point à l'autre de cet axe, soit pour se procurer de l'argent, soit pour acheter des produits, en fonction des opportunités. Les frontières ne sont jamais nettes entre différents groupes et c'est ainsi, par exemple, qu'un toxicomane de la Goutte d'Or peut transiter par Stalingrad, ou qu'un autre de la République peut se déplacer vers Strasbourg-Saint-Denis puis vers la Gare du Nord. Au « démantèlement » du site de Stalingrad correspond la dispersion des dealers et celle des usagers. Un des effets de cette dispersion est le passage d'un groupe à un autre de nouvelles formes de consommation (de l'héroïne au crack et inversement). Les modalités de vente se modifient également et les usagers prennent l'habitude de circuler dans des rues situées à l'écart des anciens sites où ils sont ponctuellement rejoints par les revendeurs. Il en résulte un mouvement incessant des usagers, mouvement que les agents de prévention (qui distribuent préservatifs, seringues et eau de Javel) ont beaucoup de mal à suivre.

IV. LES ACTEURS

Au niveau de la distribution s'organisent divers flux de circulation des produits et de l'argent. Les dealers s'organisent pour: 1) trouver le ou les produits dans lesquels ils sont spécialisés; 2) transporter les marchandises, les stocker et parfois les transformer; 3) trouver des clients. Les consommateurs, de leur côté, s'organisent pour: 1) trouver les moyens qui serviront à financer leur consommation; 2) identifier le dealer qui détient le bon produit. Plusieurs autres acteurs interviennent dans les circuits de distribution. Il sont: rabatteurs, goûteurs, intermédiaires, passeurs ...

1. Les Consommateurs

Pour financer leur consommation (et parfois celle des personnes avec lesquelles ils la partagent), les usagers de drogues ont recours à plusieurs sources. Certains usagers se contentent de l'argent de leurs revenus réguliers: salaires, revenus fonciers, commerciaux et autres. Dans ce cas, les usagers de drogues essaient de gérer ces revenus et éviter les inévitables débordements, notamment quand il s'agit de revenus limités tels que les salaires. Il devient alors nécessaire de trouver un équilibre entre les dépenses réservées à la consommation des drogues et les autres dépenses, notamment celles liées au logement.

Pour d'autres usagers, les revenus se limitent aux aides sociales et à diverses pensions. Le R.M.I., par auto-dérision, est parfois rebaptisé « Revenu Minimum d'Injection ». L'argent provenant de ces sources est bien entendu insuffisant et ne permet que rarement le financement total des consommations. Dans ces cas, typiquement, les gros achats ont lieu le 7 de chaque mois. Certains, pourtant, s'organisent: un RMiste nous a raconté qu'il achetait tous les mois une bonbonne de 5 grammes d'héroïne pour la revendre sous la forme de 2 à 4 bonbonnes quotidiennes d'environ 1/^{10ème} de gramme pour 100 fr. Cette pratique lui permettait de financer sa consommation pendant une partie du mois.

Pour d'autres usagers, le financement des consommations provient totalement de l'argent issu de diverses activités illicites ou de la prostitution. Outre le travail sexuel, il s'agit des vols dans les magasins, des cambriolages, du rabattage ou de la revente. Certains se spécialisent dans certaines activités: vol à l'étalage, vol de certains objets (vélos, appareils photographiques...). Pour écouler les objets volés, ils s'adressent aux nombreux receleurs qui travaillent principalement avec les consommateurs de drogues. Faute de mieux, ils écoulent les objets volés dans des lieux connus comme le marché aux voleurs de Barbès. Enfin, ils proposent les objets volés au premier venu: habitants du quartier, commerçants, prostituées ...

Dans une étude européenne récente « Quartiers urbains et milieu de la drogue » à laquelle l'IREP a participé, 30% des toxicomanes interrogés dans le quartier de la Goutte d'or reconnaissent qu'ils financent leurs drogues par la vente d'objets volés. Ce pourcentage est inférieur à ce qui a été constaté à Amsterdam (40%) et à Londres (50%). L'étude ajoute « Si la « Goutte d'or » a la réputation d'un quartier à risques, le nombre des atteintes à la propriété des particuliers, telles que les agressions avec usage ou menace de violence, n'y est pas élevé. Les délits prédominants sont les vols à l'étalage et à la tire, dont le butin est souvent offert à nouveau à la vente dans le quartier ». La même étude, montre que la majeure partie de l'argent a été dépensée pour l'achat de l'héroïne (63%) et pour l'achat du crack (20%).

Cette description des diverses activités qui ont pour objectif la production de l'argent qui financera l'achat des produits ne doit pas faire oublier que la règle, chez les consommateurs de drogues qui vivent dans la rue, c'est d'abord de profiter des opportunités qui se présentent. Toutes sortes de pratiques se réalisent en fonction des opportunités: mendicité, diverses tromperies (arnaques), vols non programmés, prostitution occasionnelle, aides familiales ou sociale diverses. Et, en fait, nombreux sont ceux qui sont totalement démunis, en situation d'errance, sans aucune ressource. Ils vivent au jour le jour et se réveillent le matin en manque et sans argent. Une

longue journée les attend, où il leur faudra faire la même chose que la veille: trouver l'argent, le dealer, le matériel nécessaire à la consommation et un lieu pour consommer.

2. Les dealers

Les raisons qui poussent tel ou tel à s'engager dans le trafic sont nombreuses. Certains y arrivent par le biais de la consommation des drogues. D'autres, par le biais d'activités telles que le vol ou la prostitution. Nombreux, parmi les dealers de rue, sont immigrés clandestins, chômeurs, handicapés, jeunes en échec scolaire et/ou sans la moindre qualification susceptible de permettre d'autres activités.

Les consommateurs de drogues qui deviennent revendeurs disent le faire dans le but principal d'assurer leur consommation. On retrouve ce cas de figure chez les consommateurs-revendeurs de toutes les drogues: cannabis, extasy, héroïne, cocaïne et crack.. Certains, cependant, s'organisent pour faire de cette activité, une affaire lucrative. C'est alors leur statut de dealer qui prime sur celui de consommateur. Mais le mode de vie des dealers de rue s'apparente souvent à celui des usagers, à la différence près que les risques légaux sont plus menaçants. Ceci explique que certains arrivent à la consommation des drogues du fait même de leur activité de revente: le travail de rue les expose d'une façon telle qu'ils en arrivent à consommer pour calmer l'angoisse qu'ils ont d'être pris.

Les dealers de rue, dans leur majorité, sont recrutés parmi les immigrés clandestins et les exclus sociaux : chômeurs, jeunes en échec scolaire et handicapés. Ce sont des dealers qui prennent beaucoup de risques, qui gagnent peu d'argent, sont souvent interpellés et incarcérés. Ils sont rarement autonomes et dépendent, le plus souvent, d'un réseau de distributeurs. Certains d'entre-eux sont recrutés ponctuellement pour assurer l'approvisionnement d'un quartier ou d'un groupe de consommateurs. Ces revendeurs de rue se fournissent au jour le jour. D'autres revendeurs ne correspondent pas au portrait du dealer de rue qui se trouve engagé dans une activité relativement systématisée. Certains usagers, par exemple, se lancent dans un « coup de deal », c'est à dire qu'ils montent une opération ponctuelle et lucrative destinée à leur propre consommation autant qu'à un investissement particulier.

Les dealers de rue sont obligés de tenir compte du contexte et du mode de vie de leurs clients. Ils troquent les produits contre certains objets, notamment des objets peu encombrants et facilement revendables, les bijoux en or notamment. D'autres acceptent de faire crédit à leur clients, essentiellement s'il s'agit de personnes ayant un revenu régulier. Certains dealers acceptent de donner le produit contre une caution: objet, pièce d'identité. Un « bon » dealer doit donc en principe dépanner « faire tourner » un client régulier en panne d'argent, soit

en lui faisant crédit, soit en lui faisant un petit cadeau ponctuel.

Les rapports qu'entretiennent dealers et consommateurs sont soumis à des règles précises et ceci d'autant plus que ces rapports sont très violents. Les dealers doivent apprendre leur métier afin de se protéger des interpellations autant que des agressions de la part de leurs clients. L'un d'entre eux nous raconte ses premières prestations à Saint-Denis: « J'ai préparé les bonbonnes d'héroïne dans un squatt. Les premiers clients que j'ai rencontrés dans la rue, ils m'ont frappés et m'ont tout pris. Ils avaient vu que j'étais un novice dans le métier à ma façon de leur parler, de les aborder et de leur présenter le produit ».

Il n'empêche que les dealers peuvent avoir des attitudes bienveillantes ou de protection à l'égard des toxicomanes. Ils se préoccupent alors de la santé de leurs clients et parfois même de leur vie privée. Un couple d'ex-héroïnomanes nous a raconté qu'ils ont arrêté de prendre de l'héroïne avec le soutien de leur dealer. Lorsqu'ils ont rencontré celui-ci, ils n'avaient que des rapports de clients à dealer, c'est à dire des rapports d'argent. Ce dernier les livrait régulièrement chez eux. Avec le temps, ils sont devenu amis. Quand le couple a décidé de se désintoxiquer, le dealer les a encouragés à arrêter leur consommation d'héroïne et les a soutenus jusqu'à la fin de leur désintoxication.

Il existe de ce fait un certain code de conduite dans le milieu, code toujours remis en question. C'est ainsi que les toxicomanes sont censés éviter de servir d'appât aux policiers ou qu'un toxicomane interpellé en possession de produit, doit refuser de dénoncer son dealer. Pris en flagrant délit d'échange de produit et d'argent, l'usager doit faire son possible pour éviter au dealer d'être inculpé. Ce dernier peut alors remercier le client en nature. Mais tout ceci, qui correspond à un code de conduite « idéal », est aussi (et peut-être même surtout) l'occasion de diverses pressions exercées par le client sur le revendeur. A titre anecdotique, citons le cas de cet usager qui se fournit en crack en « collant » un dealer: pour se débarrasser de lui, le dealer lui donne un « caillou » et l'usager en question peut alors s'attaquer à un autre revendeur.

3. Mise en scène et autres acteurs

Nombreux sont les acteurs qui interviennent directement ou indirectement sur la distribution des produits. Il faut tout d'abord comprendre ici que le revendeur de drogues -surtout au niveau de la rue - doit être à la fois peu visible (exigence de discrétion) et tout à fait repérable (exigence fonctionnelle). Il n'est pas là, il est inaccessible et, pourtant, la vente doit avoir lieu. Le revendeur doit prendre toutes les précautions nécessaires pour assurer sa propre sécurité et l'usager, de son côté, doit développer les moyens et la stratégie qui lui permettront d'avoir accès au produit. Tout le problème est là, dans ce qui constitue la condition de base de l'interaction: la sécurité du dealer contre l'approvisionnement du consommateur et réciproquement.

Il résulte de cette condition de base un jeu, au sens fort du terme, qui s'apparentera volontiers à un « jeu de piste » dont l'aboutissement souhaité par les partenaires sera l'échange argent contre produit. Il est difficile d'acheter une drogue illicite. Il est difficile de vendre une drogue illicite. Ces deux difficultés constituent la base même du jeu, base à partir de laquelle vont se définir ses règles.

Il est habituel d'entendre un usager de drogues dire qu'il lui est facile d'acheter son produit: il n'a besoin que de l'argent. Mais cette facilité apparente masque la réalité d'un long apprentissage. Un consommateur novice et porteur de billets de banque, inconnu sur un « plan », risque avant toute chose de se faire dévaliser ou « carotter »: un dealer, un intermédiaire ou un consommateur lui prendront son argent et ne lui donneront rien en échange, si ce n'est un paquet de sable ou un paquet vide. Heureux de lui s'il ne se fait pas agresser en chemin. Il en va de même pour un dealer qui s'improvise. Inconnu, inexpérimenté, n'ayant jamais pu faire la preuve de sa capacité à devenir violent, il se fera inmanquablement dépouiller s'il tente de vendre sa marchandise. (cf. exemple plus haut)

La tension qui existe - pour ne pas dire la violence - entre les deux partenaires, le dealer et le client, laisse une large place à la participation d'un tiers qui va participer à la transaction, contribuant ainsi à la bonne marche de l'échange -à moins qu'il ne s'avère, en définitive et tous comptes faits, plus avantageux pour lui de la détourner à son avantage. Ce rôle est tenu par ceux des consommateurs qui se procurent leurs produits en proposant leurs services soit au client, soit au dealer, soit au deux à la fois: rabatteurs, intermédiaires...

Le rabatteur peut être vu comme un employé du dealer: il travaille pour un dealer désigné qui le rétribue au pourcentage et en produit. Mais il peut être vu comme un travailleur indépendant: il se rétribue alors sur la transaction elle-même et en fonction des meilleures opportunités. Exemple d'une rétribution pour un achat de 300 F. pour un client: 1) un bénéfice déclaré, convenu à l'avance avec l'acheteur (une bonbonne à 100 F.); 2) un bénéfice non déclaré: il remet au dealer les 300F. du client pour lesquels il négocie 5 bonbonnes et non pas 3. Il en remet 3 au client, ce dernier lui en donne une comme convenu; soit un bénéfice total de 3 bonbonnes pour le rabatteur. Tous les partenaires, dans cet exemple de transaction, sont satisfaits. En pratique, cependant, toutes les formes de bénéfice sont réalisables, si possible et sur le dealer et sur le client. Dans l'exemple ci-dessus, la « carotte » consisterait, pour le rabatteur, à disparaître avec l'argent du client.

V. LE MARCHÉ

Pour les besoins de cette étude, nous avons rassemblé les données concernant les thèmes suivants: la distribution des produits, leur circulation et l'adaptation de la clientèle aux conditions du marché. Afin de faciliter l'exposition des résultats, nous traitons de façon distincte les activités de revente, les spécificités attachées à la distribution de chaque produit et les modalités selon lesquelles les usagers s'impliquent dans ce marché.

1. Les activités de vente et de revente

La distribution des produits à Paris passe à la fois par le marché de la rue, par les squatts, par les réseaux d'appartements, par la distribution sur les lieux de travail, par le deal dans le métro, mais aussi par certains établissements ou lieux publics {bars, boîtes de nuit} et par des livraisons à domicile.

Dans la rue et dans les squatts, les dealers travaillent en petite équipe de deux ou trois personnes et parfois plus. Le deal peut s'organiser autour d'un chef d'équipe, un caissier, deux ou trois vendeurs et deux ou trois rabatteurs. Cependant de nombreux dealers continuent à travailler de manière isolée. Autour du deal, se sont créés de nombreux autres métiers: rabatteurs, passeurs, guetteurs, vendeurs de seringues, loueurs de doseurs, loueurs de briquets ...

Le marché de la drogue à Paris est en constante évolution. L'équipe de l'IREP a pu suivre les changements et les adaptations de ce marché à l'occasion des recherches et recherches-actions menées sur le terrain au cours de ces dix dernières années, mais il faut préciser d'emblée que nous n'avons jamais été directement en contact avec des grossistes ou de grosses organisations. Les personnes rencontrées sont: 1) les consommateurs de drogues; 2) les consommateurs revendeurs; 3) les rabatteurs; 4) les dealers de rue; 5) les dealers d'appartement; 6) quelques demi-grossistes; 7) des ex-dealers.

Le deal de rue: Le marché de rue à Paris est très actif. Il est possible de se procurer diverses drogues à Paris de jour comme de nuit. Les « plans », les lieux, sont nombreux et particulièrement dans l'axe Clichy-Nation que nous avons exploré à l'occasion de cette étude. Les quantités disponibles dans la rue, se situent au dessous du gramme. Ils s'agit la plupart du temps de doses destinées à la consommation immédiate. Les produits vendus dans la rue ont la réputation d'être de moindre qualité que ceux disponibles dans d'autres circuits.

Les dealers sont très nombreux à travailler sur l'axe Clichy-Nation. Lorsque des dealers « tombent » et sont incarcérés, très vite, ils sont remplacés. Les dealers changent constamment les heures et les lieux où ils effectuent leurs transactions pour éviter de tomber entre les mains des policiers.

La demande dans la rue est forte et variée. Les clients qui s'approvisionnent dans la rue sont les plus nombreux. Ils sont: parisiens, banlieusards, mais aussi des clients de passage. Les consommateurs qui s'approvisionnent dans des réseaux d'appartement, ont parfois recours à la rue, lorsque leur « plan » d'appartement est en panne. Ils font dans ce cas appel à des rabatteurs.

Certains lieux sont des points de passage obligés pour certains consommateurs qui s'approvisionnent dans la rue. Avant d'acheter le produit dont ils ont besoin, les consommateurs viennent y chercher les informations relatives aux prix et à la qualité des produits, mais surtout le « bon plan ». Ils peuvent aussi y louer les services d'un guide ou « rabatteur », mais le produit lui-même se trouve rarement là.

Cette première étape est suivie d'une autre: celle de la négociation où il faut parfois changer de lieu et d'interlocuteur ou les deux à la fois. Il s'agit à ce moment de voir le produit, parfois de le tester, marchander les prix et les quantités et enfin conclure un marché. La réalisation de la transaction (livraison de la marchandise et paiement) peut se faire sur un autre territoire et parfois avec d'autres personnes.

Le deal en appartement: Les dealers en appartement travaillent avec une clientèle de consommateurs très réduite. Les quantités vendues se situent au dessus d'un gramme. Les produits sont généralement pesés et de meilleure qualité. Les « plans » d'appartement sont plus stables. Les dealers d'appartement reçoivent les clients chez eux et parfois se déplacent pour les livrer à domicile. Pour trouver des produits de bonne qualité, peu coupés, les consommateurs qui en ont les moyens préfèrent s'adresser à des réseaux d'appartements. C'est le cas pour tous les produits. La cocaïne, par exemple, était jusqu'au milieu des années 80 très peu disponible dans la rue. Mais, aujourd'hui encore, pour trouver de la cocaïne de bonne qualité, il faut la chercher dans d'autres réseaux que ceux de la rue.

Le deal dans les « squattts »: D'une façon générale, les « squattts » sont des locaux (bureaux, garages, appartements, ateliers, chantiers ...) qui ont été investis de façon permanente par un petit groupe de personnes pour vivre, s'y cacher ou pour organiser toutes sortes d'activités licites et illicites. Pour les usagers de drogues, les squatts peuvent être des domiciles, des lieux de consommation, des lieux de revente ou bien tout cela à la fois. Certains d'entre eux sont très petits (un pièce, une cave), occupés par quelques personnes seulement; d'autres sont très importants (un immeuble ou un groupe d'immeubles). Entre 1993 et 1995, nous avons repéré sur l'axe Clichy-Nation: 2 squatts à Pigalle (l'immeuble de la rue Cousteau avec ses sept étages pouvant accueillir des centaines de personnes de jour comme de nuit; l'immeuble de la rue Germain-Pilon, de 4 étages, occupé par 4 ou 5 anciens résidents légitimes et une trentaine d'occupants parmi lesquels presque tous étaient impliqués dans la consommation ou la vente de drogues); 7 squatts dans la quartier de la Goutte d'Or, dont les plus actifs sont ou étaient: la « cave » (rue Marcadet), le squatt du chinois (rue des Poissonniers) et celui de la rue Emile Duployé; 4 squattts dans le quartier de Stalingrad - la Chapelle (rue de Tanger, rue Pajol, rue Bellot, rue d'Aubervilliers) tous spécialisés dans l'activité crack; 3 squatts à Belleville dont le plus important a été celui de la rue de Belleville, ayant été occupé par des centaines d'usagers et de revendeurs (fermé en Juillet 1994).

Selon la taille du squatt et selon les occupants, les modalités d'achat et de vente sont variables. La description qui suit (Emile Duployé) est un bon exemple d'utilisation d'un tel lieu pour abriter une activité d'achat et de vente d'héroïne.

Dans ce squatt, A et G occupent une pièce au 2ème étage. Ils se connaissent depuis plusieurs années. Ils cohabitent depuis environ une année. Notre équipe connaît G depuis 1989. Il consomme de l'héroïne depuis environ une dizaine d'année. De temps en temps, lorsqu'il en a l'occasion, il consomme également de la cocaïne. Ces derniers temps, il s'est mis également à consommer du crack. et à en revendre. Ce qui

inquiète son associé A qui nous l'a fait savoir. A ne consomme que de l'héroïne et très rarement la cocaïne et le crack..

Cependant, leur activité principale reste centrée sur la consommation et la revente de l'héroïne. C'est A qui est chargé de l'achat et G de la revente. Toutefois, A l'assiste dans cette activité de revente.

La mission «achat » a lieu trois fois par jour, rarement quatre. La première a lieu dans la matinée entre 10 heures et midi. La deuxième dans l'après-midi, entre 14 heures et 18 heures . La troisième se situe dans la soirée jusqu'à 22 heures environ. A, qui part en mission d'achat, procède toujours de la même manière, ceci sur instructions du réseau qui l'alimente. En possession de l'argent (1000 francs), il traverse à pieds une rue dans le quartier de la goutte d'or pour passer devant un bar où l'attend toujours la même personne. Celle-ci le suit à une distance d'environ 100 mètres. A la sortie du quartier de la Goutte d'Or, le dealer passe devant. A ce moment, c'est A... qui doit le suivre. Chaque jour le dealer change de chemin. Il marche entre 10 et 20 minutes environ. A un moment donné, lorsqu'il le décide, il rebrousse chemin, croise A dans le sens inverse. Ce dernier lui donne de l'argent, le dealer lui indique le coin où il doit attendre. Très rapidement, une troisième personne, rarement la même, rejoint A pour lui donner la marchandise. Une grosse bonbonne de 5 grammes. A camoufle sa bonbonne et revient au squatt. Cette opération est répétée trois fois par jour.

Dès son arrivée, ils se font un shoot chacun, afin de tester la qualité du produit. Ensuite, et en fonction de la demande, G sert les clients. Les prix et les quantités servies, le sont «au pif », à la tête du client. G sert « au couteau », selon l'expression consacrée. Il ouvre son paquet, prend un peu de poudre avec son couteau .Parfois, il rajoute une pointe. Dans l'ensemble, les doses vendues correspondent à un demi gramme de rue. A. gère l'argent, c'est lui qui encaisse. Les modalités de vente varient en fonction du client. Certains doivent d'abord payer avant d'être servis. D'autres sont servis sans problème. Il leur arrive de dépanner ou de faire crédit à certains clients.

En fin de journée, sur les 15 grammes achetés, ils en ont consommé environ la moitié et ils en ont revendu la moitié. La quantité vendue correspond à une quinzaine de doses, vendues actuellement entre 150 et 200 francs. A met de côté 1000 francs qui vont servir au prochain achat. C'est lui qui fait les courses au jour le jour. Ils partagent le reste entre eux. C'est l'argent de poche de chacun. G utilise cet argent pour acheter du crack. Il en consomme plus qu'il n'en revend. Selon A., cette activité annexe et nouvelle, gérée par G., n'est pas rentable.

2. Modalités de distribution selon les produits

Le cannabis: Le marché du cannabis a beaucoup évolué à Paris ces dix dernières années. Actuellement, le cannabis sous forme d'huile a totalement disparu. Quant à l'herbe, elle est devenue rare, aussi bien dans la rue que dans les circuits d'appartements. Le cannabis est donc disponible dans les circuits de distribution sous forme de résine. En ce qui concerne les quantités vendues, la vente des barrettes intéresse de moins en moins les revendeurs. Les risques sont importants et les bénéfices insignifiants. Le deal de cannabis n'intéresse plus que les jeunes et les très jeunes dans certains quartiers parisiens où l'urbanisme (ensemble d'immeubles) rappelle celui de la banlieue: le quartier de Charles Hermite dans le 18^{ème} arrondissement, autour de la rue Curial dans le 19^{ème} et autour de la rue couronne dans le 20^{ème}.

La qualité des produits s'est beaucoup dégradée. Le cannabis vendu dans la rue est souvent coupé avec d'autres produits (Hénné, Barbituriques...). Les usagers ont donc tendance à s'approvisionner à partir de réseaux d'amis et en appartement. Même si le cannabis est un produit qui continue à être disponible à Paris au niveau de la rue, l'essentiel des transactions, passe par des réseaux de proximité et de convivialité (appartements, amis, lieux de travail).

La distribution: Le vendeur que nous avons approché travaille avec une vingtaine de clients. Ces derniers sont soit des amis, soit des connaissances très proches. La plupart de ses clients habitent et travaillent à Paris. Le vendeur lui-même est installé à Paris. Il est âgé de 35 ans.

Le fournisseur de ce vendeur est installé en Province (dans les environs d'Orléans). Les achats sont habituellement de l'ordre d'un kg. Il lui est arrivé, plus rarement, d'acheter deux kg. Il entretient de très bons rapports avec son fournisseur qui lui fait de temps en temps des avances lorsqu'il a des difficultés de trésorerie. Ils se connaissent depuis plusieurs années.

Il arrive à écouler sa marchandise sur une durée moyenne de 15 jours à un mois. Il essaye de pas tomber en rupture de stock... Ses clients lui achètent par 50 et 100 grammes. Il refuse de vendre en dessous de 50 grammes. Le détail, dit-il, ça regarde les consommateurs. Lorsqu'un client veut un bout petit morceau, l'équivalent d'une barrette, il ne le lui vend pas, il le lui donne. De même, il refuse de prendre de nouveaux clients qui viendraient le voir directement. Lorsque de nouveaux clients lui sont présentés par des anciens, il ne leur vend jamais directement. Pendant une période plus moins longue, il les

observe et ne traite avec eux que de manière indirecte, par l'intermédiaire des anciens clients. Il dit qu'ainsi il garde un minimum de clients, pas plus d'une vingtaine, qu'il connaît bien et avec lesquels il est sûr de ne pas avoir d'ennuis.

Le fournisseur qui ravitaille le distributeur Parisien a quatre autres clients. Ces derniers ne sont pas implantés à Paris. Ce fournisseur arrive à écouler entre quatre et six kilos par mois. Chacun de ses cinq clients lui achète entre un demi et deux kilos.

Le grossiste quant à lui, travaille à un niveau régional et nous ne disposons que de peu d'informations à son sujet. Il est âgé de 56 ans et exerce une activité commerciale. Il arriverait à écouler entre 10 et 20 kilos par mois et il n'aurait jamais eu plus de trois clients à la fois.

La qualité du produit vendu dans ce réseau est soit du « bon marocain » soit du « bordeur ». Le grossiste l'achète aux environs de 12 000 francs. Le semi-grossiste le négocie autour de 18000 francs. Le dealer parisien, l'obtient à 22000 francs environ. Ce dernier, le vend aux consommateurs 3500 francs les 100 grammes ou 2000 francs les 50 grammes.

La distribution de l'héroïne: A Paris, l'héroïne est disponible dans la plupart des arrondissements, même si la distribution dans la rue est concentrée dans le Nord Est. L'héroïne est distribuée dans la rue, dans les squatt, dans les appartements et dans les lieux publics tels que les bars, cafés et boîtes de nuit. L'héroïne domine dans certains quartiers comme la Goutte d'Or, Strasbourg Saint-Denis et Pigalle. Mais elle est largement disponible sur les autres sites, à Stalingrad et la Chapelle où domine le crack.

La Goutte d'or est un quartier connu pour la consommation et la vente de l'héroïne depuis au moins deux décennies. Cependant, cette activité a pris une grande ampleur après la fermeture de l'Ilôt Chalon et la démolition de la rue de l'ouest. En effet, ce quartier a hérité d'une bonne partie de l'activité de ces deux sites. Dans ce quartier, le deal s'appuie sur des réseaux relativement bien structurés. Ces réseaux implantés généralement à l'extérieur de Paris, utilisent ce quartier pour écouler leur marchandise. Ces réseaux sont généralement organisés autour d'une personne et de ses proches, le plus souvent les membres de la famille restreinte ou élargie. Ils possèdent une base logistique (commerce) et des complicités (transport et stockage).

Dans la rue, seuls quelques « lieutenants » se mettent en avant pour gérer les affaires et réguler les conflits. Plusieurs réseaux opèrent sur ce quartier. Leurs membres sont, dans leur grande majorité, originaires du Maghreb. Ils se connaissent et

parfois collaborent, échangent des informations. Ils peuvent aussi former des coalitions contre des implantations gênantes: Ils ont par exemple fait front à l'implantation du crack dans la Goutte d'or en chassant systématiquement dealers de crack et usagers.

Les dealers de rue sont recrutés sur place parmi les clandestins et, parfois, viennent de leur pays d'origine spécialement pour cette activité. Les dealers de rue, dits « Kamikaze », sont le plus souvent totalement démunis. Le réseau leur assure un minimum: l'hôtel et le restaurant. Dans un premier temps, ils sont fournis par le réseau en produits. Ils travaillent à deux ou à trois et certains de manière isolée. Ils gèrent 20 bonbonnes à la fois. Lorsqu'ils ont vendus cette quantité, ils vont se ravitailler à nouveau. Ils peuvent effectuer entre 3 et 6 livraisons par jour. Ils vendent ces bonbonnes entre 100 et 200 francs et gagnent environ 1000 Fr. chacun par jour. Dans un deuxième temps, ils doivent payer leur marchandise avant de la prendre. Il leur appartient à ce moment de gérer leur marchandise. Ils prennent alors leurs affaires en main. Par ailleurs, ils ne sont plus entretenus par le réseau.

A partir de ce moment, s'ils continuent d'être actifs, ils deviennent indépendants et se ravitaillent auprès d'autres personnes. En fonction de leur activité, ils achètent au gramme ou à des quantités allant de 5 à 20 grammes. Ils préparent eux-mêmes les bonbonnes et peuvent aussi couper l'héroïne.

La distribution du crack: Cette distribution est très difficile à décrire si l'on ne tient pas compte des spécificités du produit et du contexte. Initialement, de 1987 à 1992, ce produit n'a été disponible que dans certains squatts et certains sites spécialisés et confidentiels. C'est seulement à partir du moment où ces squatts ont été fermés que la distribution s'est organisée dans la rue, tout spécialement à Stalingrad. Très rapidement, dès 1993, ce site s'est transformé en un marché à ciel ouvert, actif toute la nuit, rassemblant des centaines, voire des milliers, de consommateurs. Le prix de crack était alors de 300 fr. la galette ou 100 fr. le caillou. Les revendeurs de crack étaient alors principalement des Antillais qui opéraient à ciel ouvert et qui disposaient d'une demande sans limite. Un dealer, accompagné de ses gardes du corps, pouvait vendre toute sa marchandise en quelques minutes, disparaître, être remplacé par un autre et revenir ensuite. Des sommes colossales ont été mises en jeu à cette époque, alimentées par la foule des consommateurs. A la fin de 1994, des opérations policières de grande envergure ont mis fin à cette situation en dispersant dealers et consommateurs.

Le principe économique de cette distribution repose sur l'appétence des usagers vis-à-vis d'un produit peu coûteux (100 fr. la dose) et dont les effets sont brefs. Le profit à en tirer résulte de la seule capacité des usagers à en multiplier la prise. Un dealer de crack, Ch., nous explique: « avec 5 grammes de cocaïne, je fabrique environ 12 à 15 galettes.

Chaque galette est vendue 300 fr. J'ai payé les 5 grammes de cocaïne 1500 fr. Je revends les galettes pour une somme totale de 3600 à 4500 fr. soit un bénéfice de 3000 à 2100 fr. pour cinq grammes écoulés en quelques minutes ».

Ce calcul, en réalité, est assez théorique en ce sens qu'il ne tient pas compte de l'ensemble des coûts de production et de revente. Mais il permet d'expliquer pourquoi le crack a remporté un tel succès auprès de ses promoteurs. En 1995 et jusqu'à aujourd'hui, la distribution du crack s'est transformée, les Antillais ont été remplacés en bonne partie par des Africains, puis par des maghrebins. Il n'existe plus de site central mais une série de circuits de rue sillonnés par des groupes d'usagers qui attendent et recherchent le vendeur.

La distribution de l'extasy: Nous incluons ici une brève et schématique description des modalités de distribution de l'extasy, bien que ce produit soit en fait assez marginal sur l'axe Clichy-Nation. La distribution et la consommation de l'extasy a lieu actuellement dans certaines boîtes de nuit parisiennes, dans les rave party et en appartement. Dans certaines boîtes de nuits, les clients ont la possibilité de se procurer aussi bien les pilules d'extasy que d'autres drogues. Dans les rave party qui drainent un grand nombre de jeunes, ces produits sont largement disponibles.

Le prix de vente de l'extasy au consommateur a beaucoup baissé par rapport à ce qu'il était il y a 3 ou 4 ans. Le consommateur d'extasy peut négocier aujourd'hui une pilule d'extasy à 100 francs au lieu de 300 francs au début des années 1990. Cette baisse sensible est due en grande partie au développement de la consommation de ce produit. Les consommateurs d'extasy sont approvisionnés à la fois par des réseaux très organisés de fabrication et de vente d'extasy et par un nombre de plus en plus grand de petits dealers qui font l'aller-retour France-Hollande. L'extasy se négocie à Amsterdam à 20 francs environ le comprimé pour l'achat d'une quantité minimum de 100 comprimés et 15 francs à partir de 1000 comprimés. Les petits dealers achètent entre 100 et 300 comprimés par voyage. Ils revendent ces comprimés entre 100 et 150 francs.

Chacun d'eux a une clientèle constituée de copains, de copines et de copains de copains. Le dealer est de la fête. Il avance à ceux qui sont momentanément sans argent et parfois offre assez largement ses comprimés à certains consommateurs.

3. Le « vailletra » ou modalités de production de l'argent par les consommateurs

Le « vailletra », ou le travail chez les consommateurs de drogue signifie trouver de l'argent autrement que par la revente ou le rabattage. C'est l'ensemble des combines qui permettent de produire de l'argent en prenant de multiples risques que se soit au niveau de la santé, de la police et de la justice, où à celui de la rupture avec le monde du travail, la famille et l'entourage social. Nous distinguons parmi les activités qui consistent à faire de l'argent pour continuer à consommer de la drogue: la débrouille, la délinquance et le travail sexuel.

La débrouille: elle commence au moment où le consommateur de drogue est obligé de se séparer d'objets personnels et de les vendre pour acheter de la drogue ou en échanger directement contre de la drogue. Ensuite, dans un second temps, cela consiste à demander de l'argent et « taper » dans l'entourage immédiat : la famille, les amis, les collègues de travail. Divers comportements sont utilisés, de la séduction au chantage. N. a connu l'héroïne à 17 ans alors qu'elle était lycéenne. Au tout début, elle trouvait l'argent nécessaire à sa consommation dans sa famille. Son frère, avocat, l'a particulièrement aidée, jusqu'au moment où il a appris que sa soeur était héroïnomane. Cette dernière a alors changé de tactique. Chaque fois qu'elle voulait obtenir de l'argent de son frère, elle se présentait à son cabinet et lui faisait un scandale. Cela a marché un certain temps.

Lorsque les dons de la famille et de l'entourage se tarissent, le consommateur de drogue utilise la voie de l'emprunt. Il s'agit d'emprunter des sommes d'argent et, parfois, de les rembourser pour redemander des sommes de plus en plus importantes. Il s'agit aussi d'emprunter une somme importante pour rembourser une petite dette et disposer du reste pour consommer. Un sujet nous a raconté qu'il a vendu les bijoux de sa mère pour lui rembourser une somme qu'il lui avait empruntée.

Le recours aux aides publiques et associatives. Cela va de la demande d'une bourse pour poursuivre des études au R.M.I., en passant par l'inscription dans des stages et des formations payantes. Certains deviennent des spécialistes dans ce domaine. Il font la tournée des assistantes sociales et sont au courant des différentes possibilités qu'offre le système d'aide sociale.

Enfin, la mendicité est également très utilisée pour le financement de la drogue. Pour certains, comme les « Zonards », la mendicité finance l'essentiel de leurs besoins y compris la consommation de drogue. Les zonards ne sont engagés dans aucune activité délinquante organisée ou structurée et ne commettent pas d'autre délit que celui de vagabondage, exception faite des actes de violence caractérisée, lors des rixes, entre-eux le plus souvent. Ils sont habitués à vivre ainsi, parfois depuis des années, faisant la manche et accumulant -selon les besoins du moment- les pièces de 1 franc qui financeront vin et médicaments. Pour le reste, ils s'adresseront aux organisations sociales les plus neutres et les plus ouvertes, les « restaurants du coeur » pour prendre l'exemple le plus significatif. Dans ce sens FK. héroïnomanie nous a raconté ceci « Je fais entre un et trois voyage par jour sur la ligne B du RER. Chaque voyage me rapporte environ 500 francs, plus des tickets restaurant. Le plus que j'ai touché en faisant la manche c'est 500 francs. C'est une vieille dame qui m'a donné un billet de 100 francs plus deux billets de 200 francs. Un jour, j'ai réussi à ramasser 800 francs de tickets restaurant que j'ai revendu moins cher évidemment. Avec ce que je gagne en faisant la manche, j'achète trois paquets d'héroïne que je me shoote. Je fais la manche soit très tôt entre 7 heures et 8 heures, soit entre midi et une heure, soit vers 6 heures du soir. »

La délinquance: le sujet peut passer à des pratiques plus agressives et commencer à prendre des risques, d'abord avec les siens ensuite avec les autres. C'est typiquement l'utilisation des cartes de crédit et des chéquiers des proches. Ils sont nombreux à avoir exploré ce moyen pour financer leurs drogues. Le vol des proches concerne aussi bien l'argent liquide que divers objets. C'est l'exemple de cette consommatrice de drogue qui a bradé aux puces de Clignancourt un vieux vase qu'elle a volé chez sa tante. A ce niveau les risques sont limités. Ils ne peuvent se traduire que par la rupture ou l'exclusion.

A un stade ultérieur, le sujet prend des risques plus sérieux. Certains se spécialisent et se limitent à ce qu'ils maîtrisent le plus: le vol à la tire, le vol à l'étalage, le vol des touristes. F. c'est spécialisé dans le vol du, matériel de bureau: ordinateurs, télécopie... « j'ai un type qui me reprend ce matériel, il me paye relativement bien et puis c'est moins risqué de voler des bureaux que des appartements. Les bureaux sont souvent vides les samedis et dimanches ». Pour certains comme D. « voler c'est prendre des risques et prendre des risques pour prendre des risques, moi, je préfère prendre de véritables risques. Je ne peux pas m'attaquer à de pauvres petites vieilles pour leur prendre leur portefeuille contenant le plus souvent des sommes ridicules. Je fais des gros coups, ou bien ça rapporte ou bien c'est la prison. c'est pour ça que j'en suis aujourd'hui à ma treizième incarcération ». Pour

d'autres comme N. « je vais pas te mentir, moi, je vole n'importe qui, je vole qui je peux, je ne choisis ma victime ».

Le travail sexuel: pour financer la consommation de drogues, la prostitution est souvent le moyen le plus rapide, immédiatement accessible. Les consommatrices de crack qui travaillent à la porte de la Chapelle disent aller chercher une « galette », l'équivalent de 5 ou 6 cailloux, vendue entre 200 à 300 francs. Ces consommatrices de crack ont besoin également d'héroïne pour la « descente » et pour supporter cette activité. A Strasbourg Saint Denis, le travail sexuel est relativement mieux organisé. Les prostituées sont ravitaillées sur leurs lieux de travail en héroïne et parfois en cocaïne. A Nation, les travailleurs sexuels prennent plus de risques sur tous les plans. Ils travaillent la nuit dans un environnement où les préservatifs ne sont pas toujours disponibles et sont à la merci des clients. Pour aller se prostituer, les consommateurs de drogues disent « aller travailler », « vailletra », « aller chercher une galette » ou, comme nous l'a dit S., que nous avons rencontrée alors qu'elle se dirigeait vers la Porte de la Chapelle: « je vais retirer de l'argent à la caisse d'épargne ».

Le travail sexuel, c'est parfois l'occasion de dépouiller les clients. Le problème à résoudre, est de savoir comment prendre au client un maximum d'argent en évitant, dans la mesure du possible, toute prestation sexuelle. Le client est parfois volé à son insu, parfois menacé. Dans certains cas, le client est d'abord attiré par une fille dans un lieu où des complices attendent pour dépouiller la victime. Dans d'autres cas, les travailleurs sexuels qui prennent des risques en se pliant aux exigences des clients qui demandent des prestations sexuelles non protégées et mieux rémunérées.

Notre étude sur « le travail sexuel, la consommation des drogues et le HIV » donne une idée des sommes récoltées au moyen de la prostitution et de la gestion du budget par les travailleurs sexuels. Certains sujets voient dans le travail sexuel une activité qui va seulement leur procurer un "plus" financier. Il s'agit de récolter suffisamment d'argent pour la drogue. C'est le cas de Bnc., travesti antillais de trente ans qui vit dans un squatt à Pigalle. Elle est handicapée et touche une pension mensuelle d'environ trois mille Francs.

Son emploi du temps est le suivant. Le soir, vers 20 heures, elle va travailler Porte Maillot. Elle se fixe l'objectif d'une somme, par exemple entre 500 et 1500 Francs. Vers deux heures du matin, elle rentre dans son squatt et s'endort vers quatre heures. Elle se réveille dans l'après-midi. Très vite, elle se procure sa drogue, elle n'a pas besoin de galérer: pour les dealers c'est une cliente solvable. Puis, de nouveau, elle se prépare pour aller travailler. Mais elle peut aussi décider de

ne pas travailler si elle estime qu'elle doit se reposer ou qu'elle a assez d'argent pour un jour ou deux. Sa vie est relativement bien organisée.

Son budget est le suivant: elle a un revenu fixe (pension d'un peu moins de 3000F.) et la possibilité d'aller dormir chez sa famille si besoin. Elle dort dans un squattt qu'elle ne paye pas directement mais elle contribue à la vie du squattt en achetant de la boisson, de la nourriture ou en faisant de petits cadeaux. Elle dispose d'un livret à la Caisse d'Epargne et peut se permettre de ne pas aller travailler. Sur un budget de 1000 Francs, plus ou moins quotidien, elle peut dépenser pour sa drogue 300 à 600 Francs.

Pour d'autres, la drogue est plutôt partie intégrante de la prostitution elle-même. M., autre travesti, 27 ans, va travailler et faire un "service" c'est à dire qu'elle va travailler jusqu'à une certaine heure (5 heures du matin), fixée à l'avance, et pour faire le plus d'argent possible. Elle se procure sa drogue sur place et commence donc à dépenser son argent sitôt gagné. La drogue et la prostitution sont deux activités qui tendent à se confondre et qui ne sont plus mises en perspective: tout se passe en un même lieu et en un même temps. L'argent gagné entre dans le cadre d'une stratégie de survie.

Son budget est le suivant: elle gagne entre 500 et 1000 Francs par nuit dans des conditions habituelles. C'est un maximum. Elle dépense 200 Francs pour l'hôtel avec son ami. Elle lui donne 200 à 300 Francs pour qu'il puisse acheter du haschich et le revendre. Ils en consomment immédiatement. Entre temps: il y a bien eu 100 Francs de taxi et 100 Francs de consommations diverses (tabac, bière). Dans la journée elle dépense encore une certaine somme en frais divers (maquillage...). Il ne reste plus grand chose pour un paquet d'héroïne à 200 Francs. Mais, typiquement, l'hôtel n'a pas été payé depuis deux ou trois jours. Ils le quittent donc en laissant tout (bagages, vêtements...) et doivent trouver un nouvel hôtel et investir de nouveau. Tout se passe au jour le jour. Il n'existe aucun projet à court ou moyen terme. Les soins (épilation, hormones, silicone...) ne sont pas envisagés ou seulement envisagés quand M. est hébergé gratuitement pour une semaine ou deux chez des connaissances. Il s'agit, en règle, de se battre pour la survie. L'hébergement est vu comme la priorité. Il s'agit, pour M. comme pour d'autres, d'acheter le droit de dormir.

4. Relevé des prix habituellement pratiqués

Les données que nous présentons ci-dessous du rapport réactualisé de l'étude européenne « Multivilles » (1995). Ces données relatives aux prix et quantités de drogues vendues dans la rue à Paris sont rassemblées par notre équipe. Signalons cependant que depuis cette époque les prix de la plupart des produits, à l'exception du cannabis, ont évolué à la baisse de façon significative.

Si nous prenons comme référence les prix habituellement pratiqués dans la rue à Paris, nous constatons que ces derniers sont restés remarquablement stables entre 1986 et 1992. Cependant à partir de 1993, nous constatons que les prix de l'héroïne et de la cocaïne, à Paris, sont à la baisse. Il en est de même pour ce qui concerne l'ecstasy. Le gramme d'héroïne se négociait au même prix que celui de la cocaïne, à savoir de 600 à 800 Francs le gramme non pesé: actuellement, le gramme de rue dit un "G", peut descendre à 400 Francs.

Le prix de l'extasy vendu dans les boîtes de nuit parisiennes et les réseaux de rave-party a sensiblement baissé. Actuellement, on peut obtenir un extasy entre 100 et 150 francs. Le prix du cannabis a peu changé, de 20 à 50 Francs le gramme. Le L.S.D. est vendu de 50 à 100 Francs la dose. Depuis 1988, le prix du "crack", n'a pas non plus changé. Il est vendu dans la rue à Paris à 100 francs le "caillou" et 400 francs la "galette". Certains consommateurs, arrivent toutefois à négocier un "caillou" à 50 Francs et une "galette" à 300 Francs.

L'Héroïne: en ce qui concerne l'héroïne, il y a lieu de préciser les points suivants: 1) le "gramme" dont il est question n'est pas un gramme "pesé", il contient une quantité de drogue inférieure à un gramme; 2) dans la rue, les quantités disponibles sont des "paquets" de 100 à 600 Francs qui contiennent des quantités indéterminées de drogue: 3) la récente disponibilité de "paquets" ou de "capsules" vendus au prix unitaire de 100 à 150 Francs (au lieu auparavant de 200 et 300 Francs) traduit le souci des "dealers" de s'adapter à la demande de consommateurs qui viennent acheter ponctuellement une petite quantité de drogue ou, surtout, qui n'ont pas les moyens d'investir davantage.

En pratique, donc, les paquets d'héroïne non pesés, dits de "un gramme" (ou "1g", ou un "meugra") sont vendus entre 400 et 800 francs. Les paquets d'héroïne non pesés dits de "un demi" sont vendus entre 250 et 400 francs. Les paquets d'héroïne non pesés dits de "un quart" sont vendus aux environs de 200 francs. Les "bonbonnes" plastifiées, dites aussi "boulettes" et contenant une dose d'héroïne (moins d'un dixième de gramme), sont vendues à 100, 150 et 200 francs l'unité. Certains consommateurs arrivent aussi à négocier deux "bonbonnes" pour 150 francs. L'héroïne habituellement vendue est une héroïne grise et granulée, tandis

que de l'héroïne blanche (numéro 4), plus chère (1000 Francs et plus le gramme), est de plus en plus rare.

La cocaïne et le crack: En ce qui concerne la cocaïne, celle-ci est disponible sous forme de poudre (chlorhydrate) et sous forme de "caillou" (crack). Les prix relevés au cours des différentes investigations ethnographiques de l'IREP confirment une relative stabilité des prix de la cocaïne qui se négocie autour d'une moyenne de 800 francs le gramme. Dans la rue, la cocaïne en poudre est généralement vendue en paquets non pesés ou en "bonbonnes" de 100 à 300 Francs. Elle est presque toujours disponible dans les circuits de l'héroïne. Cependant, sur certains sites parisiens, la cocaïne est devenue autant sinon plus disponible que l'héroïne. Signalons également la récente tendance à la baisse du prix de la cocaïne, baisse pouvant aller jusqu'à 400 Francs le "gramme".

Toutefois, les prix de vente de la cocaïne en poudre connaissent de fortes variations en fonction des lieux, des quantités, de la qualité, des circuits de distribution et de la présence sur le marché du produit. Ainsi, alors que le prix moyen pour un gramme est environ de 800 francs, certains sujets disent dépenser jusqu'à 1500 francs pour un gramme dans certains cas. Les prix les plus habituellement pratiqués, cependant, sont de 600 à 1000 francs le gramme. L'emballage de la cocaïne, dans la rue, diffère de celui de l'héroïne. La cocaïne est mise dans un bout de plastique, celui-ci est recouvert de papier aluminium qui est recouvert à son tour d'un autre bout de plastique soudé au feu. Le produit est ainsi protégé de l'humidité, notamment quand les paquets sont cachés dans la bouche.

Le "crack" est vendu dans la rue par des dealers qui le fabriquent eux-mêmes de manière artisanale à partir de la cocaïne. Les prix du crack n'ont pratiquement pas bougé depuis l'apparition de ce produit à Paris à partir 1988. Il est vendu à 100 francs le "caillou", 200 francs la demi "galette" (2 à 3 "cailloux"), 400 francs la "galette" (5 à 6 "cailloux").

Un autre système de vente est parfois pratiqué, notamment au niveau des sites de distribution de l'héroïne, qui consiste à vendre ensemble deux paquets, l'un contenant de l'héroïne et l'autre de la cocaïne. Ce "lot" est mis à la disposition des cocaïnomanes qui ont besoin d'héroïne pour le "down" et des amateurs de "speed-ball" qui cherchent à obtenir à la fois l'effet stimulant de la cocaïne et l'effet anxiolytique de l'héroïne. Il arrive parfois que des dealers de cocaïne proposent à leurs clients du crack à la place de la poudre.

Signalons également que l'héroïne est très présente dans les circuits du crack. Ce produit est consommé soit avant soit après la consommation du crack. Par ailleurs, certains usagers utilisent la voie veineuse pour le "crack": ils diluent le "caillou" avec du citron et se l'injectent.

Le cannabis: le cannabis se vend en "barrettes" de 2 à 3 grammes (50 à 100 Francs) et en unités de 12 grammes (350 Francs). Le deal de cannabis au détail "barrettes" devient rare dans la rue. La vente de cannabis de cette manière subsiste chez les adolescents dans certains quartiers tel que Belleville, Guy Moquet. Dans certains bars, on peut se procurer des quantités dépassant le minimum de 12,5g.

Les médicaments: ils se vendent au comprimé (5 à 10 Francs) ou à la plaquette (50 à 100 Francs). Ces dernières années, les points de vente se sont multipliés et diversifiés, en particulier en relation avec les lieux de prostitution (Pigalle, Porte de la Chapelle, Nation, Porte Vincennes). Une importante activité de deal s'est installée dans plusieurs stations du métro parisien. Globalement, le marché des drogues est devenu beaucoup plus actif qu'au milieu des années 1980.

Les produits pesés, quant à eux, sont disponibles auprès de revendeurs qui travaillent en appartements et qui proposent souvent des produits de plus grande qualité. Les quantités pesées, c'est à dire vendues au poids, le sont pour des achats de plus d'un gramme. Les prix peuvent alors être plus élevés pour des qualités supérieures: 800 à 1200 Francs le gramme d'héroïne; 800 à 1200 Francs le gramme de cocaïne; 40 à plus de 100 Francs le gramme de cannabis sous diverses formes. En proche banlieue, les tarifs sont souvent un peu plus élevés (10 à 30%) qu'à Paris intra-muros et les drogues ne sont pas généralement disponibles au détail.

En ce qui concerne la pureté de l'héroïne, la qualité de celle-ci s'est beaucoup améliorée depuis 1993, aux dires des consommateurs d'héroïne eux-mêmes. Plusieurs séries de "surdoses", notamment en province (Nice, Montpellier), témoigneraient de cette évolution. En revanche les consommateurs de cocaïne et de cannabis ne sont pas satisfaits de la qualité de ces produits.

5. Les autres données de l'OCRTIS

Selon l'OCRTIS, en 1994, les interpellations liées à l'usage des stupéfiants, qui avaient déjà baissé en 1993, enregistrent une nouvelle baisse à Paris. Les interpellations pour usage de cannabis ne cessent de diminuer depuis 1990. Cette baisse, s'est accentuée encore en 1994. Celles liées à l'héroïne, stables jusque là, enregistrent également une diminution patente cette année. En revanche, les interpellations liées à la cocaïne n'ont cessé d'augmenter d'une année sur l'autre.

En ce qui concerne les saisies à Paris, il y a lieu de faire les remarques suivantes: 1) les saisies d'héroïne sont restées plus au moins stables entre 1990 et 1993 avec une hausse en

1994; 2) les saisies de cocaïne ont été importantes ces dernières années, même si en 1993 une baisse sensible a été enregistrée; 3) l'augmentation des quantités de cannabis saisies ces dernières années : à noter les saisies exceptionnelles enregistrées en 1992 (2164 kg); 4) pour ce qui concerne le L.S.D., les saisies effectuées en 1992 (4131 doses), 1993 (9944 doses), en 1994 (21524 doses), se chiffrent par milliers, alors qu'en 1990 le nombre de doses saisies n'était que 129; 5) de fortes saisies d'amphétamines MDMA sous forme de cachet ou de gélule. Il s'agit le plus souvent d'extasy, produit en forte augmentation: 4008 doses en 1990, 9338 doses en 1994.

L'activité policière, à Paris, est dominée en premier lieu par les interpellations liées à l'héroïne (2415) et ensuite seulement par celles liées au Cannabis (1806), tandis que celles liées au crack restent modestes (291) (Chiffres OCRTIS 1994).

Un examen plus détaillé de ces chiffres pour 1994 montre que l'activité policière est bien plus forte dans le 18^{ème} arrondissement que partout ailleurs (1/4 des interpellations pour ce seul arrondissement). Les quatre arrondissements où l'activité policière est la plus forte sont le 18^{ème}, le 19^{ème}, le 10^{ème} et le 20^{ème}, suivis par le 11^{ème}, le 17^{ème} et le 9^{ème}. Au total; ces 7 arrondissements, qui correspondent presque à l'axe Clichy-Nation totalisent 75% de toutes les interpellations à Paris (3614 sur 4976). Toujours pour 1994, nous avons examiné les lieux où se sont produites les interpellations dans le 18^{ème} arrondissement. Nous avons effectué un relevé systématique des lieux (par rue) des interpellations liées au crack. Ce relevé confirme la pertinence des observations de rues réalisées à cette époque, qui montraient -dans le contexte même de la forte pression policière - un mouvement des usagers de Stalingrad vers l'Ouest de Paris, notamment vers le quartier de la Chapelle et la Goutte d'Or. Pendant le premier semestre 1994, la plus grande partie des interpellations pour le crack se sont produites rue d'Aubervilliers. Pendant le deuxième semestre, en revanche, ces sites sont devenus plus nombreux (13 contre 7) et ont été dominés par le Boulevard de la Chapelle, la rue Max Dormoy et quelques rues proches de la Goutte d'Or (rue Doudeauville).

VI. DISCUSSION

1. L'axe Clichy-Nation

Au terme de cette description, encore assez générale, des activités liées à la consommation et à la vente des drogues, il nous semble voir dégagée l'idée d'unités fonctionnelles d'économie de la drogue liées les unes aux autres par le mouvement des différents acteurs. Il nous semblerait d'ailleurs préférable de parler d'une économie de la « toxicomanie » plutôt que de la drogue dans la mesure où ce premier terme implique plus clairement la diversité des acteurs concernés : consommateurs, distributeurs, intervenants médico-légaux... Cette économie apparaît d'une telle complexité qu'il a été nécessaire de l'aborder de façon compartimentée : par produit et par type de distribution notamment. Mais il nous reste à comprendre les principes généraux de cette économie dont la caractéristique essentielle est encore la capacité qui est la sienne de se transformer de façon rapide et de défier toute tentative de description générale. Seule une observation plus prolongée et plus approfondie nous permettra de progresser dans cette voie : qu'en est-il de la gestion des consommateurs et du marché?

2. Une gestion des consommations

Nous faisons ici référence à la notion de gestion telle qu'elle a été introduite par l'un d'entre nous (INGOLD, 1983) au sujet de la dépendance. La consommation des drogues pourrait être comparée, tout du moins dans une certaine mesure, aux consommateurs alimentaires. Elles possèdent en effet, outre une dimension quotidienne, un caractère cyclique et périodique.

Le cycle: la recherche du produit, sa consommation et la pause qui s'en suit sont les trois temps de ce cycle. Typiquement, pour l'héroïne, le cycle se reproduit 3 à 4 fois par jour. Un usager, rencontré à un moment quelconque de la journée ou de la nuit, pourra toujours être situé par rapport à ce cycle de base: il cherche le produit (la « galère »), le consomme ou se repose. Cette dimension cyclique des consommations est suffisamment forte pour que les intervenants sociaux et les institutions soignantes en tiennent compte dans leurs pratiques (REBIHI, 1995). Ce cycle, enfin, peut-être modifiée - accélérée ou ralentie - par bien des facteurs et notamment par d'autres produits (substitution, crack). Citons, pour mémoire, les modes de consommation de la cocaïne et du crack qui passent essentiellement par des épisodes de forte consommation (les « binge ») suivis d'épisodes d'abstinence.

La période: Un usager, même s'il déclare consommer son produit de façon strictement quotidienne depuis des années, le consomme rarement de façon stable. De multiples et constantes occasions s'offrent, qui lui permettent de réduire, augmenter ou interrompre cette consommation selon des périodes plus ou moins longues : cures, passage en prison, chassé-croisé d'une drogue à une autre. La période est ce qui vient caractériser ce type de consommation par l'introduction du manque et de l'abondance.

Cette dimension périodique pourrait être vue comme le moteur de la dépendance, soit une dépendance de type économique (INGOLD, 1983) dont les fondements ont été décrits par PREBLE aux Etats-Unis. Cette dépendance implique, de la part de l'utilisateur, au moins trois efforts : 1) un effort pour s'inscrire le plus haut possible dans la chaîne de distribution; 2) un effort pour moduler, gérer sa consommation, 3) un effort pour adapter à cette consommation des pratiques productrices d'argent (délinquance, prostitution).

3. Une gestion du marché

C'est à ce niveau qu'un travail supplémentaire s'impose, nous permettant de disposer d'informations et d'analyses plus systématiques et plus nombreuses. Qu'il nous soit permis, cependant, de souligner ici quelques axes de travail pour l'avenir. Il s'agira tout d'abord d'étudier la structure de ce marché, c'est-à-dire d'explorer ce qui en fait l'extraordinaire efficacité. Plusieurs points, ici, nous semblent essentiels : 1) la vulnérabilité croissante des distributeurs au fur et à mesure que l'on descend dans la chaîne de distribution; 2) l'existence de marges bénéficiaires croissantes tout au long de cette distribution; 3) la capacité de ce marché à éliminer de façon systématique et permanente les maillons les plus faibles de cette chaîne.

De ce point de vue, la gestion de ce marché n'apparaît plus comme étant contrôlée par les seuls consommateurs et distributeurs. Bien d'autres acteurs interviennent ici en tant que régulateurs de ce marché, qu'il s'agisse des riverains ou des policiers. Ce point, à peine esquissé, devra être développé dans l'avenir.

3. Trajectoires de « dealers »

Parmi les dealers que nous présentons ici, certains nous sont connus depuis plusieurs années. Les autres ont été rencontrés à l'occasion de la présente étude. Certains éléments de la description de ces personnes sont délibérément transformés.

G. dit « l'épicerie fine »: Nous connaissons G depuis une quinzaine d'année. De nationalité française, il a une cinquantaine d'année, vit en couple et n'a pas d'enfant. Sa carrière de vendeur de Cannabis s'étend sur une durée de plus de vingt ans. Il a commencé à fumer et à revendre du cannabis au début des années 70, alors qu'il était étudiant dans une université parisienne. Au cours de ces années, il a fait plusieurs voyages entre l'Europe et le Maroc. Il a fait des «coups», seul ou avec un ou deux amis. A cet époque, il s'est également intéressé à l'huile de cannabis. La mode étant passée, il est revenu à la résine de cannabis. Pendant 3 ans, il s'est installé en Suisse pour exercer la même activité. Cependant, dès qu'il a senti le danger d'être repéré, il a mis fin à ses activités en Suisse pour se réinstaller en France.

Depuis le début des années 80, il s'est installé dans la région Parisienne. Il s'est constitué une clientèle, essentiellement parmi les antiquaires, les brocanteurs et les commerçants qui font les marchés à Paris et dans la Banlieue. Seuls quatre ou cinq de ses clients peuvent venir chez lui ou lui téléphoner. Pour la majorité de ses clients, il les visite sur place, généralement une fois par semaine, le jour du marché par exemple. L'objet des visites est de livrer la marchandise commandée précédemment et de prendre commande pour les livraisons prochaines. Certains clients sont des habitués et prennent presque toujours les mêmes quantités, ses clients se regroupent pour acheter des quantités qui tournent autour de 50 à 100 grammes. Il a toujours refusé de nous parler ou de dire quoique ce soit au sujet de ses fournisseurs actuels ou passés.

B. dit «Alfranc Zappa »: B. est âgé de 55 ans, il est de nationalité marocaine. Il vit en France depuis 1981. Il est marié et sans enfant. Il travaille de manière irrégulière en tant qu'ouvrier du bâtiment avec les agences d'intérim.

Il a immigré en 1970 en Allemagne, où il vend du cannabis et du L.S.D. pendant 4 ans dans des grandes villes comme Hambourg et Francfort. Il a été arrêté, emprisonné puis expulsé au Maroc en 1975. Il a continué à entretenir des rapports avec des dealers et des producteurs de cannabis au Maroc jusqu'en 1981, année où il est venu s'installer en France. Depuis, il a repris la même activité, tout en travaillant comme ouvrier. Il s'est

toujours adressé aux agences d'intérim pour avoir du travail. Cela lui permet d'aménager son temps et d'avoir des fiches de paie pour justifier ses revenus.

Installé dans la proche Banlieue, il habite dans deux hôtels différents. Ces hôtels sont situés dans deux communes voisines. Cela rentre dans la stratégie qu'il a adoptée pour ne pas être repéré. Il change de temps à autres l'hôtel et la commune. Dans le même sens, il prend chaque année deux mois de vacances pour se faire oublier ou pour rompre le contact avec certaines connaissances.

Il a choisi d'habiter en proche banlieue pour être près de Paris où résident la majorité de ses clients. Pour ses déplacements, il utilise tous les transports disponibles (train, métro, bus et taxis). La plupart de ses clients sont des travailleurs ou des commerçants.

Il n'achète jamais plus d'un kilo. Il connaît plusieurs semi-grossistes. Il achète à l'un ou à l'autre en fonction de la qualité et des prix qui lui sont proposés. Il le détaille en 50, 25, 12,5 et parfois même des barrettes. Il ne nous a pas précisé ses gains. Pour lui, le deal du cannabis est un complément aux revenus de son travail. C'est le cannabis par exemple qui lui paye ses vacances.

Mc: Mc est d'origine Malienne, il s'est installé en France de façon définitive il y a quatre ans. Avant de s'installer en France, il faisait des allers et retours fréquents entre la France et le Mali. En fait il faisait des « coups » entre l'Afrique et la France. Cette activité a duré depuis près de dix ans. Il est âgé de 35 ans environ. Il est dealer non consommateur. Il en venu à dealer de l'héroïne parce que dit-il, il n'a pas trouvé une autre activité aussi lucrative. Sa femme est française. Ils ont un enfant d'un an et demi.

Il a commencé sa carrière de dealer en Afrique, d'abord comme dealer-passeur à partir du milieu des années 80. Il a par exemple convoyé de l'héroïne (en kilos) entre le Mali, le Sénégal et la Gambie. Celui-ci laisse entendre qu'il n'appartient à aucun réseau de dealer et qu'il travaille seul et parfois avec son frère. Ces fournisseurs sont installés au Mali. Avant de s'installer de manière définitive en France, il se servait de ses compatriotes pour faire venir sa marchandise (1 à 2 kg) . Il a été dénoncé par un de ses passeurs et il a été incarcéré pendant 4 ans . Depuis sa sortie de prison, il travaille seul ou avec son frère.

Il a commencé à vendre à Paris de l'héroïne à des dealers (entre 5 g et 100 g). Il vend « les 5 g coupés avec du manicol entre 1500 à 1800 francs en fonction du cours du marché et les 100 g non coupés à 35000 fr. ». Il deale essentiellement dans le 19^{ème} arrondissement. Sa clientèle se compose de petits dealers et de consommateurs achetant de grosses quantités.

Cette situation a bien fonctionné pendant quelques années mais, depuis quelques mois, sa situation a commencé à se dégrader. Plusieurs raisons à cela: 1) sa clientèle de petits dealers est en partie « tombée »; 2) sa femme s'est mise à consommer de l'héroïne. Ceci a eu des répercussions sur sa vie privée et son activité. Pour aider sa femme à arrêter, il envisage de stopper son activité de deal, du moins momentanément, et d'aller passer quelques mois au Mali.

Il est maintenant obligé de vendre au détail. Il déteste vendre au détail, surtout dans la rue. Les toxicos lui sautent dessus et il est conscient de prendre de gros risques. Il craint de se faire arrêter par la police à n'importe quel moment.

M: est âgé de 43 ans. Il est de nationalité française, est marié, a deux enfants et vit à Paris. Il a passé une licence en Droit. Après ses trois années de faculté, il est parti en Inde et au Népal. C'est là qu'il a goûté, dit-il, du haschisch. Il a d'abord été un petit consommateur irrégulier de haschisch. Des années plus tard, il a goûté à la cocaïne. Il s'est toujours refusé de toucher à l'héroïne et de fréquenter les trafiquants d'héroïne. Il en a pourtant rencontré plusieurs au cours de la longue carrière de dealer de cannabis.

Depuis trois ans, il s'occupe d'une entreprise en province. Auparavant, il était responsable d'une petite agence de services.

Parallèlement à cette activité licite, il achète et vend du cannabis depuis une vingtaine d'années. Ses fournisseurs sont installés en Hollande. Pour s'approvisionner, il effectue le voyage en moyenne une dizaine de fois par an. Il achète entre 150 et 200 kg par an. Il s'est fourni pendant dix ans auprès du même fournisseur.

Pour acheter le cannabis, il est associé à un de ses amis. Chacun d'entre eux investit une certaine somme afin d'obtenir un meilleur prix auprès du fournisseur. La mise de fonds est séparée, l'achat est groupé. Chacun d'entre eux a sa propre clientèle.

Pour acheminer la marchandise à destination, il font appel à des passeurs « professionnels ». Ces derniers sont payés 2000 francs le kg. Il fait appel aux mêmes passeurs et entretient avec eux des relations continues.

M n'achète que de la résine de qualité, principalement du «Border » et parfois de « l'Afghan ». Lorsqu'il trouve du bon « pollen », il l'achète aussi. Il n'achète du Marocain que si la qualité est exceptionnelle. Le prix de revient de son kg de haschisch, rendu à Paris, est de 20000 fr. environ.

Les clients de M, une quinzaine environ, sont tous des amis de longue date. Certains d'entre eux lui achètent entre 10 et 100

gr. D'autres achètent entre 100 et un kg , quantités destinées essentiellement à la revente. Tous sont des consommateurs. Le prix de vente de base est de 30 fr. le gr. Celui-ci peut baisser si l'achat est important. M fait crédit à quelques uns des revendeurs qui le payent dès que la résine est écoulée. Tous ses clients sont des consommateurs et la majorité d'entre eux revendent à leurs réseaux d'amis et de connaissances. Il s'arrange soit pour aller les livrer chez eux. Parfois, il leur donne rendez-vous chez lui ou dans un restaurant ou un café. Il lui est arrivé, exceptionnellement, de faire de grosses ventes. Cependant il évite de le faire. Considérant qu'il gagne largement sa vie, et n'ayant pas d'envie de prendre des risques supplémentaires. Il n'a jamais eu affaire ni à la police, ni à la justice.

J: dit «La Pince » a 39 ans. Il consomme de l'héroïne depuis 1976. Il dit qu'il a toujours été un délinquant. Son frère est également un consommateur et un rabatteur que notre équipe connaît bien. En 1980, il est passé des braquages à la vente de drogue. Avec des amis d'enfance, « ouvrait » des squatts qui servaient de base de travail.

J. explique que le deal dans les squatts est très sauvage. Il est pratiqué par plusieurs équipes à la fois. Chaque équipe travaille de manière autonome. Les squatts sont à la fois des lieux de deal et de consommation. Les personnes qui dealent de l'héroïne ou du crack sont exposés à de multiples risques: les descentes de polices, les bagarres qui peuvent éclater à n'importe quel moment.

Pour son approvisionnement, J est en contact avec plusieurs fournisseurs. Ils ont tous un pied à terre à Paris. Il lui arrive aussi de se déplacer pour s'approvisionner en Hollande. Il achète, vend et consomme héroïne et cocaïne. Ses fournisseurs lui font de temps à autres cadeau de quelques grammes. Il s'agit de petites quantités, entre 10 et 20 grammes. Dans le passé, il lui est arrivé d'écouler des quantités allant de 50 à 100 grammes. C'était une activité qui était proche du demi-gros dit-il. Actuellement, lorsqu'il travaille, il investit entre 1000 et 3000 francs dans l'héroïne et le crack.. Cet investissement, lui procure une entrée d'argent allant de 4000 à 6000 francs en plus de sa consommation. Il dépense son argent en hôtel et restaurant et taxis. Comme il ne travaille pas tous les jours, il lui arrive souvent d'être à cours d'argent. Dans ce cas, certains de ses fournisseurs lui avancent la marchandise.

Il est consommateur depuis 1976 et revendeur depuis le début des années 80. Il a connu l'Ilot Châlon, il a vécu dans des squatts à Montparnasse, dans le squatt de la rue de Flandres, le squatt de la rue Pajol et de la rue de Tanger. Il dit être parmi les premiers à avoir vendu du crack au métro Oberkampf sur la ligne n°9.

Il a été interpellé à maintes reprises et a été incarcéré entre 1989 et 1991 pendant 18 mois. Cependant, à sa sortie de prison, il a immédiatement repris ses activités de consommation et de deal. Il vit actuellement au jour le jour et dépense ce qu'il gagne au fur et à mesure. Il nous a dit: « je suis un hors la loi, donc ça ne sert à rien de mettre de l'argent de côté, car je risque à tous moments de tout perdre ».

Aujourd'hui, une partie de ses fournisseurs sont les mêmes qu'autrefois. Certains d'entre eux sont des amis d'enfance. Ils ne consomment pas de drogues.

Pour l'héroïne, il a 5 fournisseurs. Il n'achète que de la marron, la blanche se vendant mal à Paris. Selon lui, l'héroïne provient soit du Sénégal, soit de Hollande. Des femmes la convoient par avion du Sénégal. Quant à la marchandise provenant de la Hollande, des passeurs utilisent le train et les transports terrestres. Il achète par once. Une once = 3500 fr. Avec 5 gr, il fait 25 paquets à 100 fr. Son gain est de 1800 fr. Quand il vend par 5 gr le prix est alors de 1200 fr. Son gain est moindre, il est de 500 fr.

Pour la cocaïne et le crack, il a 3 fournisseurs. Ils ont comme clients une dizaine de revendeurs dont il fait partie. Lorsqu'il n'a pas d'argent, ces derniers acceptent de lui avancer la marchandise. Ses fournisseurs s'approvisionnent en cocaïne en Guyane.

Il connaît bien tous ses clients. Il partage parfois la galère avec eux, la vie dans les squatts. Lorsqu'il sont vraiment malades et qu'ils n'ont rien, il lui arrive souvent de les dépanner gratuitement. Il prépare quelques bonbonnes d'héroïne et cache le reste. Il ne vend pas de cocaïne en poudre, il prend le temps qu'il lui faut pour la transformer en cailloux. Souvent, il la cuisine lui-même. Avec 5 gr de cocaïne et un peu de bicarbonate de soude, il fabrique 50 demi-galettes qu'il revend 100 fr. pièce. Il en vend 40 à 50 par jour en moyenne. Cependant, les jours de R.M.I., il lui est arrivé d'en vendre jusqu'à 130 en quelques heures.

Sa consommation personnelle est d'environ 3gr d'héroïne et 5 demi-galettes par jour. Il fume le crack et fume ou sniffe l'héroïne. Il n'a jamais utilisé la seringue. La consommation de sa copine est du même ordre, mais elle utilise la seringue. Sa clientèle est composée principalement de consommateurs de crack. Ces derniers ont besoin à la fois de crack et d'héroïne.

VII. CONCLUSION

Nous souhaitons que cette première esquisse d'une approche économique puisse être développée et approfondie dans l'avenir. Elle apparaît comme le complément indispensable des approches clinique et épidémiologique et devrait permettre, dans le même sens, de mieux identifier les cibles spécifiques, les orientations souhaitables, de la « lutte contre la toxicomanie ».

BIBLIOGRAPHIE SELECTIVE

Heinz Renn et Kurt-Jürgen Lange, « Quartiers urbains et milieu de la drogue », Hambourg, Mars 1995

INGOLD, F.R.; « La dépendance économique chez les héroïnomanes » In Revue internationale de criminologie et de police technique, 1984, n° 3, pp 331-338.

INGOLD, F.R.; « Le processus de la dépendance chez les héroïnomanes », Annales médico-psychologiques, vol 143, n°6, pp 585-593, Paris 1985.

INGOLD, F.R., TOUSSIRT, M.; « La consommation du « crack » à Paris en 1993, données épidémiologiques et ethnographiques ». Annales méd.Psychol., 1994, 152, n°6.

I.R.E.P.; Etude « Multiville »:Paris. Réactualisation des données, Mai 1991. Groupe de travail Pompidou, Conseil de l'Europe, Paris 1991

I.R.E.P.; « Approche ethnographique de la consommation de cocaïne à Paris » Juillet 1992.

I.R.E.P.: « Les travailleurs sexuels et la consommation de crack » Novembre 1994.

LINDESMITH, A.; « Opiate addiction », Principia Press, Bloomington, 1947.

PREBLE, E.; CASEY, JJ.; Taking care of business. « The heroin user's life on the street ». International Journal of the addictions, vol 4, 1969.

REBIHI, M.; « La Boutique: une expérience d'accueil de toxicomanes non sevrés » Mémoire de maîtrise, Université Paris VIII, 1995.

SCHIRAY, M.; « Penser la drogue, penser les drogues », vol.II Les marchés interdits de la drogue. Editions Descartes, Novembre 1992.