

Université de Montréal

**Les expériences de conflits, de résolutions et de violence auprès des trafiquants de
cocaïne : une étude exploratoire**

par
Julie-Soleil Meeson
École de Criminologie
Faculté des arts et sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
maîtrise ès sciences (M. Sc.) en criminologie

Février 2005

© Julie-Soleil Meeson, 2005



HV
6015
U54
2005
V. 012

AVIS

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

NOTICE

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

**Les expériences de conflits, de résolutions et de violence auprès des trafiquants de
cocaïne : une étude exploratoire**

présenté par :

Julie-Soleil Meeson

A été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Jo-Anne Wemmers
Président-rapporteur

Carlo Morselli
Directeur de recherche

Geoffrey Pearson
Membre du jury

Mémoire accepté le : 04-09-05

SOMMAIRE

Ce mémoire a pour objectifs d'identifier et de décrire les différents conflits que peuvent rencontrer les vendeurs de cocaïne, ainsi que leurs méthodes de résolution de conflits non-violentes et violentes pour les solutionner. La violence est souvent regardée comme le moyen de prédilection des trafiquants dans la résolution des conflits dans le trafic de drogue. On ne remet que rarement en question cet évidence. La présente recherche analyse les récits des événements conflictuels vécus par douze hommes incarcérés pour trafic de cocaïne. Des 53 conflits discutés par les trafiquants de cocaïne, nous avons pu élaborer un questionnement autour de six types de conflits touchant les aspects de la marchandise, de la dette, de la compétition, de l'approvisionnement, du vol et de la délation. De ces 53, 48 conflits ont abouti à une résolution non-violentes, qui n'exclut pas pour autant les menaces, et correspondant aux étapes et aux stratégies les plus variées, allant de la négociation aux mesures préventives, de l'implication d'un tiers aux conflits demeurés irrésolus. Les cinq derniers, quant à eux, se seront résolus de façon violente par les stratégies que sont les voies de fait ou les représailles. Une observation des méthodes violentes, utilisées par les individus interrogés, aidera à une analyse scrupuleuse de son rôle, que la violence soit la seule méthode envisagée ou qu'elle serve à des fins de dissuasion ou de rétribution. Il s'avère que plusieurs trafiquants ne la choisissent pas, parce qu'elle implique des conséquences néfastes.

Mots clés : trafiquants de cocaïne; conflit; résolution de conflits non-violents; résolution de conflits violents; conséquences positives et négatives.

ABSTRACT

The objective of this study is to identify the various disputes encountered by cocaine dealers, as well as describe violent and non-violent methods of conflict resolution. Drug dealers are commonly considered to have a predilection towards the use of violence to resolve disputes during dealing activities, and this assumption is rarely called into question. This research analyses accounts of conflict from twelve individuals incarcerated for cocaine trafficking. Of 53 conflicts recounted by the interviewees, we have been able to model six types of conflict relating either to merchandise, debt, competition, supply, theft, or denunciation. Of these incidents, 48 were resolved in non-violent fashion, notwithstanding possible use of violent threats. A variety of settlement strategies were employed, from negotiation to preventative measures, to third party involvement or conflicts simply remaining unresolved. The remaining 5 disputes were resolved in violent fashion involving the actual bodily harm or other retaliation. Rigorous examination of the violent methods used by the interviewees illustrates whether violence is the only solution considered, serves as a deterrent, or is used as retribution. Ultimately, it is shown that many drug dealers avoid violence because of strong negative consequences.

Keywords: cocaine dealers, conflict, dispute, non-violent settlement, violent settlement, consequences

REMERCIEMENTS

Pour faire vivre ce mémoire, plusieurs personnes ont dû y mettre leur grain de sel.

J'aimerais remercier mon directeur, Carlo, qui a été très présent durant toutes les étapes de ce mémoire. Merci d'avoir cru en moi et de m'avoir offert, sans relâche, ta disponibilité, ton assistance, ton soutien et ta créativité.

Un grand merci à mes deux coordonnatrices de projet, Valérie et Claudine, pour leur présence et leur complicité.

J'aimerais remercier les 12 participants de cette étude ainsi que les gestionnaires de cas qui ont rendu possible ces entrevues.

Un gros merci à mes correcteurs qui ont su être très patients avec moi : Fany, Pierre-Éric, Yves et Marie.

La décision de faire ce mémoire a été inspirée par trois copines qui me sont très chères. Elles m'ont soutenue, épaulée et nous avons énormément discuté de nos mémoires respectifs dans des domaines connexes. Merci à vous, Fany, Noémie et Julie B.

Et finalement, j'aimerais exprimer ma gratitude à mon mari Gareth : tout ce travail n'aurait pu être possible sans ton soutien constant, tes insights, tes commentaires, ta franchise et surtout, ton amour inconditionnel.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	<i>i</i>
ABSTRACT	<i>ii</i>
REMERCIEMENTS	<i>iii</i>
INTRODUCTION	<i>1</i>
CHAPITRE I Les conflits et ses résolutions dans le trafic de drogue	5
1 La violence dans le milieu du trafic de la drogue	6
2 Les catégories de trafiquants de cocaïne	8
2.1 Les détaillants	8
2.2 Les intermédiaires	9
2.3 Les gros trafiquants	10
3 Les différentes explications de l'utilisation de la violence dans la vente de drogue.	10
4 Les différentes manifestations de la violence dans la vente de drogue	15
4.1 Les manifestations de violence potentielle : la menace, l'intimidation et l'enlèvement	15
4.2 Les manifestations de la violence réelle : les représailles et les règlements de compte.	16
5 Les types de conflits	18
6 Les conséquences négatives et positives de l'utilisation de la violence	20
7 Les méthodes de résolution de conflits non-violentes	22
7.1 La tolérance et l'évitement	22
7.2 L'ostracisme	23
7.3 Les sanctions monétaires	23
7.4 La négociation	24
7.5 L'implication d'un tiers	24
8 Résumé	26
CHAPITRE II La méthodologie et la cueillette des données	27
1 Le choix d'une méthode	28
1.1 L'entrevue face à face	28
2 Le choix des endroits et des répondants	29
2.1 L'établissement des contacts	29
3 Les modalités d'entrevues	31
3.1 La sollicitation des trafiquants de cocaïne potentiels	31
3.2 La sélection de l'échantillon	33
3.3 Le style d'entrevue	34
3.4 La validité des données	36
4 Les caractéristiques des trafiquants de cocaïne	38
4.1 Les gros trafiquants	41
4.2 Les intermédiaires	43
4.3 Les détaillants	44
5 Les caractéristiques des événements et les thèmes analytiques	45

CHAPITRE III Les conflits	47
1 Le nombre de conflits	48
2 Les types de conflits	51
2.1 Les conflits liés à la marchandise	52
2.2 Les conflits de dette	54
2.3 Les conflits de compétition	57
2.4 Les conflits de l'approvisionnement de la marchandise	58
2.5 Les conflits de vol	60
2.6 Les conflits de délation	62
CHAPITRE IV Les résolutions de conflits non-violentes	65
1 La négociation	67
1.1 L'accord de paiement	67
1.2 L'échange de marchandise	71
1.3 La négociation d'un prix	72
1.4 Le remboursement de dettes par des traitements de faveur	73
2 Les mesures préventives	75
2.1 L'abandon d'un contact	75
2.2 Le changement dans le traitement de la marchandise	77
2.3 L'achat de cocaïne auprès d'autres fournisseurs ou l'arrêt de crédit	78
3 L'implication d'un tiers	78
3.1 La protection	80
3.2 L'emprunt d'argent à un tiers	80
4 Les conflits irrésolus	82
4.1 Le désistement	82
4.2 L'échec des solutions envisagées	83
4.2 La disparition des personnes concernées	84
CHAPITRE V Le rôle de la violence dans le trafic de cocaïne	85
1 La perception de la violence comme méthode de résolution de conflits auprès des trafiquants rencontrés	86
1.1 Les trafiquants qui n'ont pas utilisé la violence	86
1.2 Les trafiquants qui ont utilisé la violence	87
2 Les types de résolution de conflits violents	89
2.1 Les voies de fait	89
2.2 Les résolutions meurtrières et les représailles	93
3 Les différentes conséquences liées à l'utilisation de la violence dans le trafic de cocaïne	96
3.1 Les conséquences négatives de l'utilisation de la violence dans le trafic de cocaïne	96
3.2 Les conséquences positives de l'utilisation de la violence dans le trafic de cocaïne	105
CONCLUSION	107
RÉFÉRENCES	113
APPENDICE A La feuille de consentement	i
APPENDICE B La grille d'entrevue	iv

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 : La description de l'échantillon (N=12)</i>	40
<i>Tableau 2 : Les types de conflits selon les types de vendeurs (N=53)</i>	52
<i>Tableau 3 : Les types de conflits résolus de façon non-violente (N=48)</i>	66
<i>Tableau 4 : Les types de résolutions de conflits non-violentes</i>	67

INTRODUCTION

Les trafiquants de drogue sont des individus qui vendent des biens et des services illégaux à des individus qui sont consentants. Ce type de crime, la vente de drogue, est sans victime directe. En général, les individus transigeant dans la chaîne distributive sont favorables à ce que les échanges se fassent de façon harmonieuse. En revanche, sur le terrain, cela n'est pas toujours une possibilité et les conflits peuvent se manifester entre deux ou plusieurs protagonistes. Lorsqu'un conflit éclate, quel est le recours possible de ces derniers pour le résoudre?

Les instances légales traditionnelles et conventionnelles protégeant les droits des citoyens ne sont pas disponibles pour les individus transigeant à l'extérieur des lois établies par l'État (Cordeau, 1989, 1990; Cordeau & Tremblay, 1989; Johnson, Golub & Fagan, 1995; Reuter, 1984). Alors, il faut se demander comment les trafiquants de drogue résoudront leurs conflits? Certaines études rapportent que la violence est une des seules issues offertes aux vendeurs de drogue pour les solutionner (Goldstein, 1985). Notre question de recherche interroge le rôle de la violence dans le trafic de la drogue, en mesurant jusqu'à quel point elle est répandue, dominante ou systémique d'une situation conflictuelle à une autre et sa place dans la résolution de conflit?

Dans une étude de cas sur la carrière d'un importateur international de cannabis, Morselli (2001 : 229) considère que les préconceptions du crime organisé et des entreprises illégales « often have us following the thread of violence to begin with. » Certains auteurs utiliseront des crimes violents comme l'homicide pour expliquer et comprendre les conflits vécus par les trafiquants de drogue (Cordeau, 1989, 1990; Goldstein, Bronwstein, Ryan & Belluci, 1989, 1997). Leurs conclusions arguent que la violence est omniprésente dans la résolution chez les trafiquants de drogue. Les recherches les plus attentives à ces questions estiment que la violence est inhérente à toutes les autres questions concernant les conflits observés. Comme le souligne Black (dans Cooney, 1998 : 136) :

In place of looking at what violence has in common with, say, shoplifting, the researcher seeks to situate it in context of other ways in which people

handle conflict. [...] A conflict perspective therefore changes the landscape of violence; it creates a new set of comparisons and contrasts.

De fait, les termes violence et conflit se confondent et deviennent une même entité dans la majeure partie des études consultées, et cela, même s'il existe différentes stratégies régulatrices de conflits. Alors, notre recherche a comme point de départ l'éventail des conflits et cherche à démontrer l'ensemble des méthodes utilisées pour les résoudre. Il s'agissait d'ouvrir la démonstration à d'autres types de réponse que la violence.

Il importe de connaître les types de conflits rencontrés par les trafiquants de cocaïne ainsi que d'élucider les méthodes de résolution de conflits qu'ils utiliseront, selon les contextes les plus variés. Notre mémoire interroge les dynamiques entourant le conflit dans le trafic de drogue. Il cherche à en démontrer la complexité en considérant les différents rôles que prennent les trafiquants, selon les transactions, et donne une place de premier plan aux méthodes utilisées lors de la vente. Par exemple, en tenant compte de la quantité de drogue vendue par le distributeur, le modèle du trafic par quantité aura l'avantage de ne pas être statique, d'être fluctuant et adaptable aux différents rôles que peuvent prendre les distributeurs de drogue, à travers le temps. De plus, ce modèle laisse place au chevauchement des rôles de chacun des trafiquants et tient compte de la fluidité du marché et de la distribution de la drogue, comme le constate la littérature (Moore, 1977; Waldorf & Murphy, 1995).

Tous ses facteurs seront importants dans nos analyses centrées sur les situations conflictuelles vécus par plusieurs types de trafiquants de cocaïne. Pour ce faire, nous avons interrogé douze détenus qui ont fait du trafic de cocaïne dans le passé, au Québec, afin d'établir un portrait global des conflits qu'ils disent avoir vécus. Le récit de ces conflits sera la pierre angulaire de la recherche. Ces récits nous aideront à élucider les types de conflits rencontrés et à mieux comprendre les méthodes de la résolution de conflits, qu'elles soient non-violentes ou violentes. Conséquemment, une analyse de ces conflits révélera le rôle que joue la violence dans les méthodes de résolution de ces trafiquants de cocaïne.

Le chapitre I propose un bilan des différentes études qui ont été faites sur le trafic de la drogue et ses rapports à la violence: il examine les types de conflits pouvant être rencontrés par les trafiquants. Il évalue les conséquences de l'utilisation de la violence et jette un éclairage sur les stratégies non-violentes dans les résolutions des conflits. Le chapitre II présente la méthodologie de recherche que nous avons privilégié, à savoir la méthodologie qualitative, négligée dans les recherches actuelles sur la question et choisie parce qu'elle permet de dresser un portrait plus nuancé des étapes de la résolution ou non des conflits qui sont évoqués. La formule d'entrevue en face à face, avec des trafiquants de cocaïne, tous incarcérés dans des pénitenciers de la grande région de Laval, s'est avérée pertinente. Une explication lucide de la méthodologie permettra de mieux saisir les composantes de l'analyse des résultats obtenus et révélera les enjeux déterminants que nous commenterons dans les chapitres successifs, consacrés aux analyses des données recueillies. Dans le chapitre III, on définira les types de conflits rencontrés par les trafiquants de cocaïne. Le chapitre IV commentera plus particulièrement les différentes résolutions de conflits et s'attardera aux méthodes non-violentes utilisées par les répondants. Le chapitre V, quant à lui, servira à démystifier le rôle que joue la violence dans le trafic de drogue. Après avoir établi et commenté une liste des méthodes de résolutions de conflit violentes utilisées par ces derniers, il s'agira de mesurer la fréquence du recours à la violence. Nous examinerons comment les répondants maîtrisent autant les contraintes et les avantages que les conséquences liées à l'utilisation de la violence dans les résolutions de conflits.

En somme, cela nous permettra de mieux discuter, en conclusion, des résultats obtenus sur le rôle que joue la violence dans le processus de résolution des conflits, de mieux jauger les limites de notre question de recherche et de la soumettre à d'autres questions.

CHAPITRE I
Les conflits et ses résolutions dans le trafic de drogue

Le vendeur de drogue doit transiger dans un milieu qui n'est pas conventionnel comme le vendeur de soulier. Il doit travailler dans un contexte d'illégalité et lorsqu'il rencontre des conflits avec les autres protagonistes du milieu, il n'a pas le choix comme le vendeur de soulier de se référer à une instance légale pour l'aider à résoudre son conflit. Le vendeur de drogue doit trouver ses propres moyens de régler ses différences avec les personnes en conflits. La violence est souvent vue comme étant un des seuls moyens que les trafiquants de drogue ont pour régler leurs conflits. Notre question principale de notre projet est de connaître la place de la violence dans la distribution de drogue quant au règlement de conflits ?

Les objectifs principaux de notre mémoire consistent à identifier les différents conflits que peuvent rencontrer les vendeurs de cocaïne et à décrire les méthodes de résolution de conflits qu'ils ont utilisées pour les solutionner. Les objectifs spécifiques visent à définir les types de conflit, à mesurer la fréquence des résolutions non-violentes et violentes et à préciser les conséquences négatives et positives liées à l'utilisation de la violence dans la distribution de cocaïne. Cette recherche propose une étude des situations conflictuelles des vendeurs de cocaïne ainsi que leurs méthodes de résolution de conflits, car, s'il est certain que la violence est présente dans la distribution de la drogue, jusqu'à quel point est-elle répandue, dominante ou systémique d'une situation conflictuelle à une autre ?

1 La violence dans le milieu du trafic de la drogue

Il y a plus de 350 ans, Thomas Hobbes (1651,1968) affirmait qu'en l'absence de l'autorité (État), la violence infiltre la vie sociale. La vie serait, en citant son expression célèbre, « solitary, poor, nasty, brutish and short. » Black (1984) reprend la pensée hobbesienne en proposant que certains groupes puissent être sans État, bien qu'ils vivent dans la juridiction de l'État. Par exemple, dans son essai sur le « Behavior of law », Black (1976) argue que le système de contrôle social de l'État, le droit, se développe chez les individus qui sont intégrés, conventionnels, riches et respectables, ainsi que chez les membres des communautés culturelles majoritaires. Par contre, les individus qui sont

marginaux, non conventionnels, pauvres et provenant des communautés culturelles minoritaires, occupent, selon lui, des endroits sans État à l'intérieur de l'État moderne. Conséquemment, il est plus probable qu'ils règlent leurs conflits de façon violente. Cooney (1997) désigne ceci comme étant des endroits virtuels, c'est-à-dire sans-État¹ à l'intérieur de l'État. Shakur (1993) souligne que les traits caractéristiques de ces endroits virtuels montrent que les individus utilisent rarement le droit entre eux, qu'ils ont des relations hostiles avec les autorités légales et reçoivent très peu d'assistance ou de satisfaction lorsqu'ils font appel au système légal pour résoudre leurs conflits.

Il est possible d'y voir un parallèle avec la théorie de Black, en disant que les vendeurs de drogues occupent des endroits virtuels à l'intérieur de l'État. Alors, hors du système légal étatique, comment ces individus vont-ils opter pour des moyens violents pour résoudre leurs conflits? Selon certains, la nature illégale de la distribution de la drogue fait en sorte que l'individu qui la pratique n'a quasiment aucun recours légal, ce qui le mène à trouver ses propres stratégies pour régler les conflits. De fait, la violence est souvent « la solution la plus évidente » (Cordeau, 1989 : 14). De plus, la vente de drogue augmente les situations où deux parties peuvent avoir un désaccord sur les obligations de l'une ou de l'autre dans la transaction de la drogue (Cordeau & Tremblay, 1989). Alors, c'est le vendeur ou le trafiquant de drogue qui peut se faire justice². Conséquemment, les vendeurs de drogues doivent trouver des façons de se protéger lorsqu'ils règlent leurs conflits. Ils doivent, comme discute Reuter (1984) en parlant des individus qui pratiquent des activités illégales, inventer leur propre système judiciaire, leurs propres lois en plus de trouver des individus prêts à imposer leur mode de vie.

Un des points centraux de cette recherche est de considérer l'ensemble des stratégies de résolution de conflit chez les vendeurs de cocaïne pour mieux comprendre le recours à la violence. Le choix d'une sélection d'individus ayant participé au trafic de cocaïne correspond au fait que la littérature mentionne plus souvent cette drogue comme celle où le recours à la violence est le plus probable (Fagan & Chin, 1990; Johnson &

¹ Traduction du terme de Cooney « virtual stateless locations. »

² La traduction du concept de « self-help » de Black (1984).

coll., 1995). Johnson et coll. (1995) ont mené une recherche sur les carrières criminelles des abuseurs de crack. Ils ont constaté que les ventes de crack et de cocaïne étaient fortement associées à plusieurs formes de violence tels que les vols, les bagarres, les fusillades, les blessures causées par quelqu'un ou les blessures infligées aux autres. Leur examen de la violence a révélé que les individus qui avaient des antécédents de vol et/ou de voie de fait avant l'initiation au crack, avaient tendance à perpétuer des comportements violents après l'initiation au crack. De plus, ils étaient plus facilement engagés dans la vente et la distribution de drogue.

2 Les catégories de trafiquants de cocaïne

Il y a plusieurs façon de catégoriser les trafiquants. Nous avons choisi de diviser les trafiquants de drogue en trois catégories distinctes. Le modèle par quantité représente l'unité de drogue vendue par le trafiquant de cocaïne qui fait partie de la dynamique de distribution de la drogue. La position de l'individu est, dans cette optique, vue sur un continuum de la chaîne distributive quantifiée. Les importateurs de cocaïne transigent souvent avec des quantités allant jusqu'à plusieurs centaines de kilogrammes, alors qu'un détaillant sur la rue effectuera des transactions de moins d'un gramme (Adler, 1985). Waldorf et Murphy (1995) différencient les quantités de cocaïne pouvant être vendues selon l'échelle suivante : les kilogrammes, les onces (28 grammes) et les grammes.

Dans la présente étude, les types de vendeurs de drogue seront définis selon la quantité de cocaïne qu'ils vendent, en trois catégories : les détaillants (de 28 grammes et moins ou un once et moins), les intermédiaires (de 28 grammes à moins d'un kilogramme) et les gros vendeurs (de un kilogramme et plus).

2.1 Les détaillants

Les petits vendeurs de drogue, quelle que soit la drogue qu'ils vendent, sont souvent des consommateurs de cette drogue (Brochu, 1995; Tunnel, 1993). Par contre, certains ne

la consomment pas parce qu'ils se voient sanctionnés par leur supérieur s'ils consomment durant la vente (Mieczkowski, 1986). Ils viennent le plus souvent de quartiers défavorisés et n'ont pas beaucoup d'occasion d'obtenir des emplois légitimes (Bourgeois, 1989; Fagan & Chin 1990; Tunnel, 1993). Ils évoluent dans un milieu éphémère, provisoire et en constante mutation (Tunnel, 1993). Les détaillants intègrent et quittent le milieu de la drogue à leur guise; leur participation est plutôt courte et sporadique. Ils achètent à crédit d'un fournisseur (Mieczkowski, 1986). Ils vendent à un grand nombre de personnes qui sont surtout des inconnus (Tunnel, 1993). Ils vendent dans la rue ou dans les bars, ils sont moins attentifs, ils manquent de prudence et sont, de ce fait, plus visibles autant pour la police que pour les voleurs ou les autres trafiquants. Ceci augmente leur vulnérabilité et les risques qu'ils soient victime de violence (Jacobs, 2000). Fagan et Chin (1990) constatent que les individus opposés à la violence évitent les transactions de petite quantité et la vente dans la rue. Les détaillants sont les trafiquants qui sont perçus comme étant ceux qui règlent leurs conflits de façon violente (Fagan & Chin, 1990; Johnson & coll., 1995; Mieczkowski, 1986; Topalli, Wright & Fornango, 2002).

2.2 Les intermédiaires

Les intermédiaires sont intégrés aux valeurs sociales de la classe moyenne (Curcione, 1997; Waldorf & Murphy, 1995). Ils font de la vente de drogue à cause des opportunités (à travers les amis ou l'entourage immédiat) qui s'offrent à eux. Ils vendent de la drogue pour rehausser leurs modes de vie, d'une façon non conventionnelle (Curcione, 1997). Les clients sont aussi, pour la plupart, des amis ou des connaissances des vendeurs. Ils ont une politique de ne pas vendre à des étrangers ou à des nouvelles connaissances. La plupart des ventes se font de leur domicile (Curcione, 1997; Langer, 1977). Waldorf et Murphy (1995) ont fait des recherches sur les vendeurs de cocaïne venant de la classe moyenne de la Baie de San Francisco. Dans un des réseaux de vendeurs de drogue qu'ils ont étudiés, ils ont découvert un comptable, un agent de bourse, un gérant de bureau, un greffier et un projectionniste qui vendent tous de la cocaïne à un petit réseau de consommateurs. Dans aucun cas, ces vendeurs de drogue ne recourraient à la violence, ni à la menace de la violence. Les vendeurs approvisionnent

les clients réguliers, eux-mêmes des détaillants ou des intermédiaires. Ils vendent des quantités moyennes à des gens qui vendent à leur tour dans la rue ou dans les bars. Ils sont plus stables et leur carrière dure plus longtemps (Langer, 1977).

2.3 Les gros trafiquants³

Les gros trafiquants transigent de plus grandes quantités de drogues et ne consomment que peu ou jamais (Adler, 1985). Ils viennent de quartiers plus aisés, ils sont plus scolarisés; ils occupent, pour la plupart, un emploi et ils évoluent dans un milieu plus stable (Adler, 1985). Les personnes avec lesquelles ils transigent sont souvent des personnes qu'ils connaissent et les transactions se font dans le confort de leur maison ou dans un endroit privé et légitime. Ils sont moins visibles (police, voleur, autres trafiquants) et moins vulnérables à une certaine violence. L'utilisation de la violence par les gros trafiquants est rare voire inexistante (Adler, 1985; Reuter & Haaga, 1989).

La violence chez les différents types de trafiquants peut être présente ou absente dans la résolution de conflit. En étudiant la littérature, on remarque qu'il existe plusieurs explications à l'utilisation de la violence dans le trafic de drogue et son rôle dans la résolution de conflit.

3 Les différentes explications de l'utilisation de la violence dans la vente de drogue.

La violence consiste en l'utilisation de moyens psychologiques ou physiques pour menacer, blesser ou tuer une personne (Wright, Rossi & Daly, 1983). La violence peut-être instrumentale dans l'atteinte d'un but (Brochu, 1995). Black (dans Cooney, 1998 : 136) le résume bien : « instead of being seen as a type of social pathology, violence is, for this perspective a means of handling conflict found under certain social structural conditions. »

³ Traduction de « big dealers » de Waldorf et Murphy (1995)

Plusieurs explications sont nécessaires pour différencier les relations entre le trafic de drogue et la violence. Goldstein (1985, 1997) discute de cette relation en présentant sa théorie de la violence systémique. Cette théorie considère que la violence demeure intrinsèquement liée à l'approvisionnement et à la distribution de la drogue. Le fait d'être un trafiquant de drogue augmente les risques d'être un agresseur ou une victime à cause des conditions de ce marché clandestin. La violence systémique peut prendre des formes différentes : les bagarres entre vendeurs de drogue concurrents, la discipline d'un employé, les agressions pour cause de dette non payée, les règlements de comptes suite à des vols, les bagarres liées à la qualité de la drogue, et, finalement, l'élimination des informateurs.

Selon Goldstein (1985), la première catégorie de conflit qui amènerait de la violence systémique est celle liée à la compétition entre les vendeurs et les individus du milieu illicite. Reuter (1983, 1985) parle d'une violence compétitive, utilisée par les groupes organisés pour s'emparer d'un milieu alors qu'ils essaient d'acquérir une part d'un marché. La violence est alors perçue par les protagonistes comme étant un régulateur de compétition car elle est associée au contrôle des individus ou des groupes qui se partagent le marché. De ce fait, la violence empêche les individus ne faisant pas partie d'une organisation criminelle d'occuper une part du marché (Cordeau, 1990; Fagan & Chin, 1990; Reuter, 1983, 1985). Les comportements violents constituent un mécanisme de contrôle social du marché. Ce type de compétition est présente entre les groupes du milieu tandis qu'une attitude non-compétitive se retrouvera le plus souvent entre les membres appartenant à un même groupe.

Une deuxième catégorie, mentionné par Goldstein (1985) et relative à la violence systémique lors d'un conflit, aide une organisation criminelle à maintenir la discipline et l'efficacité de ses membres. Reuter (1983) la définit comme de la violence non-compétitive. Elle sert à régler les conflits entre co-participants pour se protéger (Reuter, 1983). Les vendeurs de drogue peuvent utiliser la violence pour punir les écarts, le non-respect des ententes ou pour dissuader les vendeurs de drogue qui seraient tentés de retarder le paiement de leurs dettes (Cordeau, 1990; Johnson & coll., 1995). Mieczkowski

(1986), dans son étude auprès des vendeurs d'héroïne, de rue, dans la ville de Detroit, décrit le « runner system » comme une organisation hiérarchique où les membres ont chacun des tâches spécifiques à accomplir. Dans ce système, le « crew boss⁴ » agit comme un préfet de discipline, un régulateur social et un arbitre.

Selon Goldstein (1985), la troisième catégorie qui pourrait entraîner une violence systémique lors d'un conflit est de ne pas payer sa dette. À cause de la nature illégale de la distribution de drogue et de l'absence d'autres formes de recours légaux ou de contrôles sociaux, les distributeurs de drogue voient la violence comme un mécanisme pour établir le pouvoir et pour forcer les personnes à payer (Fagan & Chin, 1990). Johnson et coll. (1985) appellent « messing up the money » le fait qu'un employé n'arrive pas à payer tout l'argent qui lui a été prêté par son patron. Par exemple, un vendeur de rue se fait prêter de l'argent et il est supposé rapporter un montant fixe. Toutefois, lorsqu'il revient, il n'est pas rare qu'il lui manque de l'argent. Plusieurs raisons peuvent être à l'origine du manque d'argent : le vendeur de drogue a consommé la drogue; il a vendu sa drogue à bas prix; il a dépensé l'argent ou il s'est fait voler la drogue ou l'argent. Les individus à qui il doit l'argent opteront soit la menace de la violence ou la violence pour recouvrer la dette non payée. Le code de la rue dicte, selon les mêmes auteurs, que le sang efface toutes les dettes : si un vendeur de drogue se fait frapper ou blesser, la dette n'existe plus.

Goldstein (1985) nomme une quatrième catégorie de conflit causant la violence systémique : le vol. Topalli et coll. (2002) ont réalisé une étude portant sur vingt vendeurs de drogue de rue ayant subi un vol. Les vendeurs de drogue qui sont volés ont peu de choix. Ils n'ont pas le luxe de ne rien faire parce que le vendeur de drogue qui se laisse faire n'aura pas beaucoup de chances de réussir. Alors, ils se font justice en utilisant la violence parce que cette méthode représente la meilleure façon de se faire repayer un vol. Jacobs (2000, 2004) dira pareillement que, lorsqu'ils se font voler, les vendeurs de drogue auront recours aux représailles pour prendre les biens qui leur appartiennent ou d'autres biens pour se repayer. Dans un milieu de vie de rue, il est très

⁴ Le « crew boss » est la personne responsable de l'équipe du « runner system » (Mieczkowski, 1986).

mal vu de ne rien faire. D'ailleurs, les vendeurs habitués à ne pas réagir rencontreront des obstacles supplémentaires et survivront difficilement. Ils se doivent donc de répliquer pour sauvegarder leur réputation. Par contre, Topalli et coll. (2002) nuancent en disant qu'il existe deux autres techniques que les vendeurs de drogue utilisent pour se faire payer. Ils peuvent voler un autre vendeur extérieur au conflit ou ils peuvent continuer à vendre.

Une cinquième catégorie évoqué par Goldstein (1985) où la violence systémique se présente est lorsque la qualité de la marchandise est inférieure à la norme du marché. La violence apparaît lorsque des trafiquants de drogue vendent une drogue de moindre qualité, en assurant aux clients qu'elle est excellente. Dans d'autres cas, certains changent le nom de la drogue pour un nom plus populaire. Ces stratégies servent à augmenter leurs gains, elles nuisent en même temps à la réputation d'autres vendeurs de drogue et ainsi leur faire perdre des revenus. Dans ces cas, pour ces derniers, la violence est un outil pour remettre les autres vendeurs à leur place (Goldstein & coll., 1984; Goldstein, 1985; Johnson & coll., 1985).

Le dernier type de conflit présenté par Goldstein (1985) est celui de la délation. Dorn, Oette & White (1998) soulignent que les trafiquants utilisent la violence contre les délateurs, afin de les dissuader de fournir des informations aux autorités policières ou pour les éliminer parce qu'ils ont communiqué des renseignements valables aux autorités.

Ousey et Lee (2002) nuancent la théorie de la violence systémique et demeurent les plus critique de l'étude de Goldstein et coll. (1989, 1997). Selon eux, leurs recherches sont plutôt informatives, descriptives et basées sur des données d'homicides d'une seule ville. Leurs analyses des homicides de plusieurs villes démontrent que la violence systémique est difficilement généralisable à toutes les agglomérations urbaines.

Ousey & Lee (2002) émettent l'hypothèse que le marché de la drogue est une des contingences qui causent des homicides. Selon eux, les homicides dans le marché de la drogue ne se produisent que dans certains contextes sociaux. Ils croient que le contexte

social aux États-Unis est plus favorable à la violence que le contexte social européen. Pour démontrer leur hypothèse, ils ont analysé des données sur les homicides perpétrés dans 122 villes américaines. Ils arrivent à deux conclusions : les résultats corroborent partiellement l'argument de la violence systémique et suggèrent que la relation entre l'homicide et la vente de drogue est contextuelle. Selon eux, une expansion du marché de la drogue correspondra à une augmentation des cas d'homicides. Par contre, ceci n'est pas vrai pour tous les contextes sociaux. Les taux d'homicide dépendront de la privation des ressources d'un contexte donné. Ce qui veut dire que là où les ressources sont dans la moyenne, l'homicide ne sera pas une option pour régler un conflit, mais là où les ressources sont quasi-absentes, la violence létale sera une solution envisagée par les trafiquants de drogue pour résoudre leurs conflits.

La théorie de Goldstein (1985, 1997) tente d'expliquer toutes les formes de violence utilisées dans le milieu de la vente de drogue. Or, les études sur la violence systémique ne portent que sur des vendeurs de rue, âgé en moyenne entre 18 et 30 ans et vivant dans des quartiers défavorisés d'agglomérations urbaines et multiethnique (Fagan & Chin, 1990; Johnson & coll., 1985; Johnson & coll. 1995; Sommers & Baskins, 1997). Ils ne considèrent alors qu'une faible proportion de la population de trafiquants de drogue. Ce modèle ne peut être appliqué à tous les trafiquants de drogue et à tous les contextes sociaux.

D'autres chercheurs expliquent la violence comme un phénomène social avant même qu'il soit question de la vente de drogue. Elle est généralisable à toutes les sphères de la vie du trafiquant. Sommers et Baskin (1997) considèrent que ce n'est pas la distribution de la drogue qui rend les vendeurs de drogue violents, mais plutôt le milieu de la drogue qui fournit un contexte favorisant l'utilisation de la violence à l'intérieur d'un environnement social plus large. Pearson et Hobbs (2001 : 41) concluent : « many of those featuring prominently in middle market drug dealing networks bring with them prior reputations for violent action. » Alors, ils ont appris, avant d'être engagés dans la vente, à être violents.

Il existe plusieurs manières d'expliquer cette utilisation de la violence comme une résolution de conflit dans la vente de la drogue. Ceux qui règlent leurs conflits avec de la violence le feront avec des moyens différents pour atteindre leur but.

4 Les différentes manifestations de la violence dans la vente de drogue

Dans cette section, il sera question des différentes formes de violence. La première forme est la violence potentielle, qui se caractérise par des menaces, de l'intimidation et de l'enlèvement. La deuxième forme correspond à la violence physique, soit par des représailles ou des règlements de compte.

4.1 Les manifestations de violence potentielle : la menace, l'intimidation et l'enlèvement

La menace est un moyen de maintenir l'ordre dans l'entreprise de drogue illégale (Johnson & coll., 1985). Dans son étude ethnographique sur des trafiquants et des importateurs de cocaïne et de marijuana, Adler (1985) a constaté que, pour maintenir une bonne réputation, les vendeurs se devaient d'être intègres, honnêtes et équitables dans leurs transactions. Elle note qu'un tel comportement diminuait les chances qu'ils soient violents dans leurs interactions avec les autres. Par contre, ils devaient, dans certaines circonstances, maintenir la menace de la violence. Dans certains cas, afin que ces menaces soient crédibles, ils devaient passer à des actes violents (Cordeau, 1990).

Schlegel (1987) a réalisé une étude avec des enregistrements d'écoute électronique de la police de deux organisations criminelles associées au milieu de la mafia, les De Cavalcante et les De Carlo. Il a identifié 71 références à des faits violents. Ils ne peuvent pas être considérés comme des actes précis de violence, mais ils donnent quand même une image de la violence. En tout, il y a eu 37 menaces de mort et 46 menaces de raclée, signalées par les deux clans. Aucune des menaces des De Cavalcante (22 menaces de mort et 17 menaces de raclée) n'ont abouti à des actes précis de violence, tandis que pour les De Carlo, seulement 3 menaces de raclée sur 29 se sont terminées en de vrais actes de

violence. Schlegel (1987 : 63) conclut : « from the data in both the De Cavalcante and De Carlo transcripts it appears that words spoke louder than actions. » Ainsi, même si la menace de la violence est un moyen pour installer la peur, elle est rarement une solution. La menace de la violence est vue comme une méthode d'intimidation (Pearson & Hobbs, 2001).

Il existe deux autres manifestations de la violence qui peuvent être complémentaires aux menaces : l'intimidation et l'enlèvement. Les individus qui transigent dans les rues des ghettos new-yorkais entretiennent un régime de terreur pour intimider les compétiteurs, maintenir leur crédibilité, développer des nouveaux contacts, endurcir des relations de partenariat et s'amuser (Bourgois, 1989). L'enlèvement peut être vu comme un complément à la menace de la violence et à l'intimidation, pour riposter contre la menace de la compétition du marché de la drogue. Cette activité sert à faire respecter des arrangements contractuels et des dettes de paiement (Pearson & Hobbs, 2001).

4.2 Les manifestations de la violence réelle : les représailles et les règlements de compte.

Gould (1999) souligne que la vengeance est une stratégie dissuasive. Sans se soucier de ses fonctions, la menace de la vengeance va décourager le plus souvent les agresseurs potentiels. Le fait de savoir que la vengeance est quelque chose de possible suffira à décourager les protagonistes à l'utiliser comme résolution de conflit. De plus, il mentionne qu'il existe deux endroits dans les sociétés modernes où la vengeance pourrait être une option. Le premier est dans les endroits où les mécanismes bureaucratiques de résolution de conflit sont faibles ou inexistants. Le deuxième réside dans les endroits virtuels à l'intérieur des sociétés industrielles, où le recours aux systèmes légaux est absent. Tout comme dans les marchés illicites, ceci correspond au fonctionnement des endroits virtuels à l'intérieur de l'État décrit par Black (1976).

Cusson (1985) évoque cinq caractéristiques principales de la vengeance. En premier lieu, la satisfaction de la vengeance est réservée à celui qui a été lésé. Cela correspond à

la notion de « self-help », élaboré par Black (1984, 1993) et qui renvoie à une forme de contrôle social unilatéral, propice à une réponse violente. L'individu agira donc agressivement, pour tenter de se faire justice. En second lieu, la personne victime de violence aura aussi le droit de se défendre. En troisième lieu, la vengeance s'institutionnalise et devient légitime dans certaines sous-cultures. En quatrième lieu, la vengeance doit suivre des règles spécifiques pour être légitime. Finalement, les agents de la vengeance sont plutôt des groupes, rarement des individus.

Cusson (1985) considère que la « vengeance de sang » est l'ultime recours des systèmes vindicatifs et qu'elle est rarement appliquée. Il mentionne plusieurs autres solutions utilisées dans les cultures plus traditionnelles, sous les formes de l'affrontement expiatoire, du duel judiciaire, de la compensation, du mariage, de l'adoption, de l'abandon, du bouc émissaire, du pardon et du traité de paix. La vengeance sera utilisée pour restaurer l'honneur, démontrer la force, ou, tout simplement, pour le plaisir de faire souffrir.

Cusson (1985 : 58) définit l'escalade de la violence comme étant une « succession de représailles et de contre-représailles qui se succèdent indéfiniment dans un cercle vicieux, dont l'engrenage ne peut être brisé. » Certains hommes, vivant dans des quartiers défavorisés, fréquentant les rues et qui sont confrontés aux reproches, aux insultes et aux menaces d'une autre personne, sentent qu'ils sont étiquetés négativement et, pour sauver les apparences, ils contre-attaquent (Campbell, 1986). La vengeance atteint rarement les extrêmes à cause de quatre facteurs. Le premier comprend les freins non culturels de la vengeance comme la peur, l'équilibre des forces et la solidarité croisée (des amis, de la famille dans les deux clans ou de la bande). Le deuxième comprend les règles qui limitent la vengeance : elle doit être proportionnelle aux torts causés, attendre la riposte de l'autre avant de continuer, interdire le contact entre les deux groupes, assurer la protection de fugitifs et limiter la durée de la vengeance. Le troisième est le contrôle politique de la vengeance. Le dernier est le rôle pacifique des tiers.

Tous les conflits n'entraînent pas la mort. par contre, certains d'entre eux le font. Ces homicides seront appelés des règlements de compte. Cordeau (1990 : 56) désigne ce terme par « un meurtre provoqué par un conflit lié aux activités criminelles des protagonistes. » Ils sont directement proportionnels à la sévérité du conflit. Il y a deux facteurs qui peuvent être à l'origine de la décision de passer au règlement de compte. Premièrement, la personne choisissant ce mode de solution doit avoir des antécédents de violence. Deuxièmement, les bénéfices anticipés doivent être rentables pour celui qui commet ce meurtre. Les conflits qui se règlent par le meurtre sont ceux où les enjeux sont importants. De plus, il arrive que le règlement de compte ne soit retenu que lorsque les autres méthodes de résolution de conflit ne sont pas envisageables (Cordeau, 1989, 1990). Les manifestations violentes seront parfois présentes lorsque les individus se retrouvent ensemble dans leur contexte social pour contrôler les conflits qui peuvent survenir. Les types de conflits vécus par les trafiquants, et qui peuvent amener une réponse violente lors de sa résolution, ont été définis par Cordeau.

5 Les types de conflits

Un conflit est d'abord et avant tout un désaccord entre ce qui est « bien » et « mal » (Cooney, 1997). Avec cette définition, le conflit n'est pas limité seulement aux formes d'oppositions violentes. La violence peut être absente ou présente dans la résolution de conflit.

Les types de conflits, qui opposent les vendeurs de drogue entre eux, n'ont pas été définis de façon précise. Nous l'avons évoqué précédemment, les recherches sur la violence systémique mentionnent les types de conflit, mais ils ne les définiront pas. Cordeau (1989, 1990), qui a mené une étude sur les règlements de compte dans le milieu criminel québécois, propose trois types de catégorie de conflits menant à un homicide : les conflits de délation, les conflits transactionnels et ceux liés à la compétition. Les types de conflits sont bien sûr ceux qui amèneront la mort d'une personne qui n'a pas respecté les lois du milieu

Cordeau (1989 : 18) définit les conflits de délation comme des « comportements qui exposent les délinquants à l'intervention de la justice. » Il y a deux caractéristiques des règlements de compte lors de conflits de délation. Premièrement, la victime du règlement de compte est un délateur, c'est-à-dire qu'elle a dénoncé un complice. Deuxièmement, l'homicide empêchera quiconque de parler ou de se venger parce qu'un individu a parlé. Les conflits transactionnels réfèrent au fait que les contrats entre le trafiquant de drogue et les autres participants ne sont pas respectés. Ceci est une source de conflit entre les délinquants parce qu'il n'existe pas de moyens légaux pour faire respecter les ententes prises entre les individus. Ceci englobe tous les conflits reliés à la transaction illégale entre deux parties. Il y a quatre caractéristiques des règlements de compte liés aux conflits transactionnels. En premier lieu, l'homicide survient habituellement après que des menaces ont été proférées par la personne lésée. Ces menaces englobent les mesures prises pour récupérer les biens ou l'argent volé. En deuxième lieu, les règlements de compte ont une fonction dissuasive qui s'exprime à travers les menaces de représailles. Il faut quelque fois que la personne soit punie sévèrement pour que les autres croient en sa crédibilité. En troisième lieu, la personne lésée peut se faire tuer, parce qu'un individu a décidé qu'il voulait éliminer ses dettes ou parce qu'il était l'objet de menaces de mort. Ajoutons finalement que certains règlements de compte échappent complètement aux menaces. La majorité des conflits transactionnels se font dans le trafic de drogue à cause du nombre élevé de transactions (Cordeau, 1989, 1990). Les conflits liés à la compétition ont pour objet le contrôle d'un territoire.

Chacun des types de conflits discutés précédemment ont pour point de départ la violence. Cordeau (1989, 1990) a analysé une gamme de règlements de comptes pour mieux comprendre les conflits vécus par les délinquants. Mentionnons que ce ne sont pas tous les conflits qui résulteront dans la mort, la violence physique ou des menaces. D'autres solutions seront envisagées par les individus impliqués dans les différents conflits, parce que les trafiquants de drogue sont très conscients des conséquences néfastes de l'utilisation de la violence dans leur milieu.

6 Les conséquences négatives et positives de l'utilisation de la violence

La violence est souvent perçue comme étant le seul moyen de régler les conflits. Par contre, les vendeurs de drogue, à tous les niveaux de la vente, essaient de l'éviter parce qu'elle a des conséquences (Pearson et Hobbs, 2001 ; Reuter, 1983 :1984). Nous pouvons relever cinq conséquences principales aux recours à la violence dans les activités des milieux criminels :

- 1- Si la violence est omniprésente, elle peut faire *fuir les clients et les fournisseurs*. Les individus participant aux crimes s'abstiennent dès lors de faire des affaires avec des individus trop impulsifs ou qui peuvent amener des problèmes ou des conflits (Cordeau, 1990). Par exemple, Dorn et coll. (1998) mentionnent que le trafiquant peut-être vu comme un « fou. » Ceci peut amener les autres à ne pas vouloir faire des affaires avec lui parce qu'ils ont peur et qu'ils craignent son caractère explosif. Alors, au lieu d'assurer la loyauté des partenaires, elle peut les faire fuir. Les marchés criminels n'étant pas caractérisés par des monopoles, les partenaires éventuels peuvent toujours faire affaire avec quelqu'un d'autre (Reuter, 1984). Les trafiquants ne voulant pas perdre leurs clients ou leurs partenaires prendront des moyens non-violents pour résoudre leurs conflits car la violence, dans les marchés illicites, n'est pas rentable (Reuter, 1985) et comme le mentionnent Pearson et Hobbs (2001 : 42) : « violence is stricly 'bad for business'. »
- 2- *La peur des représailles* diminue l'incidence des conflits violents entre les participants parce qu'ils veulent éviter une escalade incontrôlable de la violence. Les trafiquants, qui ne veulent pas perdre le contrôle de leur marché, éviteront la violence parce qu'elle *amplifie le problème* (Pearson & Hobbs, 2001; Reuter, 1983).

- 3- *Elle peut attirer l'attention des policiers et des citoyens.* Le fait de commettre un meurtre ou de se bagarrer peut attirer la police et laisser des preuves nuisibles pour le trafiquant. C'est une des raisons pour lesquelles les trafiquants l'évitent, parce qu'elle ne profite pas à leur entreprise (Pearson & Hobbs, 2001).

- 4- Le milieu criminel tient compte *des coûts associés à l'exécution des menaces*. Les efforts pour trouver les bonnes personnes pour commettre les actes violents ou pour assister les personnes en conflits augmentent les coûts et exigent beaucoup de temps et d'énergie (Reuter, 1983). Dorn et coll. (1998) précisent que les méthodes peuvent être onéreuses, parce que la moindre erreur d'exécution peut entraîner des problèmes supplémentaires.

- 5- Il y a *des coûts associés à la réputation* (Reuter, 1983). La réputation est la motivation principale pour obtenir l'aide nécessaire au règlement de ces conflits de façon non-violente (Reuter, 1984). Le classement des vendeurs de drogue se fait en fonction de la réputation qu'ils ont par rapport à leur modèle de vente et à partir de leurs performances antérieures. Ceux qui ont une mauvaise réputation en raison de leur mauvaise foi, de leurs arnaques ou de leurs affaires douteuses, seront discrédités par les autres (Adler, 1985). Reuter (1984) souligne qu'il y a deux aspects importants à retenir en ce qui à trait à la réputation des trafiquants. D'une part, il y a l'importance de la valeur accordée à la conduite « honorable ». D'autre part, il y a la facilité avec laquelle une information nuisible peut être répandue. Reuter (1984 : 37) propose l'hypothèse suivante : « those markets in which reputation is highly valued and in which adverse information is rapidly disseminated are the markets in which arbitration will be most frequently sought to resolve disputes. »

La violence, servant aux règlements des conflits dans la vente de drogue, n'est pas toujours nécessaire. On l'évite souvent à cause des conséquences décrites ci-haut. Par contre, certains trafiquants croient que l'on peut en tirer profit. Les études qui discutent des conséquences positives de son utilisation dans le trafic de la drogue sont inexistantes. Taylor (1993), par exemple, s'intéresse aux avantages de l'utilisation de la violence selon trois composantes : la première est d'ordre matériel et correspond aux gains immédiats; les deux autres sont d'ordre psychologique et correspondent au statut et à l'augmentation de l'estime de soi. Soulignons que ces trois catégories ne sont pas reliées à la vente de drogue.

Étant donné les nombreuses conséquences liées à la violence dans le marché de la drogue, les trafiquants emploieront d'autres méthodes de résolution de conflits. Certaines recherches examinent les conflits en général et ont servi à l'élaboration de catégories précises de méthodes de résolution de conflits. D'autres méthodes de résolution ont été puisées dans des recherches sur les trafiquants de drogue.

7 Les méthodes de résolution de conflits non-violentes

La plupart des recherches sur la vente de drogue omettent de parler des moyens non-violents lors de la résolution de conflits. Il est d'ailleurs possible de se référer à quelques recherches qui parlent de conflits dans lesquels la violence n'est pas la seule solution.

7.1 *La tolérance et l'évitement*

La tolérance peut être un refus d'agir dans une situation conflictuelle. Elle n'est pas une forme de résolution de conflit. Elle témoigne plutôt de l'endurance des individus dans des situations conflictuelles. On le remarque souvent dans des relations intimes, de proximité culturelle et dans les endroits urbains (Black, 1993). Si la personne décide de tolérer la situation, elle peut aussi décider de l'éviter.

Dans l'évitement, l'individu s'abstient d'interagir avec les autres protagonistes. Ce mode d'inaction est peu commun dans les relations autoritaires et hiérarchiques. Il advient lorsqu'il y a une fluidité sociale et une instabilité du milieu. Les personnes dites indépendantes, c'est-à-dire celles qui préfèrent préserver leur autonomie dans la vente de la drogue, choisiront parfois des stratégies d'évitement (Black, 1993). Il arrive même que l'évitement prenne des proportions hors du commun, lorsque un ou des individus décident d'exclure quelqu'un du groupe.

7.2 *L'ostracisme*

L'ostracisme est vu comme une façon d'exclure quelqu'un de l'environnement dans lequel il transige (Dufresne, 1994). Adler (1985) explique que les trafiquants de drogue utilisaient souvent l'ostracisme lorsque survient un conflit. Les dirigeants de l'organisation criminelle préféraient prôner l'exclusion et pratiquer l'ostracisme pour des raisons liées aux vols, aux violations de la sécurité ou encore d'autres comportements déviant des normes du groupe. La violence n'était pas une façon de régler un conflit pour ces individus. Adler (1985 : 102) résume bien cette position : « more reputable dealers and smugglers usually gave little serious consideration to a violent recourse. Rather, they bitterly accepted the loss, while besmirching the person's reputation around the local community. » Ceci est une sanction d'interdire directement l'individu à poursuivre une relation d'affaire avec les autres membres du groupe. Par contre, il existe d'autres types de sanctions qui touchent davantage le portrait économique des trafiquants de drogue.

7.3 *Les sanctions monétaires*

Des sanctions monétaires sont fréquemment appliquées lorsqu'il y a des conflits reliés à des vols ou des pertes d'argent. Ceci se produit lorsque les individus transigent de la drogue achetée à crédit. Taylor (1990) et Padilla (1992) décrivent que dans la région de Détroit, les bandes qui vendent du cannabis et de la cocaïne opteront pour des sanctions monétaires. S'il n'y a plus d'avance de fonds, le trafiquant n'a plus les mêmes moyens qu'auparavant. Les sanctions monétaires obligent les trafiquants à considérer les risques

du milieu, comme le vol et l'arrestation. Pour les joueurs, la sanction monétaire est une punition plus rentable qu'une menace violente. Selon Mieczkowski (1986 : 659) : « a well operated crew is a self-disciplining mechanism. » Par exemple, lorsqu'une personne de l'équipe est soupçonnée de vol, le « crew boss » enlèvera de l'argent à tous les membres de l'équipe. Donc, le « crew boss » amène les « runners⁵ » à imposer une meilleure application des règles du milieu. Même si une telle stratégie s'avère plus profitable économiquement, certains trafiquants choisiront une méthode où il faut négocier une entente entre les deux parties.

7.4 La négociation

La négociation est un processus qui permet à deux ou plusieurs parties, ayant à la fois des intérêts communs ou conflictuels, de formuler et de discuter des termes précis d'une entente de résolution. La négociation comporte une combinaison de compromis et de coopération, elle aide les personnes qui ont le plus souvent des statuts ou une culture semblable. Elle est aussi présente dans les milieux corporatifs (Black, 1993). Cela dit, deux conditions favorisent la négociation. Premièrement, les deux parties doivent espérer trouver un terrain d'entente. Deuxièmement, un lieu propice et neutre doit être déterminé pour faciliter les échanges. Les individus qui opteront pour cette stratégie de résolution souhaite maintenir les gains fructueux liés à leurs opérations. Parfois, un tiers interviendra dans la négociation parce que les deux parties jugent que lui seul sera apte à régler le conflit (Gulliver, 1973).

7.5 L'implication d'un tiers

Un conflit se réglera parfois grâce à l'intervention d'un tiers servant d'agent neutre dans le conflit. Il y a trois catégories de tiers : les proches, la communauté et les médiateurs (Cusson, 1985). Selon Black (1993), trois méthodes aident les personnes ayant des conflits à les résoudre : la médiation, l'arbitrage et le jugement. La médiation,

⁵ Les runners ont comme rôle de vendre l'héroïne au client-consommateur dans une interaction en face à face et de collecter l'argent.

plus neutre, aide les adversaires à parler du conflit, à mesurer les options et les solutions possibles. Un tiers servira à stimuler les échanges. Dans l'arbitrage, le tiers est attentif aux différentes versions du conflit, et même s'il suggère des manières de palier à la dissension, la résolution du conflit ne lui appartient pas. Il a un rôle moins dynamique que le médiateur. Dans le jugement, le tiers est tenu responsable d'imposer sa décision. Ses actions et ses intentions sont importantes dans le déroulement de la résolution des conflits.

Le tiers peut influencer le comportement des agents impliqués, directement ou indirectement, et il peut transformer la structure du conflit dans l'espace social. Le tiers peut être un pacificateur ou un semeur de zizanie, pour reprendre le terme de Cusson. Le pacificateur doit être impartial, neutre et doit posséder une autorité reconnue (Cusson, 1999).

Les systèmes d'arbitrages alternatifs à la cour légale constituent un des endroits où les tiers peuvent avoir un rôle important à jouer dans la résolution des conflits. Reuter (1983, 1984) parle de la mafia de New York comme ayant le monopole du marché d'arbitrage. Il décrit six exemples d'arbitrage dans la mafia new-yorkaise et formule cinq conclusions quant aux solutions proposées. Premièrement, chaque participant de l'arbitrage a son propre représentant. Deuxièmement, il n'y a pas un ensemble de règles qui gouverne les discussions. Troisièmement, les participants doivent honorer les décisions prises lors de l'entente de résolution. Quatrièmement, dans le processus d'adjudication, la plupart des joueurs n'appartiennent pas à des instances légales spécialisées, mais s'avèrent plutôt des individus ayant cotoyé les marchés illégaux. Finalement, dans la mafia, chaque famille sait reconnaître la légitimité et la place de chacune des familles dans la hiérarchie.

Les services d'arbitrage sont disponibles pour plusieurs participants dans divers marchés illégaux, même s'ils ne sont pas des membres de la mafia à proprement parlé. Cependant, il y a deux types de marché qui semblent ne pas avoir besoin de l'aide de la mafia. Dans certains trafics de drogue, la mafia est même totalement absente. Elle

échappe aussi aux conflits relatifs à l'importation et la distribution de la marijuana, ni à ceux des organisations criminelles noires ou hispaniques (Reuter, 1983, 1984).

Chacune des formes de la résolution de conflit mentionnée précédemment illustre et reproduit le fonctionnement de l'environnement social (Black, 1993). Il existe d'autres moyens de résoudre les conflits que la violence, mais il est très difficile de savoir lesquels seront privilégiés. On peut néanmoins supposer que les moyens utilisés par les délinquants reposent sur leurs ressources disponibles et sur leurs capacités à les mobiliser et les articuler (Cordeau, 1990).

8 Résumé

Dans cette étude, il sera désormais question des différents types de conflits rencontrés par les trafiquants de cocaïne et de leurs méthodes de résolution. Dans le prochain chapitre, nous procéderons à un inventaire des données et à une explication de la méthodologie qui servira à répondre aux questions suivantes : quelles sont les situations conflictuelles rencontrées lorsque les trafiquants vendaient ou achetaient de la cocaïne; quelles sont les stratégies non-violentes et violentes employées pour résoudre leurs conflits; quelles sont leurs perceptions de la violence dans leur milieu, quelles sont les conséquences négatives et positives et, finalement, quelle est la place de la violence comme résolution de conflit chez les trafiquants de cocaïne rencontrés?

CHAPITRE II
La méthodologie et la cueillette des données

Aucune étude sur les trafiquants de drogue ne pose le problème à partir du conflit pour dégager leurs méthodes de résolution. Les recherches antérieures présupposent que la violence est le moyen de prédilection dans la résolution de conflits dans le trafic de drogue. Ils remettent que rarement en question cette hypothèse. Pour remédier à cette carence, la présente recherche analyse les récits des événements conflictuels vécus par douze hommes incarcérés, dans des pénitenciers de la grande région de Laval et ses environs, pour trafic de cocaïne.

1 Le choix d'une méthode

Une approche qualitative servira à rassembler et traiter les données de cette étude. Le but de la méthodologie qualitative repose sur le principe élaboré par McCracken (1988) disant que « less is more. » Les recherches antérieures ont donné quelques pistes quant aux conflits et ses résolutions, rencontrés par les trafiquants de drogue. Il a été établi qu'il existe des lacunes quant à l'ensemble des conflits et des solutions choisies par les trafiquants. Cette recherche a opté pour un plus grand développement de ces manifestations, parce qu'elles s'avéraient nécessaires à une meilleure compréhension des conflits et des méthodes de résolution utilisées par des trafiquants de cocaïne. Cette analyse sera accomplie par le biais de l'entretien face à face avec des trafiquants de cocaïne.

1.1 L'entrevue face à face

L'entrevue présente un avantage comme instrument méthodologique. Elle permet de considérer le phénomène de la perspective du répondant. Dans le cas des événements conflictuels, ceci permet à des trafiquants de cocaïne, experts dans le domaine, de mieux décrire certains éléments essentiels à la compréhension du phénomène de conflit. Alors, le trafiquant de cocaïne

est vu comme un informateur clé susceptible précisément d'informer non seulement sur ses propres pratiques et ses propres façons de penser, mais aussi, dans la mesure où il est considéré comme représentatif de son

groupe ou d'une fraction de son groupe, sur les diverses composantes de sa société et sur ses divers milieux d'appartenance (Poupart, 1997 : 181).

Dans ces conditions, le trafiquant de cocaïne est perçu comme un spectateur possédant une expérience qui aidera le chercheur à reconstituer la réalité de ces derniers. Le chercheur sera plus apte à mieux cerner les expériences vécues par les trafiquants de cocaïne lors des situations de conflits qu'ils vivent et à mieux comprendre les types de résolutions de conflit qu'ils utilisent.

2 Le choix des endroits et des répondants

Deux choix se sont imposés pour réaliser cette étude : la sélection des institutions et des répondants à l'intérieur de ces institutions carcérales qui participeront à la recherche. Les endroits choisis se trouvent dans la région de Laval et ses environs.

2.1 L'établissement des contacts

Obtenir l'accès à un endroit peut être un processus compliqué qui affecte les diverses étapes de la recherche. Certains lieux ne sont pas ouverts à tous et exigent une permission (Bailey, 1996). Après l'obtention du certificat d'éthique de l'Université de Montréal, il a fallu présenter, à deux reprises, le projet de recherche au Service Correctionnel du Canada. La première version du projet de recherche nommée « le recours à la violence dans la résolution de conflit dans une population transigeant dans la distribution de drogue » n'a pas été acceptée au premier tour. Le comité a cru que cette recherche prenait sa source dans la violence. Ils croyaient que le thème de la recherche était trop percutant pour les trafiquants et qu'ils ne voudraient pas répondre aux questions. Même lors de cette première étape, la violence et le conflit sont demeurés confondus. Quelques mois plus tard, lors de la seconde soumission du projet au Service Correctionnel du Canada, le titre de la recherche a été changé pour « les expériences de conflits, de résolutions et de violence auprès des trafiquants de cocaïne : une étude exploratoire. » Les objectifs, le contenu de la recherche n'ont pas été modifiés et le projet a été accepté.

Après avoir obtenu l'autorisation des endroits sollicités, le premier fut un appel téléphonique à une personne ressource dans chacun des établissements sélectionnés. Le temps d'attente entre le contact initial et l'entrée dans les pénitenciers étaient de 2 à 3 semaines. Il n'y a pas eu de refus d'accès de la part des établissements sollicités pour conduire les entrevues avec les détenus. À la fin du processus, des entrevues ont été faites dans cinq pénitenciers de la région de Laval et de ses environs. Douze détenus incarcérés pour trafic de drogue ont été interviewés pour les fins de ce mémoire.

1. L'établissement de la Montée-St-François est une institution fédérale de sécurité minimum qui est situé à Laval. Une entrevue a été conduite dans cet établissement. Cet individu est incarcéré pour importation de cocaïne. Il est rendu à la moitié de sa sentence, qui totalise 12 ans.

2. L'établissement Leclerc est une institution fédérale de sécurité médium fort qui est également situé à Laval. Trois candidats ont été interrogés. Un d'entre eux a une sentence pour trafic de cocaïne et deux détenus ont une sentence de trafic de cocaïne, en plus d'une sentence pour cause de gangstérisme. Les trois détenus en sont à leur début de sentence.

3. L'établissement Archambault est une institution fédérale de sécurité médium fort qui est situé à Ste-Anne-des-Plaines, à 40 minutes au nord de Montréal. Sept entrevues ont été dirigées dans cet établissement. Il y a six détenus qui sont incarcérés pour trafic de cocaïne et de gangstérisme, un pour complot de trafic et de gangstérisme. Parmi ces détenus, deux ont des sentences pour cause de complot de meurtre. Tous sont au début de leur sentence.

4. Le Centre fédéral de formation est une institution fédérale de sécurité minimum qui est aussi située à Laval. Une entrevue y a été conduite. Cet individu est incarcéré pour trafic de cocaïne et il est au début de sa sentence.

5. L'établissement Ste-Anne-des-Plaines est une institution fédérale de sécurité minimum qui est situé à Ste-Anne-des-Plaines. Aucun détenu n'a accepté de passer l'entrevue dans cet établissement.

3 Les modalités d'entrevues

La constitution de l'échantillon a été réalisée entre les mois d'octobre 2003 et mai 2004. Une fois les autorisations d'accès accordées pour chacun des établissements, la prochaine étape visait l'obtention de la coopération des détenus qui avaient accepté de collaborer à l'étude.

3.1 La sollicitation des trafiquants de cocaïne potentiels

Le seul critère de sélection des détenus était que les candidats devaient avoir été incarcérés pour trafic de cocaïne. Avec ce critère en tête, chacun des coordonnateurs rencontrés dans les établissements a établi une liste des détenus pouvant être éligibles à passer l'entrevue. À partir des listes des détenus potentiels, une invitation formelle à participer à la recherche a été envoyée aux détenus. Les détenus ont été approchés de deux façons : par l'entremise des coordonnateurs des établissements ou par l'entremise de la chercheuse attirée au projet.

D'une part, les coordonnateurs des quatre établissements devaient contacter chacun des détenus sur leur liste pour leur demander s'il voulait participer à l'étude. Les détenus acceptaient ou refusaient sur une base volontaire. Les détenus qui voulaient participer à l'étude consentaient à un rendez-vous. Les coordonnateurs trouvaient une date et une heure qui convenait au détenu et à la personne responsable des entrevues. La journée de la rencontre, les coordonnateurs s'assuraient que les détenus avaient obtenu un laissez-passer.

Chaque établissement a offert un endroit privé pour réaliser les entrevues avec les détenus. Les entrevues ont eu lieu dans un bureau situé dans les ailes où les agents de cas

ou autres personnels travaillent. Chacun des candidats a été accueilli par la personne responsable des entrevues : une étudiante en maîtrise en criminologie à l'Université de Montréal, non affiliée à l'établissement en cause. La période de question commençait en demandant au répondant s'il savait pourquoi il était convoqué dans ce bureau. Certains détenus étaient mal informés de la recherche en cours et quelques-uns n'étaient même pas au courant du sujet. D'autres étaient au courant du sujet de la recherche. Pour contrer à ce problème, il fallait expliquer le but de l'étude⁶. Il était aussi important qu'ils sachent que l'intérêt de la recherche n'était pas de connaître leurs noms, les endroits qu'ils fréquentaient ou les personnes avec qui ils travaillaient. Dans tous les cas, il fallait obtenir leur confiance en les assurant de la confidentialité de la recherche. De plus, la plupart des détenus étaient cordiaux, ouverts, gentils et prêts à discuter de leurs expériences de conflits dans le milieu du trafic de cocaïne.

Après avoir accepté de participer, un formulaire d'information et de consentement (Appendice A) a été expliqué pour que les répondants comprennent les modalités de l'entrevue. Ils devaient aussi accepter l'enregistrement de la rencontre. Il y a seulement un détenu qui a refusé l'enregistrement mais des notes détaillées ont été prises, malgré le fait qu'aucune autre personne aurait accès aux verbatims de l'enregistrement et que les cassettes seraient détruites à la fin de l'étude en août 2004. Les répondants ont été informés que leur nom ne sera en aucun cas mentionné et qu'un nom fictif serait désigné pour chacun d'entre eux (l'ordre alphabétique a été choisi pour les noms fictifs de A à L). Les douze participants rencontrés ont finalement accepté de collaborer .

D'autre part, pour aborder les trafiquants de cocaïne, le coordonnateur d'un des établissements a dressé une liste de 25 candidats potentiels. La chercheuse attirée au projet s'est rendue à l'établissement et a dû contacter les détenus dans une salle pour les visiteurs. Les détenus étaient appelés en groupe de 5 ou 6 par interphone. Il y avait toujours plusieurs détenus qui attendaient d'être vus. Les détenus ont été rencontrés, la recherche a été présentée et expliquée mais sans la moindre intimité. Plusieurs détenus

⁶ Les objectifs de la recherche sont écrits dans le formulaire de consentement (Appendice A) qui a été lu par l'intervieweuse à chacun des détenus.

pouvaient écouter les conversations. Cette stratégie s'est avérée discriminatoire et non confidentielle pour les détenus. Cette journée-là, les 25 candidats rencontrés ont refusé de participer à la recherche.

La durée des entrevues était variable. Le nombre de participants rencontrés dans une journée variait de 1 à 3 détenus. La moyenne de temps de l'entrevue était de 1 heure. Le temps de l'entrevue fluctuait selon le nombre de conflits discutés. Chacun prenait en moyenne de 15 à 25 minutes à décrire. Le choix de la langue était laissé aux détenus. Dans les faits, 11 entrevues ont été faites en français et 1 a été conduite en anglais. Les entrevues ont duré de 20 minutes (pour ceux qui avaient des carrières plus courtes ou qui étaient plus réticents à parler) jusqu'à 3 heures et demi (pour ceux qui avaient de longues carrières et plus d'expérience dans la résolution). Les niveaux et les types de vendeurs étaient variés et chacun avait sa terminologie pour raconter les événements.

3.2 *La sélection de l'échantillon*

Les établissements mentionnés précédemment ont été choisis parce que leur population carcérale comprend différents types de trafiquants de cocaïne. L'objectif était d'obtenir un échantillon de trafiquants de cocaïne comprenant autant de détaillants, d'intermédiaires que de gros trafiquants. Cet objectif a été atteint parce que l'échantillon retenu comprend au moins un vendeur de drogue appartenant à l'un ou à l'autre des trois catégories.

Il s'agit d'un facteur que l'on retrouve dans l'ensemble des recherches que nous avons dépouillé, par exemple, Reuter et Haaga (1989) soulignent que la difficulté majeure d'une telle recherche reste le niveau élevé de refus des détenus de participer. Seulement 12 vendeurs de cocaïne ont accepté de participer à notre étude, sur un ensemble de 37 répondants approchés pour répondre aux questions. Tunnel (1993) a fait une étude sur les vendeurs de drogue dans le milieu carcéral. Il a approché 26 hommes, mais seulement 10 ont décidé de participer. Selon lui, quatre raisons expliquent les refus des détenus. Premièrement, il n'offrait pas de gains monétaires ou carcéraux.

Deuxièmement, les détenus ne connaissaient pas les chercheurs, alors le lien de confiance était difficile à obtenir. Troisièmement, étant donné que les détenus ont plusieurs craintes, ils sont méfiants des nouvelles personnes, ils questionnent les champs d'intérêts des chercheurs pour le trafic de cocaïne et le niveau de confidentialité. Quatrièmement, la recherche, pour certains détenus, demeure vaine et sans intérêt.

Lors des entretiens préliminaires avec les détenus de Sainte-Anne-des-Plaines, plusieurs motifs de refus ont été prélevés. Les détenus n'ont pu jouir de l'anonymat promis en raison des nombreuses personnes présentes lors de la présentation générale de la recherche. De plus, ils ont été approchés dans la chambre des visiteurs à la vue de plusieurs personnes, compromettant ainsi l'entente de confidentialité. Il ne connaissait pas les raisons pour lesquelles ils étaient conviés et ne connaissaient pas la personne qui présentait la recherche. Certains n'ont pas eu confiance et ils ont refusé de parler. D'autres ont évoqué que la recherche ne les intéressait pas et que la question du trafic de drogue ne les concernaient pas.

3.3 *Le style d'entrevue*

Tout au long de la collecte de donnée, les entrevues ont suivi des styles comparables. Pour ne pas perdre de l'information, une liste des thèmes concernant les conflits fut élaborée (Appendice B). Cette liste est devenue cruciale pour la recherche et a été utilisée tout au long des entrevues. Cette grille n'a pas eu besoin d'être ajustée après quelques entrevues car elle permettait de faire le tour de la question. Elle a servi à mieux cibler les points qui n'avaient pas été explorés et à élaborer sur d'autres points qui avaient déjà été évoqués. L'intérêt n'était pas tant de diriger l'entrevue que de maintenir le contrôle quant aux informations recueillies, nécessaires à la recherche. Il fallait laisser l'interlocuteur parler à sa guise, même si un questionnaire l'aidait à circonscrire le sujet. C'est pour cette raison que la décision d'utiliser une méthode semi-directive plutôt que non-directive a été privilégiée. L'entrevue non-directive aurait enfreint aux objectifs articulés autour d'une meilleure connaissance des conflits. Les données recueillies auraient certainement été incomplètes et il est probable que certains aspects auraient été

oubliées. Finalement, il s'agissait d'expliquer à chaque répondant le déroulement de la rencontre.

La rencontre s'est déroulée en deux parties : la première était axée sur le profil du trafiquant de cocaïne et la seconde sur les conflits à proprement parler. Dans la première phase de l'entrevue, le participant devait répondre à plusieurs questions fermées concernant leur profil personnel (soit l'année de la naissance, la nationalité, le statut social, l'éducation et le travail légitime), leur sentence (soit la date, la durée et la nature de l'incarcération et les antécédents judiciaires reliés à la drogue), et leur carrière criminelle (soit le nombre d'années de vente et/ou d'achat, les quantités vendues, les lieux de vente, la consommation personnelle de cocaïne et d'autres drogues, le nombre de clients, les liens avec les clients, le nombre de transactions et leur affiliation au sein d'une organisation criminelle).

Dans la deuxième phase de l'entrevue, on a présenté la définition d'un conflit au répondant. Les conflits avec les autorités policières ou judiciaires étaient exclus. Le conflit, selon notre questionnaire, est :

tout événement ou situation qui se serait développé avec quelqu'un ou un groupe d'individus avec lequel ils travaillaient (à savoir les employés, les employeurs, les clients, les partenaires, les groupes rivaux) et qui aurait un rapport avec la compétition, le vol, les dettes, le territoire, les drogues de mauvaise qualité, la délation, etc.

Par la suite, les détenus devaient réfléchir à des situations conflictuelles vécues durant la période où ils vendaient ou achetaient de la cocaïne. Les premières questions cherchaient à savoir s'ils avaient déjà eu des conflits et combien ils en avaient vécus.

Lorsque le nombre d'événements conflictuels a été établi, les répondants devaient penser à la situation conflictuelle la plus claire et la raconter en détail. Les détenus devaient ensuite situer l'événement conflictuel dans le temps et donner les détails qui entouraient le conflit (Appendice B). Il devait nommer le type, la raison, la durée du conflit et le nombre de personnes impliquées. Ils devaient révéler les aspects suivants :

leurs connaissances des individus, pour qui et à qui ils vendaient, la quantité de drogue qu'ils vendaient, le nombre de transactions, les profits reliés à la vente, l'endroit de la vente. Ils devaient révéler s'ils consommaient de la cocaïne et à quelle fréquence. Ensuite, ils devaient décrire de quelle façon ils avaient résolu le ou les conflits. Cette démarche a été répétée pour tous les conflits décrits par les trafiquants de cocaïne⁷.

Après avoir obtenu une description complète des conflits, des questions ouvertes ont été posées sur leurs perceptions et leurs opinions de la violence dans leur milieu de travail. Ces questions avaient pour but de donner une image plus juste de la violence vécue et connue par les trafiquants de cocaïne. Six questions ont été posées à ce sujet et toutes se rapportent à la violence. La première était de définir la violence dans leurs termes. La seconde visait à savoir ce qu'ils en pensaient. La troisième question leur permettait de mieux décrire dans quelle situation conflictuelle la violence était la plus utilisée. La quatrième leur demandait d'exprimer, toujours selon leurs expériences, dans quelle situation conflictuelle elle n'était pas une option. La cinquième question voulait savoir s'ils croyaient que leur milieu était violent et, le cas échéant une réponse affirmative, leur demandait d'élaborer sur le sujet. Finalement, la dernière question visait à connaître leurs opinions sur les conséquences positives ou négatives de son utilisation comme moyen de résolution des conflits. Cette dernière question aidait à mesurer son impact dans leur milieu de travail.

3.4 La validité des données

Les arguments concernant la validité méthodologique de l'utilisation des détenus pour des entrevues ont été mis de l'avant dans la littérature. Quelques études ont réussi à élaborer une description du vendeur de drogue, et ce, en faisant des entrevues semi-directives avec des détenus incarcérés pour trafic de drogue. Reuter et Haaga (1989) ont réalisé une étude en rencontrant 40 hommes incarcérés dans cinq institutions carcérales américaines de sécurité minimum pour trafic de drogue, toutes drogues confondues, et leurs critères de sélection était qu'ils soient tous de gros trafiquants. Il s'agit d'une étude

⁷ Il n'y avait pas de limite par rapport au nombre de conflit décrit par les trafiquants de cocaïne.

descriptive sur les gros trafiquants. Pearson et Hobbs (2001) ont analysé le discours de 46 hommes et 5 femmes incarcérés pour trafic de drogue dans des pénitenciers en Angleterre. La totalité des participants rencontrés ont travaillé comme des intermédiaires entre l'importation et la vente aux consommateurs. Tunnell (1993) a fait une étude descriptive avec dix hommes incarcérés dans un pénitencier de sécurité médium aux États-Unis. Tous les vendeurs étaient des détaillants. Ces trois études ont été menées avec des détenus et leurs données ont été validées par deux processus.

Reuter et Haaga (1989) ont utilisé deux techniques pour valider le discours de leurs participants : l'observation et l'écoute de la cohérence interne du discours et la comparaison de l'entrevue avec le dossier judiciaire. Ils écoutaient le discours des participants, les faisaient élaborer lorsqu'ils avaient besoin d'informations supplémentaires et demandaient des précisions sur des faits parfois énoncés au début de la rencontre, pour vérifier si les récits concordaient. Les détenus ajoutaient des détails où ils clarifiaient ce qu'ils avaient dit. Ils ont conclu que les détenus ne mentaient pas. Dans la même optique, Pearson et Hobbs (2001) ont donné une importance à la cohérence du discours et ils ont vérifié leurs hypothèses en comparant les différentes entrevues entre elles. Un discours est valide lorsqu'il y a plusieurs détenus qui discutent ouvertement de leurs expériences de crimes souvent non-résolus ou non-connus par les instances judiciaires et qu'ils n'essaient pas de cacher leurs expériences antérieures.

Certain diront que les trafiquants interviewés seront plus disposés à discuter de situations conflictuelles qui ont abouti à des résolutions non-violentes. Cette technique a été utilisée durant les entrevues pour s'assurer que les discours étaient cohérents. Les entrevues optaient pour la formule du face à face, car elle permet de tester au fur et à mesure la validité des récits durant l'entrevue et de les faire élaborer sur des aspects du discours jugés pertinents. En cas d'incertitudes ou lors d'une insatisfaction des réponses données, il était toujours possible de demander aux répondants de clarifier leur discours pour éviter qu'il y ait des erreurs dans l'interprétation des données. Aucun des trafiquants n'a décrit des événements conflictuels qui aurait pu être interprétés comme discutables ou suspects. Ils ont discuté très ouvertement de crimes qui, parfois, n'étaient pas connus par

les autorités. En général, les discours semblaient être similaires d'un répondant à un autre. Cela étant dit, des nuances importantes entre les discours auront contribué à mieux jauger la validité des informations recueillies.

La plupart du temps, quand quelqu'un décide de participer à une entrevue, il va répondre aux questions demandées (Reuter & Haaga, 1989). Durant l'entrevue, on a précisé que lorsque le répondant ne se sentait pas à l'aise de répondre à la question, il pouvait se garder le droit de refuser, sans conséquences aucune. Aucun n'a utilisé ce droit et tous les trafiquants ont répondu aux questions demandées. De plus, ils fournissaient des explications, des définitions ou des détails supplémentaires sans qu'on leur demande. Le but de la rencontre était de mieux comprendre leurs expériences avec les conflits, alors l'écoute était de mise.

Ericsson et Simon (1980) soulignent qu'il y a des limites et des distorsions dans la remémoration des détails et des événements passés. On ne peut penser que tous les individus, qu'ils soient incarcérés ou non-incarcérés, puissent se rappeler en détail de tous les événements de leur vie. La plupart des trafiquants rencontrés ont été aptes à décrire de façon très détaillée leurs expériences de résolution de conflits. Certains revenaient même préciser des choses qu'il avait oubliées de mentionner. En revanche, lorsqu'il fallait donner le nombre de conflits vécus, certains étaient capables de transmettre un chiffre exact. La plupart des répondants disent avoir trouvé cette tâche très difficile.

4 Les caractéristiques des trafiquants de cocaïne

Les répondants ont été séparés en trois groupes, selon la quantité de cocaïne qu'ils vendaient. Tous les trafiquants de cocaïne que nous avons rencontrés ont toujours vendu la même quantité de drogue et il n'y a pas eu de changement de niveau à aucune période de leur carrière. Les trafiquants ont discuté de leurs situations conflictuelles durant la période où ils vendaient de la drogue, et ceci, avant d'être incarcérés. Les gros trafiquants vendaient entre un et plusieurs kilogrammes par transaction; les intermédiaires vendaient entre une once (28 grammes) et un kilogramme et les détaillants, quant à eux, vendaient

au gramme, au demi-gramme ou au quart de gramme. Notre échantillon est composé de cinq gros trafiquants, trois intermédiaires et quatre détaillants. La moyenne d'âge est de 40 ans, le plus jeune a 28 ans et le plus âgé a 56 ans. Ils ont en moyenne une sentence de 5 ans et 5 mois, ils ont une moyenne de 9 ans de vente, 35 clients et font 47 transactions. Ils gagnaient 18 166 \$ par mois et ils ont décrit en moyenne 4.5 situations conflictuelles. Les données relatives aux caractéristiques des participants sont présentées au tableau 1.

Tableau 1 : La description de l'échantillon (N=12)

Le nom	L'âge	La durée de la sentence	Le dossier judiciaire relié à la drogue	Le nombre d'années de vente	L'endroit de vente	Le nombre de clients	Le nombre de transactions par semaine	Les revenus illégaux par mois	Le nombre de conflits décriés	La consommation de cocaïne	L'appartenance à une organisation fixe
Alfonso	56	12.3	Non	11	Enterprises légitimes	1	1	25 000 \$	4	Oui	Oui
Fred	42	4.6	Oui	21	Enterprises légitimes	20	4	24 000 \$	8	Oui	Oui
Gabriel	48	12	Oui	7	Enterprises légitimes	20	10	40 000 \$	9	Non	Oui
Kevin	45	3	Oui	16	Enterprises légitimes	4	5	40 000 \$	5	Non	Oui
Louis	45	10	Non	7	Enterprises légitimes	5	2	64 000 \$	2	Non	Oui
Moyenne	47	8.4	-----	12.4	-----	10	4.4	38 600 \$	5.6	-----	-----
Benoît	47	7	Non	10	Maison	10	10	5 000 \$	2	Non	Oui
Dave	29	2.7	Non	7	Maison	2	2	3 200 \$	5	Non	Oui
Joe	29	2.10	Non	8	Bar	10	10	4 000 \$	7	Non	Oui
Moyenne	35	4	-----	8.3	-----	7.3	7.3	4067 \$	4.6	-----	-----
Christian	28	2.9	Non	4	Bar	150	150	3 000 \$	4	Oui	Oui
Étienne	33	4.5	Non	2	Livraison	50	75	2 000 \$	1	Non	Oui
Henri	50	2	Oui	2	Maison	50	200	5 000 \$	4	Oui	Non
Idris	28	2.6	Oui	15	Rue	100	100	2 800 \$	2	Oui	Oui
Moyenne	34	3	-----	5.7	-----	87.5	131.3	3 200 \$	2.8	-----	-----
Moyenne du groupe	40	5.5	-----	9.1	-----	35	47.4	18 166 \$	4.5	-----	-----

4.1 *Les gros trafiquants*

Les gros trafiquants s'appellent Alfonso (un importateur), Fred, Gabriel, Kevin et Louis. Ils vendent tous de un à plusieurs kilogrammes de cocaïne à chaque transaction. La moyenne d'âge pour les gros trafiquants est de 47 ans. Le plus vieux, Alfonso, a 56 ans et le plus jeune, Fred, a 42 ans.

Les gros trafiquants ont des sentences plus élevées que les autres vendeurs de cocaïne. La moyenne de la durée de la sentence est de 8 ans et 4 mois et dépend de la nouvelle loi antigang⁸. De fait, quatre des gros trafiquants ont eu une sentence pour gangstérisme qui doit être purgée consécutivement à d'autres sentences. Alfonso est le seul qui n'a pas été incarcéré pour gangstérisme. Il a été incarcéré en 1995 pour importation de cocaïne aux États-Unis et il a eu la peine la plus sévère (une sentence de 12 ans et 3 mois). Il n'avait pas d'antécédent relié à la drogue. Gabriel a été incarcérés en 2003 pour trafic de stupéfiants, pour complot de meurtre et de gangstérisme. Gabriel a eu une sentence de 12 ans et avait un dossier judiciaire dû au trafic de cocaïne. Fred, Kevin et Louis ont été incarcérés en 2003 pour trafic de stupéfiants et gangstérisme. Fred purge une sentence de 4 ans et demi et il avait déjà deux dossiers judiciaires dus au trafic de drogue. Le premier est relié au trafic de haschich. Il a eu une peine exemplaire de 6 ans et, quelques mois plus tard, il a écopé d'une peine de 7 ans pour du trafic de cocaïne. Kevin purge une peine de 3 ans et avait un dossier judiciaire pour trafic de haschich et de cocaïne, en plus d'avoir un dossier criminel important au provincial⁹. La sentence de Louis est de 10 ans; il n'avait pas d'antécédent relié à la drogue.

La durée moyenne de vente de drogue par les gros trafiquants est de 12 ans et 4 mois. Fred a la carrière la plus longue avec 21 ans de trafic de cocaïne et de marijuana.

⁸ Le gouvernement fédéral a déposé la *Loi modifiant le Code Criminel (gangs) et d'autres lois en conséquence* qui veille à dissuader les bandes et leurs membres à utiliser la violence dans un but criminel.

⁹ Il existe deux catégories d'endroits où les individus peuvent être incarcérés. Il y a, d'une part, les pénitenciers qui accueillent les individus purgeant des sentences de 2 ans plus un jour, chapeautés par le fédéral; et, d'autre part, il y a des prisons, qui accueillent ceux qui ont des sentences de 2 ans moins un jour, chapeautés par le provincial.

Kevin le suit de près avec 16 ans de trafic de cocaïne et de marijuana. Alfonso importait de la cocaïne depuis 11 ans. Gabriel et Louis faisaient du trafic de cocaïne et de marijuana depuis 7 ans.

Les gros trafiquants échangent leurs drogues dans des entreprises légitimes comme des restaurants, des bars ou des commerces. Ils mentionnent avoir en moyenne dix clients réguliers et qu'ils les connaissaient très bien. Ce nombre peut paraître élevé parce que Fred et Gabriel ont 20 clients réguliers chacun. Alfonso avait seulement un client, Kevin avait quatre clients et Louis avait cinq clients. Les gros trafiquants sont ceux qui font le moins de transactions par semaine. Ils ont en moyenne quatre transactions par semaine. Cette moyenne est élevée parce que Gabriel faisait en moyenne dix transactions par semaine. Celui qui en faisait le moins, c'est Alfonso (un importateur) avec une transaction à tous les deux mois (0.2 par semaine). Kevin comptait cinq transactions par semaine, Fred, quatre, et Louis, seulement deux par semaine. Ils faisaient en moyenne 38 600 \$ par mois en vendant de la cocaïne au kilogramme. Louis est celui qui faisait le plus de profits avec 64 000 \$ par mois. Gabriel et Kevin gagnaient 40 000 \$ par mois, tandis qu'Alfonso et Fred gagnaient environ 25 000 \$ par mois.

Alfonso et Fred consommaient occasionnellement de la cocaïne. Gabriel, Louis et Kevin ne consommaient pas de cocaïne. Tous appartenaient à une organisation fixe, c'est-à-dire qu'ils travaillaient toujours avec les mêmes personnes. Alfonso travaillait pour une organisation familiale¹⁰, tandis que les quatre autres travaillaient pour des organisations dites corporatives¹¹. Ils ont décrit en moyenne six situations conflictuelles. Gabriel en a décrit le plus avec neuf et Louis en a décrit le moins avec deux.

¹⁰ Les vendeurs appartenant à des organisations familiales sont liés avec d'autres vendeurs par des liens de sang (Curtis et Wendal, 2000; Natarajan et Bélanger, 1998).

¹¹ les trafiquants appartenant à des groupes corporatifs sont associés à l'intérieur d'une organisation dont la hiérarchie est formelle et où la division de tâche est prédéterminée (Curtis et Wendal, 2000; Natarajan et Bélanger, 1998).

4.2 *Les intermédiaires*

Les intermédiaires s'appellent Benoît, Dave et Joe. Les intermédiaires ont une moyenne d'âge de 35 ans, le plus âgé, Benoît, a 47 ans. Dave et Joe ont tous les deux 29 ans.

Les intermédiaires purgent une moyenne de 4 ans d'emprisonnement. Benoît a été incarcéré en 2003 pour trafic de cocaïne et gangstérisme. Il a écopé de la peine la plus sévère, soit une sentence de 7 ans. Il n'avait pas de dossier judiciaire relié à la drogue. Dave a été incarcéré en 2002, pour complot en vue de trafic de stupéfiant et gangstérisme. Il a écopé d'une sentence de 2 ans et 7 mois et il n'avait pas d'antécédent relié à la drogue. Joe a été incarcéré en 2002, pour complot en vue de trafic de stupéfiant et gangstérisme. Il a écopé d'une sentence de 2 ans et 10 mois et il n'avait pas d'antécédent relié à la drogue.

La durée moyenne de la vente de drogue par les intermédiaires est de 8 ans et 3 mois. Benoît a la carrière la plus longue avec 10 ans de trafic de cocaïne et de marijuana, Dave vendait de la cocaïne et de la marijuana depuis 7 ans. Joe ne vendait pas la drogue. Il était un entremetteur et un médiateur qui travaillait pour une organisation criminelle depuis 8 ans. Il s'occupait de vérifier si tout se passait bien dans les clubs de son secteur et de maintenir l'ordre. Il vérifiait si les vendeurs de club avaient assez de drogue, s'il y avait des problèmes ou des plaintes de clients, notamment sur la qualité de la drogue et il les aidait à régler les plaintes et les conflits. Il n'a jamais vendu de drogue dans un club. Il distribuait la drogue soit aux propriétaires du club ou à ses vendeurs.

Joe distribuait la cocaïne dans des entreprises légales (bars) et Benoît et Dave vendaient de leur appartement. Les intermédiaires avaient en moyenne sept clients qu'ils connaissaient très bien et qui étaient d'autres vendeurs de drogue. Joe et Benoît avaient dix clients respectivement et Dave en avait deux. Les intermédiaires faisaient en moyenne sept transactions par semaine. Benoît et Joe faisaient dix transactions par semaine et Dave comptait deux transactions par semaine. Ils gagnaient en moyenne 4 047

\$ par mois de profit. Benoît est celui qui gagnait le plus d'argent à 5 000 \$ par mois. Joe gagnait 4 000 \$ et Dave, 3 200 \$ par mois.

Aucun de ces intermédiaires ne consommait de la cocaïne. Tous appartenaient à une organisation fixe, c'est-à-dire qu'ils travaillaient toujours avec les mêmes personnes. Les trois appartenaient à une organisation corporative. Ils ont décrit en moyenne cinq conflits. Joe en a décrit le plus avec sept et Benoît le moins avec deux.

4.3 Les détaillants

Les détaillants s'appellent Christian, Étienne, Henri et Idris. Les détaillants ont une moyenne d'âge de 34 ans, les plus jeunes sont Christian et Idris qui ont 28 ans et le plus âgé est Henri qui a 50 ans.

Les détaillants faisaient en moyenne 3 ans et 2 mois d'emprisonnement. Étienne a été incarcéré en 2001, pour trafic de cocaïne et gangstérisme et a écopé de la peine la plus sévère : une sentence de 4 ans et 10 mois. Il n'avait pas d'antécédent relié à la drogue. Idris a été incarcéré en 2003, pour possession en vue de trafic et complot de meurtre. Sa sentence est de 3 ans et 6 mois et il avait un dossier judiciaire pour possession de cocaïne. Christian a été incarcéré en 2002 pour trafic de cocaïne. Il a écopé d'une sentence de 2 ans et 9 mois. Il n'avait pas d'antécédent relié à la drogue. Henri a été incarcéré en 1994 pour trafic de stupéfiants et culture de cannabis. Il s'est évadé et il est resté 7 ans et demie en liberté illégale. Il s'est fait arrêter parce qu'il y avait un mandat pour son arrestation. Il doit terminer une sentence de 2 ans et avait un antécédent relié à la drogue. Il a eu une sentence pour trafic de stupéfiants.

La durée moyenne de vente de drogue par les détaillants étaient de 5 ans et 7 mois. Christian en vendait depuis 4 ans, Étienne et Henri, depuis deux ans. Cette moyenne devrait être beaucoup plus basse. Idris augmente nos résultats car il vendait de la cocaïne depuis 15 ans. Étienne et Henri vendaient seulement de la cocaïne. Christian et Idris vendaient du cannabis, du haschich et de la cocaïne.

Christian vendait dans un bar, Idris, dans la rue, Étienne, par livraison, et Henri, de son appartement. Les détaillants vendaient à des consommateurs pour la plupart, inconnus et leurs clientèles étaient variables. Ils avaient une moyenne de 88 clients. Christian avait 150 clients, Idris, 100 clients et Henri et Étienne, 50 clients. Les détaillants comptaient 131 transactions en moyenne par semaine. Henri faisait 200 transactions, Christian, 50, Idris, 100 et Étienne, 75 transactions, toutes hebdomadairement. Les détaillants sont ceux qui transigent avec les consommateurs. Ils gagnaient en moyenne 3 200 \$ par mois. Henri est celui qui faisait le plus d'argent avec 5 000 \$ par mois. Christian faisait 3 000 \$ par mois, Idris, 2 800 \$ et Étienne, 2 000 \$.

Henri consommait quotidiennement plus de dix grammes de cocaïne par mode intraveineux. Il vendait de la drogue pour avoir assez d'argent pour payer sa propre consommation. Idris consommait quotidiennement quelques grammes de cocaïne. Christian consommait la cocaïne régulièrement, mais sans dépasser un gramme par jour. Étienne ne la consommait. Christian et Étienne faisait partie d'une organisation fixe et corporative. Idris était membre d'une organisation moins structurée et Henri était un indépendant¹² qui devait acheter sa drogue à une organisation criminelle. Ils ont décrit en moyenne trois conflits. Christian et Henri en ont décrit quatre, Idris trois, et Étienne un seulement.

5 Les caractéristiques des événements et les thèmes analytiques

Les éléments des événements conflictuels fournissent les thèmes analytiques de cette recherche. Tous les éléments discutés avec les répondants se sont avérés essentiels à l'approfondissement des méthodes de la résolution. Plusieurs thèmes ont pu être dégagés des entrevues avec les participants. Il y a plusieurs types de conflits qui ont été discutés ainsi que maintes façons de les résoudre. De plus, les trafiquants ont discuté des conséquences néfastes de la violence. Il est certain que les conflits et les résolutions de conflits qui seront discutés dans les chapitres à venir ne sont pas représentatifs des

¹² Les vendeurs indépendants sont des petits groupes d'individus sans organisation formelle hiérarchique et qui ont une absence de division de tâche. Leur association est plutôt basée sur des accords contractuels et implicites avec d'autres organisations (Curtis et Wendal, 2000; Natarajan et Bélanger, 1998).

expériences de tous les trafiquants de drogue mais ceci est un échantillon volontaire de trafiquants de cocaïne et les données ont une valeur exploratoire.

Le fait que l'unité d'analyse de cette étude soit l'événement conflictuel explicite qu'il y a plus de cas que les douze répondants sélectionnés pour l'entrevue. Pour chaque trafiquant de cocaïne, en moyenne 4.5 situations conflictuelles ont été décrites en détail. Les douze trafiquants ont discuté de 53 situations conflictuelles.

En mettant l'accent sur l'importance des certains thèmes, cette recherche montre dans quelle mesure l'ensemble des répondants fournissent toutes les informations pertinentes recherchées, selon les thèmes. En même temps, la flexibilité du modèle d'entrevue a laissé la possibilité de discuter de nouveaux sujets, non planifiés, et pouvant déborder le cadre strict de la description des conflits. Les descriptions et les opinions des répondants seront uniformément citées afin de fournir une image plus précise du rôle des trafiquants de cocaïne. Même si des noms fictifs ont été donnés aux répondants pour assurer l'anonymat, les extraits retenus dans les diverses entrevues sont cités selon le verbatim de l'enregistrement ou des notes prises durant l'entrevue.

Les trois prochains chapitres portent sur l'analyse des entrevues. Le chapitre III discutera des types de conflits rencontrés par les trafiquants de drogue. Dans le chapitre IV, il sera question des méthodes de résolution non-violentes. Finalement, le chapitre V examinera les résolutions violentes et ses conséquences.

CHAPITRE III
Les conflits

L'objectif de ce chapitre consiste à décrire les types de conflit rencontrés par les trafiquants de cocaïne. Comme nous l'avons déjà mentionné, la plupart des auteurs intéressés par les types de conflits que les trafiquants de drogue peuvent rencontrer s'abstiennent de les définir (Fagan & Chin, 1990; Goldstein, 1985; Goldstein & coll. 1989, 1997; Johnson & coll., 1985; Mieczkowski, 1986; Pearson & Hobbs, 2001). Sauf dans de rare cas où des chercheurs se limitent à décrire seulement un type de conflit (Jacobs, 2000, 2004; Jacobs, Topalli & Wright, 2000; Topalli & coll., 2002). Il existe une étude qui catégorise et définit les conflits rencontrés par les individus transigeant dans des entreprises illégales (Cordeau, 1989, 1990). Les conflits évoqués par la plupart des auteurs aboutissent à une réponse violente lors de sa résolution. Ils veulent exprimer la violence dans le milieu de la vente de drogue. Ils évoquent d'ailleurs des catégories de conflit qui résulteront dans une réponse violente. Aucune recherche n'a essayé d'établir une liste exhaustive des conflits rencontrés par les trafiquants de drogue et de les définir. Ceci est un des objectifs de la présente recherche.

1 Le nombre de conflits

Les répondants devaient préciser un nombre exact de conflits qu'ils avaient vécu durant les années où ils ont vendu ou acheté de la cocaïne. La plupart ont été capable de donner un nombre approximatif, mais pour certains, cela a été presque impossible. Pour les fins de la recherche, quatre facteurs qui peuvent influencer le nombre de conflits ont été retenus : le type de trafiquant, la longueur de la carrière criminelle, le nombre de clients et le fait de connaître son client.

Le type de trafiquants (gros ou petit) n'a pas beaucoup d'influence sur le nombre de conflits que peuvent rencontrer ceux-ci. Certains gros trafiquants ont évoqué plusieurs conflits, étant donné que leur carrière criminelle est plus longue que les deux autres groupes de vendeurs. Fred avoua avoir eu des conflits reliés à la vente de cocaïne durant les vingt ans où il a travaillé. Il ajouta que c'était difficile de révéler le nombre précis des conflits qu'il avait vécus, étant donné l'étendue de sa carrière criminelle. Il était toutefois capable de donner un chiffre approximatif d'une vingtaine de conflits. Cela revient à dire

qu'il a eu peu de conflits dans sa carrière criminelle. Il transigeait aussi avec une vingtaine de clients. Cela aura pu contribuer à une augmentation du nombre, parce qu'il était en contact avec plusieurs personnes. En revanche, il disait bien connaître ses clients et que la plupart de ses conflits était avec ses employés et ses fournisseurs.

Pour d'autres gros trafiquants les conflits sont fréquents. Gabriel, qui vendait depuis 7 ans, mentionne que ce sont des phénomènes réguliers et qu'il devait hebdomadairement les régler. Au fil du temps, il a vécu au moins une centaine de conflits. Même si Gabriel avait un gros réseau de clients, ceci n'a pas eu d'impact direct sur le nombre de conflits vécus. Gabriel disait qu'il vivait plutôt ses conflits avec des bandes rivales et non avec ses clients réguliers. Ce qui veut dire qu'il avait des conflits plutôt avec des personnes qu'il connaissait à peine.

Pour Kevin, les conflits étaient vécus de la même façon que Gabriel. Kevin transigeait de la cocaïne depuis 16 ans, il vivait des conflits régulièrement et c'était très difficile pour lui de donner un chiffre exact. Kevin n'avait pas de conflits avec ses 4 clients réguliers, mais plutôt avec ses employés et ses partenaires.

Louis et Alfonso, quant à eux, ont des carrières criminelles qui ont duré depuis 7 et 11 ans respectivement. Les conflits étaient très rares parce qu'ils n'avaient pas beaucoup de clients et qu'ils les connaissaient très bien. Ils en avaient seulement avec des inconnus, comme le souligne Alfonso :

J'ai eu 4 ou 5 conflits dans ma vie d'importateur. Je travaille souvent seul et je travaille avec les mêmes personnes depuis 11 ans. Les conflits sont tellement rares. Lorsque j'ai eu un conflit, c'est souvent avec des personnes que je connais moins bien et en qui j'ai moins confiance.

Les intermédiaires peuvent le mieux décrire la plupart des conflits qu'ils ont vécus lors de la vente de cocaïne. Ils en ont pas eu beaucoup. Par exemple, Joe relatait qu'en 8 ans de carrière, il a eu 8 conflits. Les intermédiaires ont des carrières criminelles un peu

moins longue que celle des gros trafiquants. Ils étaient tous capables de dire le nombre exact de conflits qu'ils avaient vécus.

Benoît a mentionné qu'il avait eu seulement deux conflits en 10 ans de carrière. Pour lui, ils étaient quasiment inexistantes. Dave avait eu six conflits en 7 ans de carrière. Les trois intermédiaires ont été capables de décrire la totalité des conflits qu'ils ont vécus durant les années où ils ont vendu de la cocaïne. Ils n'ont pas eu beaucoup de clients et ils connaissaient très bien leur clientèle, comme le précise Dave :

Laisse-moi y penser deux minutes. Je pense que j'ai eu six conflits depuis que j'ai commencé à vendre et ils se sont toujours réglés à l'amiable. Je connaissais la plupart de mes acheteurs et je travaillais avec eux depuis le début.

Par ailleurs, les détaillants n'ont pas décrit tous les conflits qu'ils ont rencontrés lorsqu'ils vendaient de la cocaïne. On remarque que c'est souvent le même conflit qui perdure dans le temps ou le même type qui revient sans cesse, comme par exemple, un conflit de territoire avec une bande rivale. Un des répondants, Idris, en a vécus beaucoup dans ses 15 ans de carrière. Il avoua que c'était compliqué de dire le nombre qu'il avait vécus, parce qu'ils étaient toujours présents dans sa carrière criminelle. Ceux qu'il vivait étaient souvent les mêmes et étaient surtout avec des personnes qu'il ne connaissait pas, comme des bandes rivales.

Henri a été un vendeur de cocaïne dans une piquerie pendant 2 ans et il était plus en mesure de dire le nombre exact qu'il avait vécus. Selon lui, il en a expérimenté une dizaine. Tout comme Idris, ils étaient toujours avec les mêmes individus et pour les mêmes raisons. Henri connaissait bien ses clients, même s'il en avait 50. Ses clients étaient ceux qui fréquentaient la piquerie. Il en vivait surtout avec ses fournisseurs.

Christian dit avoir vécu énormément de conflits en 4 ans de carrière, mais que plusieurs négligeables et se résorbaient rapidement. Étant donné qu'il ne connaissait pas bien ses 150 clients, il en avait davantage à régler :

Combien de conflit ? Au moins mille. C'était souvent les mêmes choses. Par conflit, quand je dis que j'ai eu mille conflits, ce n'est pas des gros conflits. Souvent, c'est juste des petits arguments, des petites discussions ou quelque chose comme ça. Souvent quand tu ne connais pas le client, il essaie de t'arnaquer. Alors, je devais toujours me défendre.

Étienne jurait qu'il avait en vécu seulement un dans ses deux années de vente, même si plusieurs clients venaient le voir pour acheter de la cocaïne. Cela s'explique parce qu'il vendait en région et qu'il connaissait la totalité de ses clients :

Je vendais à des gens que je connaissais et en région ce n'est vraiment pas comme à Montréal, c'est beaucoup plus tranquille. En tout cas, moi, je n'avais pas à dealer avec des inconnus et j'ai rarement eu des conflits. Je te jure, je crois que j'ai eu seulement un conflit.

Padilla (1992) conclut que le fait d'établir une clientèle fiable diminuera les chances d'avoir des conflits. En ce sens, le facteur le plus déterminant reste la connaissance des personnes à qui les trafiquants vendent de la drogue. Ceux qui connaissent bien leurs clients en ont beaucoup moins que les autres. Ils en ont lorsqu'ils travaillent avec des étrangers ou des inconnus.

2 Les types de conflits

Les trafiquants de cocaïne interviewés devaient décrire des situations conflictuelles qu'ils avaient rencontrées durant les années où ils vendaient ou achetaient de la cocaïne. En se référant au tableau 2, on s'aperçoit qu'il y a 53 conflits qui ont été décrits par les trafiquants de cocaïne et indiquent des conflits de marchandise, de dette, de compétition, d'approvisionnement, de vol et de délation.

Tableau 2 : Les types de conflits selon les types de vendeurs (N=53)

Les types de conflits	Les détaillants	Les intermédiaires	Les gros trafiquants	Total
La marchandise	3	2	11	16
La dette	6	3	5	14
La compétition	4	4	2	10
L'approvisionnement	0	0	6	6
Le vol	0	1	4	5
La délation	0	2	0	2
Total	13	12	28	53

2.1 Les conflits liés à la marchandise

En regardant le tableau 2, les trafiquants de cocaïne ont discuté de 16 situations conflictuelles liées à la marchandise. Trois situations conflictuelles ont été décrites par les détaillants, deux par les intermédiaires et onze par les gros trafiquants. En analysant cette échantillon, nous avons découvert que deux facettes de ce conflit ont été discutées par les répondants : la qualité (soit la pureté, la texture et la couleur) et la quantité (le poids).

Cordeau et Tremblay (1989) démontrent que les marchés illégaux ne peuvent pas bénéficier des contrôles de qualité des biens et services comme les marchés légitimes et ceci peut expliquer les conflits entre les délinquants. Le premier type de conflit lié à la marchandise est inhérent à la qualité de la cocaïne. Les répondants ont discuté de 14 occurrences où la qualité de la cocaïne a été évoquée, qu'il s'agisse de la pureté, de la texture ou de sa couleur.

La pureté de la cocaïne semble être la principale caractéristique qui cause des conflits pour les répondants. Les trafiquants se doivent de garder la pureté de la cocaïne à un certain niveau, sinon ils perdent leurs clients. Certains conflits évoquant la pureté viennent de plaintes des clients-consommateurs qui trouvent que la cocaïne n'est pas assez puissante. D'ailleurs, ceux qui évoquent la pureté trouveront parfois leur source chez les fournisseurs. Rappelons que ces derniers coupent la cocaïne afin d'augmenter la quantité et faire plus de profit. Par exemple, l'appartement de Henri tient lieu de piquerie pour des consommateurs de cocaïne qui utilisent la méthode intraveineuse. La consommation par intraveineuse nécessite une qualité de cocaïne supérieure. Une cocaïne

de piètre qualité peut faire fuir les consommateurs. Henri obtient quotidiennement d'une organisation criminelle un crédit équivalent à une once de cocaïne. La plupart du temps, la cocaïne est de mauvaise qualité parce qu'ils ajoutent des ingrédients comme le lactose pour en augmenter la quantité. Il ne surprend pas qu'il ait toujours le même conflit avec ces individus :

Ton fournisseur t'amène de la bonne, puis après ça, il t'amène de la « scrap. » Moi, je connais ça de la bonne. Ça faisait qu'il m'amenait de la 30 %, au lieu de la 60 %. De la 60 % c'est passable mais de la 30 % ce n'est pas bon, c'est de l'affaire de bar, de coin de rue. Ils mettent toute sorte de chose là dedans comme le lactose pour faire plus d'argent et ils perdent des clients.

Certaines organisations criminelles contrôlent une part du marché de la cocaïne. Certains vendeurs sont obligés d'acheter leur cocaïne auprès d'elles. Lorsqu'une organisation criminelle contrôle une partie du marché, les services auprès des clients peuvent être médiocres voire inexistants, comme le souligne Henri :

Eux autre aiment ça te passer de la merde c'est sûr. Il aime ça te passer de la drogue coupée. Tu es obligé d'acheter à eux autre. C'était du monde qui surveillait leur territoire.

La seconde caractéristique est liée à la texture de la cocaïne. La cocaïne peut prendre trois formes lorsqu'elle est vendue. Elle peut être vendue en roches, en flocons ou sous forme de poudre. La présentation de la cocaïne est des plus importantes et il peut y avoir des conflits lorsque le client la juge non conforme à ses préférences. Pour ne pas perdre ses clients, Kevin respectera leurs préférences :

Je sais que mon client aime mieux que sa cocaïne soit en roche parce qu'il a ses croyances que la qualité doit être meilleure. Alors, on connaît nos clients. C'est pour ça qu'en connaissant ton client tu lui offres ce qu'il veut. Tu dois satisfaire le client. Nécessairement, il n'y a pas de conflit.

Une troisième caractéristique est la couleur de la cocaïne. Comme pour la texture, la couleur est aussi importante pour certains clients. Les clients, qui coupent et diluent la

cocaïne avec divers ingrédients, veulent que la couleur d'origine soit maintenue, comme le précise Kevin :

Il y en a toujours des conflits sur la couleur, certains veulent de la blanche d'autres de la jaune. Un de mes clients à qui je vends régulièrement, je sais qu'il aime de la blanche parce qu'il met de la coupe blanche. Il faut toujours être à l'écoute de nos clients.

La marchandise invite à un deuxième type de conflit qui a trait à la quantité, à savoir que le poids de la cocaïne peut varier. Lorsque les trafiquants achètent de la cocaïne, la transaction doit se faire le plus rapidement possible pour minimiser les risques de détection ou d'arrestation. Ainsi, la plupart des transactions se feront sans peser la cocaïne. Un conflit peut émerger quand un gros trafiquant s'aperçoit qu'il manque des grammes à son kilo de cocaïne. Fred l'explique :

Parce qu'en Colombie, quand ils font les paquets, ils ne sont pas dans la jungle mais pas loin. Alors, ils ne pèsent pas au gramme près la cocaïne. Alors, au lieu d'en mettre plus, ils en mettent un peu moins. Alors, quand il manque 30 grammes ceci est fatigant et ceci amène beaucoup de pertes d'argent et de clients. Dans le fond, les clients veulent pu faire affaire avec toi parce que les kilos ne sont jamais de la même quantité.

Les conflits dus à la marchandise dépendent des types de substances que les trafiquants vendent à leurs clients. Il est impossible de ne pas considérer les questions reliées aux conditions et aux contextes de la vente.

2.2 Les conflits de dette

Le deuxième type de conflit, souvent mentionné par les trafiquants de cocaïne, est celui des dettes. En examinant le tableau 2, les différents vendeurs de cocaïne ont relaté au total 14 situations conflictuelles : six d'entre elles ont été décrites par les détaillants, trois par les intermédiaires et cinq par les gros trafiquants. Deux composantes s'imposent lors de situations de dettes, selon les trafiquants de cocaïne interviewés : la première composante implique le crédit et la seconde relève de la saisie d'argent ou de drogue le cas échéant à une arrestation.

Certains chercheurs dans le milieu de la drogue ont évoqué que les vendeurs donnent du crédit à leur client, à leur employé ou à leur partenaire, et que cela peut être une source de conflits (Adler, 1985; Mieczkowski, 1986; Skolnick, Correl, Navarro & Rabb, 1990). La plupart des trafiquants indiquent qu'au Québec, le crédit est de mise et que la coutume est très répandue. Le crédit rapporte beaucoup d'argent aux vendeurs de cocaïne et les bons clients savent en profiter. Gabriel l'indique :

En fait, tous les clients quand on les fournissait, on se retrouve à donner un crédit à chaque client. Au Québec, ça marche comme ça. C'est d'ailleurs une des seules provinces au Canada où il y a du crédit. Ailleurs, c'est cash. C'est vraiment spécifique à ici au Québec. C'est pour ça qu'il y a des problèmes de dettes.

Lors des entrevues avec les trafiquants de cocaïne, on a vu que trois types de personnes avec lesquels ils pouvaient avoir des altercations par rapport au crédit. Le premier type est le client qui s'avère un consommateur excessif de cocaïne et qui a plusieurs problèmes comme la dépendance. Le client-consommateur ne vend pas la cocaïne, mais l'achète pour sa propre consommation, comme le remarque Joe :

Comme je te dis, moi je n'ai jamais été pour brasser ces personnes-là parce que la plupart du temps, c'est plus des victimes que d'autre chose. Ceux qui doivent de l'argent, ce n'est pas les plus gros, les plus costauds ou ceux qui sont sûrs d'eux autre. Dans le fond, ces personnes-là ont un problème ailleurs que juste leur problème de consommation.

Le partenaire est souvent mentionné par les trafiquants de cocaïne et constitue le deuxième type de personne ayant des conflits de dettes de crédit. Par exemple, Christian a de l'argent à investir et en prête souvent à un de ses partenaires, qui, selon lui, connaît des personnes ressources pour acheter de la cocaïne. De surcroît, il finance d'autres projets de son partenaire, qui, le plus souvent, n'aboutissent à rien de fructueux. C'est-à-dire qu'il dépense l'argent et qu'il n'est jamais capable de rembourser l'argent prêté :

J'avais un partenaire avec qui j'ai eu pas mal de problème. Moi, j'étais plus la banque et lui il s'occupait des relations d'affaires avec les contacts. C'était des conflits un peu monétaires. Il me devait de l'argent ! Il voulait

toujours m'en emprunter encore plus. Alors, là c'était des conflits financiers. Ce partenaire est devenu un peu conflictuel parce qu'il ne faisait pas bien de la business. Il c'est tellement mis dans la merde, qu'il m'a mit dans la merde moi aussi. Alors, avec lui c'était conflictuel pas mal.

Les employés constituent le troisième type de personne avec qui les trafiquants de cocaïne peuvent avoir des conflits de dettes de crédits. Les trafiquants ont habituellement confiance à leurs employés et ces derniers bénéficient de certains privilèges. Les trafiquants de cocaïne, qui ont osé parler de leurs employés, ont raconté comment ils avaient accès à la « cache¹³ », à du crédit, et qu'ils avaient de nombreuses chances quand ils commettaient des erreurs et comment ils étaient protégés par leur supérieur. L'employé qui devient un consommateur régulier ou l'employé incapable de faire respecter les règles par les clients-consommateur accumulera des dettes à cause du crédit. Fred, par exemple, a accordé un crédit de 5 milles dollars à un employé de longue date qui a toujours payé ses comptes le moment venu. Ce même employé, subitement, s'est endetté parce qu'il avait développé un problème de consommation d'héroïne et était incapable de payer les 5 milles dollars qu'il devait à Fred.

La seconde composante qui a été évoquée seulement par les gros trafiquants est la saisie d'argent et/ou de drogue lors de l'arrestation d'un des agents de la vente. Lorsqu'un trafiquant est arrêté avec de la cocaïne, il est responsable de sa marchandise et doit la rembourser. Le partenaire de Gabriel s'est fait arrêter et l'argent de la cocaïne fut saisi. Le livreur était sous surveillance; il est arrivé à la « cache » avec la cocaïne et il est reparti sans problème. Le partenaire, quant à lui, était parti avec la moitié du butin. Les policiers ont arrêté le partenaire quelques minutes après son départ de la « cache. » Ils ont confisqué toute la cocaïne, même celle enfouie dans l'entrepôt. Les policiers connaissaient jusqu'à la quantité exacte de cocaïne qui était entreposée. Gabriel et son partenaire ont supposé que le fournisseur était responsable de cette fuite d'information. Ils se sont retrouvés malgré tout avec une dette correspondant à un demi-million de dollars.

¹³ C'est l'endroit où les trafiquants entreposent leur drogue.

Ce conflit explicite l'aspect économique de la transaction, nous commenterons maintenant les enjeux de la compétition.

2.3 *Les conflits de compétition*

À tous les niveaux de la vente, les personnes interviewés disent qu'il y avait de la compétition entre les individus ou parfois pour des questions de gestion de territoires, inévitables dans le milieu du trafic de la cocaïne. En se référant aux tableau 2, nous pouvons déduire que les trafiquants interviewés ont discuté dix situations conflictuelles reliées à la compétition. Les détaillants et les intermédiaires en ont évoqué quatre et les gros trafiquants en ont relaté deux.

Premièrement, certains trafiquants de cocaïne, et ce, à tous les niveaux de la vente, souhaitent obtenir le contrôle d'un certain territoire. Il importe de défendre son territoire. Les conflits de compétition concernent le contrôle d'un territoire et se font nécessairement avec des bandes rivales. Cordeau (1990) dit que les conflits de compétition peuvent opposer un groupe à un individu ou deux groupes entre eux, mais rarement deux individus isolés. Les conflits compétitifs peuvent être avec les vendeurs de la même organisation ou d'un groupe rival. La plupart des trafiquants de cocaïne rencontrés travaillaient pour une organisation criminelle ou étaient obligés d'acheter d'une organisation criminelle. Par exemple, Benoît était responsable de quelques vendeurs de bar. Ils venaient se plaindre à lui que d'autres vendeurs d'un groupe rival voulaient prendre le contrôle du bar.

Un autre trafiquant, Dave, a eu un conflit avec un vendeur indépendant qui essayait de prendre une part de son territoire :

Le territoire est très délimité. Tout le monde a sa place. Quand quelqu'un essaie de prendre ta place, c'est souvent des indépendants. Ils sont pas mal niaisieux car il attaque une grande organisation.

L'autre type de conflit compétitif est relié à des problèmes de jalousie entre les trafiquants. Il peut se produire entre deux individus qui se disputent une place à l'intérieur de l'organisation criminelle. Dans l'organisation criminelle de Joe, il n'est pas rare que les trafiquants de cocaïne commencent par être des vendeurs dans les clubs, deviennent des intermédiaires¹⁴ et ainsi de suite. Joe n'a jamais été vendeur dans un club et il est devenu tout de suite un intermédiaire. Alors, quand il a commencé, il y avait beaucoup de vendeurs de bars qui étaient jaloux qu'il prenne leur place, parce qu'ils étaient des vendeurs de bar depuis quelques années et espéraient monter dans la hiérarchie. Ils se sont même plaints à leur propre intermédiaire :

La jalousie existait parce que normalement le cheminement c'est que tu commences par vendre et après ça tu montes dans la hiérarchie. Alors, moi, j'ai été chanceux, je n'ai jamais vendu. Je me suis rendu tout de suite à la job de « runner¹⁵ ». Mais quand tu sautes les échelons et qu'il y en a que ça fait déjà 5 ans qu'ils vendent et ils te voient monter dans l'échelon plus vite qu'eux autre, ceci va amener de la jalousie. À cause de ça, la personne qui est jalouse, va aller voir son boss. Son boss à lui dans le fond, c'est un autre runner. Alors, le runner vient me voir parce que moi je viens de monter runner et il me pose des questions, et de ça, les conflits partent.

Les conflits compétitifs sont vécus surtout par les trafiquants qui doivent protéger leur territoire ou leur image. Il arrive que la façon de se procurer de la cocaïne cause des problèmes.

2.4 Les conflits de l'approvisionnement de la marchandise

Les gros trafiquants sont ceux qui doivent se procurer la cocaïne. Ils l'achètent soit à un autre fournisseur de l'extérieur ou à l'intérieur du pays ou ils seront responsables de l'importation en la finançant. Il y a eu six situations conflictuelles liées à l'approvisionnement de la marchandise évoquées par les gros trafiquants (voir tableau 2). Il y a plusieurs scénarios qui semblent être à la base d'une dispute liée à l'approvisionnement de la marchandise.

¹⁴ L'intermédiaire est celui qui fournit les vendeurs de bar avec de la drogue et qui fait le lien entre le vendeur de bar et le fournisseur.

¹⁵ intermédiaire

Le premier scénario est lié à la perte de la marchandise. Alfonso, par exemple, a eu des problèmes avec une marchandise qui n'a pas été livrée à temps. Il s'est organisé pour importer 50 kilogrammes de cocaïne dans le pays. Il ne connaissait pas bien la personne avec qui il transigait et, de ce fait, la marchandise de 50 kilogrammes est arrivée deux mois en retard.

Le deuxième scénario est lié au transport de la marchandise. Certains trafiquants doivent transporter de la marchandise d'un lieu à l'autre. Ils engagent souvent des personnes pour faire ce travail. Notamment, Alfonso a 50 kilogrammes de cocaïne prêts à être livrés, mais l'employé qui devait faire le transport n'est jamais venu chercher la marchandise :

Il ne nous a même pas avertis, ni appelés. Nous avons été pris pendant trois jours avec la marchandise. Ce n'est pas très bon d'avoir autant de drogue à la même place; on avait 50 kilos et ça devaient bouger car sinon ça augmentait les risques d'être découvert.

Le troisième scénario est lié au prix de la cocaïne. Les trafiquants de cocaïne mentionneront que les prix changent parfois en cours de route, et ceci augmente les conflits entre les trafiquants et leurs fournisseurs, comme le souligne Fred :

On est lundi midi et mon fournisseur vient d'importer 100 kilos et commence à les vendre à 35 000 \$ le kilo. J'ai pris dix kilos à 35 000 \$. Il va gagner 3.5 millions pour les 100 kilos. Mais, il veut ramasser 1.5 millions rapidement. Alors, il la laisse aller en disant à tout le monde qu'il veut de l'argent rapidement. Une fois qu'il a ramassé 1.5 millions, l'autre 2 millions, il va la mettre ça rue et les gens le payeront dans deux semaines. Alors, toi tu travailles, tu vends tes kilos rapidement pour te rendre compte trois ou quatre jours plus tard, il laisse partir la marchandise à 32 000 \$ le kilo. Mais toi tu l'as payé 35 000 \$ et tu le vendais à 36 500 \$. Le client vient te revoir et il dit :, « je ne suis pas capable de la vendre. Fred ça fait 4 jours que je l'ai, mais quelqu'un d'autre la vend à 35 000 \$. Alors, comment veux-tu que moi je la vende, je l'ai payé 36 500 \$. Il faut que je la vende à 38 000 \$ pour faire mon profit et lui il la vend à 35 000 \$. »

Le dernier scénario explique les contraintes des taux de change. Les gros trafiquants achètent parfois ou vendent leur drogue à des étrangers, comme des Américains ou des

Colombiens. Ils n'ont pas la même devise et les taux de change fluctuent à tous les jours. Les trafiquants de cocaïne abusent parfois de ce pouvoir, comme le mentionne Alfonso :

J'ai pris une entente avec une personne pour 1 500 \$ canadiens par kilo et après il me dit que non, c'est 1 500 \$ américains. On achetait 50 kilos. Alors, tu vois, il y avait une grande différence dans les prix. Mes patrons n'étaient pas contents.

Les conflits liés à l'approvisionnement ont été décrits par les gros trafiquants, mais cela ne veut pas nécessairement dire que les autres vendeurs n'ont pas les mêmes difficultés. En effet, les gros trafiquants vendent et achètent en grande quantité et les conflits qu'ils rencontrent sont de cette nature. Puisque que les trafiquants peuvent avoir des gros montants de drogue et d'argent sur eux, il est probable qu'ils subissent des vols.

2.5 Les conflits de vol

Les vendeurs de drogues sont vulnérables car ils ont souvent des montants considérables de drogue et d'argent sur eux. Ils ne sont ni protégés par la police ni par le système légal, alors ils deviennent des cibles faciles (Jacobs, 2000; Jacobs & coll., 2000; Topalli & coll., 2002). Le prochain conflit qui sera discuté est lié au vol de la marchandise. En se basant sur le tableau 2, les trafiquants de cocaïne interviewés en ont fait allusion cinq fois. Il y a une situation conflictuelle de vol qui a été décrite par un intermédiaire, quatre par les gros trafiquants et aucun par les détaillants.

Il y a trois types de situations conflictuelles, reliés au vol, qui ont été décrits par les trafiquants de cocaïne. Le premier, c'est le simple vol de la drogue, décrit ici par Dave :

Un de mes dealers c'est fait voler une once de coke par un de ses clients. C'est un employé en qui j'ai bien confiance. Je l'ai cru qu'il s'était fait voler.

Un autre exemple d'un simple vol s'est produit avec un client fiable de Gabriel :

C'est un client qui venait de la Gaspésie et qui venait m'acheter régulièrement de la cocaïne, c'est-à-dire peut-être deux fois par mois.

Quand il venait, il venait avec de l'argent, il commandait ce qu'il voulait et je lui donnais le matériel et il me donnait de l'argent. Les premières fois qu'on faisait affaire, je vérifiais tout. Ça faisait un an qui faisait affaire avec moi et à un moment donné il est venu, il m'a commandé du stock. Je lui ai donné du stock, il m'a donné un sac brun avec mon argent et quand je suis partie j'ai vérifié et c'était des morceaux de papier qui avait dans le sac. Il a disparu parce que je n'étais pas le seul de ses fournisseurs. Il a fait ça à cinq autres personnes à Montréal.

Le deuxième type de vol est relié, quant à lui, au fait que certains clients ou consommateurs tenteront de frauder le trafiquant de cocaïne, en essayant de passer de la fausse monnaie ou de la drogue de moins bonne qualité. Par exemple, Fred a un de ses clients qui a essayé de le frauder :

Un conflit qui est arrivé avec un client, il était un fraudeur, c'était un faux-monnaieur. Il nous avait payé la marchandise avec des billets américains qui se suivaient tous, dont les numéros de série se suivaient tous et les billets étaient tout neufs. Moi, j'ai trouvé ça très louche. J'ai dit, ça ne marche pas son affaire. Il nous avait pris cette fois là cinq paquets. Il en avait payé trois paquets et il en restait deux à payer. Les trois qui avait payé, il avait donné l'argent pour deux en américain et un en canadien. Sur l'argent en américain, c'était de l'argent qui était à mon avis fausse.

Le dernier type de situation conflictuelle, lié au vol, émerge lorsque les trafiquants qui importent de la cocaïne avec des étrangers, ne reçoivent pas la marchandise qu'ils ont payée. Par exemple, Gabriel décide d'importer de la cocaïne et lorsqu'il l'importe, il s'associe avec des personnes à l'étranger. Il est plus sécuritaire d'acheter avec l'aide d'intermédiaires dans les pays étrangers. Grâce aux intermédiaires, il y a moins de risque de perdre la marchandise et le fait qu'ils aient un intérêt dans la vente de celle-ci les rend plus vigilants. Il lui est déjà arrivé de recevoir la marchandise et de constater qu'il manquait 500 grammes :

J'ai décidé de financer une importation avec mon partenaire avec un étranger qui m'avait été référé. Alors, on était associé, on avait financé le projet et on s'est chicané sur la quantité qui avait été reçue une fois qu'on l'avait transformé. Il n'y avait pas les quantités qu'il disait. La fois d'après, il avait encore besoin d'argent, alors on a envoyé de l'argent et il a gardé

l'argent. Lui il dit qu'il ne nous a pas volés, mais nous, on dit qu'il nous a volés.

Les conflits reliés au vol n'ont pas été discutés par les détaillants. Ceci est très surprenant parce que dans la littérature, c'est les vendeurs de rue qui sont souvent victimes de vols (Jacobs, 2000, 2004; Jacobs & coll., 2000; Topalli & coll., 2002). Le vol n'est pas un conflit courant chez les répondants rencontrés. Il sera maintenant question de la délation, c'est-à-dire une situation où un ou des individus donneront de l'information aux autorités sur des crimes commis ou potentiels.

2.6 Les conflits de délation

Dans le milieu criminel, à cause de la compétition que vivent les trafiquants, certains accepteront de collaborer avec la police. Ils donneront des informations sur leur organisation criminelle et sur les personnes impliquées dans l'organisation. Les personnes qui ont subi une délation seront arrêtés et ils auront vraisemblablement des peines d'emprisonnement. La plupart des trafiquants de cocaïne (9/12) rencontrés sont incarcérés à cause d'une délation. Par contre, il y a seulement deux intermédiaires qui ont décrit leur expérience de délation et ces conséquences.

Un des intermédiaires, Dave, avait un supérieur qui enregistrait toutes les conversations qu'il avait eues avec l'ensemble des membres de l'organisation criminelle. Dave n'a jamais eu confiance en lui. Il ne discutait jamais d'affaire parce qu'il se protégeait contre les délations possibles. Le délateur, évidemment, essayait de trouver une façon de le faire parler. Il a donc décidé de mettre un vendeur de cocaïne dans le bar où Dave travaillait. Un des jeunes vendeurs de Dave s'est aperçu qu'il y avait un jeune qui vendait dans le bar. Dave connaissait ce vendeur et savait qu'il travaillait pour le délateur. Alors, il a accepté de rencontrer le délateur pour discuter de la situation :

Le rat avait une enregistreuse en dessous de son bras. C'est comme ça que je me suis fait poigner. Le rat a dénoncé 48 personnes en tout. Je n'étais vraiment pas content. Je venais de réaliser que j'avais raison de ne pas

avoir confiance en lui et que je m'étais vraiment fait avoir. Je capotais au début.

Dans le même sens que Dave, Joe travaillait pour une organisation criminelle. Un des membres de l'organisation a décidé de faire une délation pour régler son conflit avec le groupe. Le membre était un individu qui était difficile à contrôler, parce qu'il était impulsif et violent. Il attirait la police et il a fallu qu'il quitte l'organisation. À un moment donné, il s'est fait arrêter par la police pour voie de fait.. Il est d'ailleurs sorti de prison rapidement. L'individu, par la suite, aura même retrouvé son statut de membre au sein de l'organisation, et ce, sans trop d'embûches, parce qu'ils avaient besoin de ses capacités à user de violence dans certaines situations. Finalement, le délateur avait informé les autorités de tous les aspects de l'organisation criminelle : les systèmes de trou (c'est-à-dire qu'il avait fourni une liste des individus impliqués de près ou de loin dans les affaires de l'organisation), la route de l'argent et la liste des membres. Joe est une des nombreuses personnes incarcérées à cause de cette délation :

Le premier sentiment c'est que je bouille en dedans, c'est de la rage dans le fond. En plus, qu'est-ce qui me fait rager encore plus, c'est que je me suis fait délater par la tête, ce n'est pas venu par en dessous, par un petit vendeur jaloux. C'est venu réellement par les membres. C'est ça qui me met encore plus enrager, c'est de ne pas avoir vu venir le coup. Jamais j'aurais pensé, que c'était cette personne là. Il avait vraiment le profil de l'emploi. Alors, c'est un sentiment plus de rage parce que pour le restant comme je te dis, on était très lucide que c'était pour arriver à un moment donné. On ne pensait pas que c'était pour arriver de cette façon.

Les conflits de délation ont rarement été discutés dans les échanges avec les trafiquants. Par contre, il est certain que la délation fait partie de la vie des trafiquants de cocaïne dans le milieu criminel. Ils vivent constamment avec de la répression policière, judiciaire, carcérale ou provenant des pairs dans l'organisation. Comme le dit Joe : « aujourd'hui la mode est au délateur. » Les trafiquants ont peur d'en dire trop. La plupart sont incarcérés à cause d'une délation et la perçoivent comme une chose grave et qui brise un lien de confiance. La confiance est d'importance capitale dans ce milieu, parce que les trafiquants ne sont pas protégés par des contrats légaux, comme le remarque Fred :

Si tu sais que quelqu'un t'a vendu à la police ou qui est un délateur qui travaille pour la police cette personne risque des gros ennuis. Ce n'est vraiment pas une bonne chose à faire. C'est tellement mal vu dans le milieu. La confiance c'est tout ce qu'on a dans le milieu pour s'assurer que les autres ne vont pas aller contre nous. C'est quelque chose de fondamental et quand tu vas à l'encontre de cette confiance, tu te fais bien des ennemis.

Ce chapitre dressait un portrait des différents types de conflits vécus par les trafiquants de cocaïne. Dans le prochain chapitre, il s'agira d'examiner les résolutions non-violentes, car la plupart des trafiquants de cocaïne les envisagent. De fait, elles s'avèrent moins néfastes que celles utilisées lors de la résolution de conflit violente.

CHAPITRE IV
Les résolutions de conflits non-violentes

Brownstein, Crimmins et Spunt (2000) croient que les personnes qui se connaissent peuvent mieux résoudre leurs différences. Connaître les individus avec qui on a un conflit est important lors de la résolution, parce que cela atténue les dommages et aidera les deux individus à trouver une entente. VanNostrand et Tewkesbury (1999) arguent le fait que vendre de la drogue à des individus que le trafiquant connaît, diminuera la menace de la violence et assurera que les acheteurs payent leur drogue. C'est-à-dire que l'individu est fiable. Dorn et coll. (1998) expliquent que lorsque les trafiquants travaillent avec des intimes, la violence sera moins présente parce qu'ils sont moins disposés à l'utiliser contre leurs membres et parce qu'ils ont établi un lien de confiance. Conséquemment, les trafiquants ont recours à des méthodes de résolutions non-violentes.

Tableau 3 : Les types de conflits résolus de façon non-violente (N=48)

Les types de conflits	Les résolutions non-violentes			Total
	Les détaillants	Les intermédiaires	Les gros trafiquants	
La marchandise	3	2	11	16
La dette	6	2	5	13
La compétition	2	3	1	6
L'approvisionnement	0	0	6	6
Le vol	0	1	4	5
La délation	0	2	0	2
Total	11	10	27	48

La résolution de conflit non-violente englobera toutes les solutions où la violence réelle est absente. En se référant au tableau 3, il y a 48 des 53 conflits, discutés par les trafiquants de cocaïne ont été résolus de façon non-violente. Dans cet échantillon, il y en a quatre types (marchandise, approvisionnement, vol et délation) et tous ont été résolus par des méthodes de résolutions non-violentes. Seulement une situation conflictuelle de dette n'a pas été résolu de façon non-violente, et ceci, par un intermédiaire. Cinq situations conflictuelles de compétition n'ont pas été résolu de façon non-violente : deux pour les détaillants, une fois pour les intermédiaires et une fois pour les gros trafiquants. Chez les détaillants, 11 conflits sur 13 ont été réglés de façon non-violente. Chez les intermédiaires, c'est le cas dans 10 conflits sur 12 et chez les gros trafiquants, 27 conflits sur 28. La plupart des trafiquants de cocaïne sont capables d'utiliser des résolutions de conflit non-violentes, et cela, sans tenir compte de leur rôle joué dans la vente de cocaïne.

Une panoplie de résolutions de conflits non-violentes ont été découvertes. Il faut dire qu'un conflit peut comporter plusieurs solutions et que les agents peuvent en essayer quelques unes, avant de trouver celle qui sera la bonne. Pour les fins de ce mémoire, la dernière solution envisagée par le trafiquant sera celle privilégiée dans les analyses.

1 La négociation

Tableau 4 : Les types de résolutions de conflits non-violentes

Les types de résolutions de conflits non-violentes	Les types de trafiquants			Total
	Détaillants	Intermédiaires	Gros trafiquants	
La négociation	4	3	15	22
Les mesures préventives	2	2	6	10
L'implication d'un tiers	2	3	3	8
Les irrésolus	3	2	3	8
Total	11	10	27	48

Black (1993) définit la négociation comme étant le traitement des conflits par une décision commune. La plupart des trafiquants de cocaïne utiliseront cette méthode de résolution de conflit parce qu'elle favorise les affaires et élimine les problèmes. Dans l'échantillon analysé, les trafiquants de cocaïne ont eu recours à la négociation 22 fois pour régler un ou des conflits (voir tableau 4). Les détaillants l'ont utilisé quatre fois, les intermédiaires, trois fois, et les gros trafiquants, 15 fois. La négociation servira à régler des conflits de marchandises, de dettes, de vols et d'approvisionnements. La négociation, pour les trafiquants, peut prendre différentes formes selon les conflits : un accord de paiement, une entente concernant le prix, un échange de la marchandise ou un remboursement de dette par des traitements de faveurs de nature sexuelle, matérielle ou de bons services rendus.

1.1 L'accord de paiement

Certains trafiquants de cocaïne décideront de négocier un accord de paiement avec les individus qui leur doivent de l'argent. Selon l'échantillon analysé, huit conflits se sont réglés par un accord de paiement. Par exemple, Christian avait un employé qui lui devait

2 000 \$ depuis quelque temps. Il avait une bonne relation avec son employé parce qu'il le connaissait depuis 3 ans. Il connaissait aussi ses parents et l'endroit où ils habitaient. Il croyait que si son employé ne le remboursait pas, il avait toujours la possibilité de confisquer la télévision des parents de son employé. Cette possibilité le rassurait. Il a finalement laissé un laps de temps supplémentaire à son employé pour qu'il trouve un moyen de le payer. La négociation s'est résolue par un accord de paiement. Son employé lui donna un montant fixe pendant quelque mois pour rembourser sa dette. Il a respecté l'engagement qui avait été pris et le conflit s'est réglé.

L'exemple de Joe est aussi pertinent. Il est responsable de plusieurs vendeurs de bar. Un de ses employés a décidé de donner 300 \$ de crédit à un client qui s'est avéré incapable de payer sa dette. Joe est intervenu dans la situation, parce qu'il était responsable de la collecte d'argent auprès des vendeurs de bar. Il a discuté avec le client afin de mieux comprendre les raisons de son incapacité à payer. Il a voulu créer un lien avec le client parce qu'il espérait trouver un arrangement de paiement convenable. En bout de ligne, le client devait payer en argent un montant supplémentaire sur toute la quantité de cocaïne achetée. L'argent donné en surplus servait à rembourser sa dette. L'employé devait faire respecter cette entente avec le client, pour éviter d'autres conflits, et régler la dette, comme l'explique Joe :

On y mettait un quota. Autrement dit, moi j'avertissais mes vendeurs de bar, tu peux lui en laisser un ou deux par soir mais pas plus. Ils étaient avertis et le gars, il était reconnaissant. On lui laissait une marge de manœuvre pareil. Il nous payait et il pouvait consommer. Cette personne, il n'a jamais remonté un bill. Ça été réglé assez vite.

Pour Joe, il importait de mettre des limites pour régler le conflit et ne pas l'amplifier. Joe insiste sur l'importance de connaître ses clients. Il souhaite comprendre ce qui se passe dans la vie du client, sympathiser avec lui ou lui démontrer qu'il a de la compassion envers lui. Le client sentira alors en confiance et sera plus enclin à respecter l'entente proposée. De plus, si le client connaît bien les limites et les enjeux de l'entente, il sait que s'il ne paye pas, il en assumera les conséquences. Implicitement, le client sait que s'il faille à payer, des moyens plus violents pourraient être envisagés. Joe s'assurait

que son client comprenait que s'il ne pouvait trouver un terrain d'entente, il communiquerait le problème à un supérieur qui veillerait à régler le conflit. Le client était conscient que les supérieurs de Joe n'étaient pas aussi compréhensifs ou charitables parce qu'ils n'avaient pas établi un lien de confiance avec ces derniers. Ils étaient moins tolérants dans les types de solutions qu'ils présentaient aux individus. Le client savait que les risques d'agression augmentaient parce qu'ils étaient moins impliqués dans la relation et qu'ils ne connaissaient pas les détails et ne souhaitaient pas les connaître. En sachant tout cela, le client préférait s'entendre avec Joe. En revanche, Joe dit n'avoir jamais demandé à ses supérieurs de s'occuper d'un conflit, et que cette menace implicite l'assure du paiement des dettes de ses clients. Black (1993) commente des situations similaires, en disant que les tiers, qui ont un statut supérieur dans la hiérarchie, ont tendance à juger les conflits de façon sévère en étant plus ferme dans leur décision, comme le relate Joe :

Le monde, ils savent pour qui tu travailles. Ils savent bien que s'ils ont un problème avec toi, et que si tu n'arrives pas à résoudre le problème qu'à un moment donné il est possible de le passer à quelqu'un d'autre qui va être moins compréhensif et plus punitif.

Comme nous l'avons déjà évoqué dans le chapitre précédant, le partenaire de Gabriel s'est fait arrêter. Lors de l'arrestation, la police confisqua 50 kilogrammes de cocaïne en plus de l'argent. À cause de cette arrestation, Gabriel et son partenaire devaient un demi-million de dollars à leur fournisseur, qui, lui, le devait à son fournisseur. Comme nous l'avons expliqué antérieurement, Gabriel était certain que son fournisseur avait conduit la police sur les lieux. Tous les agents de la transaction doivent se soumettre à des régimes de pression. Gabriel ne voulait pas payer la dette et essayait de contourner les ententes de paiements. Dans ce milieu, il y a des hommes, selon les dires de Gabriel : « style dangereux qui n'ont rien à perdre » et qui font des menaces. Gabriel appela son fournisseur qui lui a dit que le conflit ne lui appartenait plus et que des personnes à des échelons supérieurs avaient pris le contrôle de la situation.

À ce niveau, la réputation des individus est une indication qu'il faut prendre de telles menaces au sérieux. Lorsque les trafiquants de cocaïne se font menacer par des fournisseurs de l'extérieur du pays, les trafiquants doivent trouver un moyen de s'en sortir sans qu'il y ait de violence. La menace, pour qu'elle soit efficace, doit être crédible (Schlegel, 1987). La menace a donc une fonction dissuasive. Le fournisseur va parfois utiliser l'intimidation pour s'assurer que la personne règle son conflit. Alors, le sérieux de la menace va décourager d'autres trafiquants à commettre des erreurs. Alors, Gabriel préférera négocier avec son fournisseur pour éviter de le perdre et pour que les problèmes gardent des proportions raisonnables. Gabriel avait l'argent et accepta de payer la totalité de la dette.

Dans un autre conflit qu'il a relaté, Gabriel partait en voyage à l'étranger et avait demandé à son partenaire de s'occuper de l'entreprise. Le partenaire avait demandé à un employé de Gabriel de veiller sur l'endroit où était entreposée la cocaïne. Cet employé vola de la cocaïne pour la vendre et se faire des profits. Il croyait être capable de payer l'équivalent de la somme de cocaïne qu'il avait volée; un jour il s'est fait arrêter et a été incarcéré pendant quelque temps. Le partenaire de Gabriel est allé dans la « cache » pour faire l'inventaire du matériel. Il s'est rendu compte qu'il manquait pour environ 35 000 \$ de cocaïne. Pour résoudre le conflit, Gabriel a d'abord confisqué le véhicule de l'employé pour payer une partie de la dette (car le véhicule valait 15 000 \$). Ensuite, lorsque l'employé est sorti de prison, Gabriel l'attendait pour négocier un accord de paiement raisonnable pour éliminer la somme de 20 000 \$ qu'il lui restait à payer. Ils ont conclu qu'il devait payer 300 \$ par mois sur une période de 5 ans, comme le relate Gabriel :

Je lui ai demandé qu'il s'engage pour me payer un montant qu'il était sur qu'il pouvait me payer. Ne prends pas des engagements que tu n'es pas capable parce que je ne voulais plus qu'il travaille pour moi.

L'accord de paiement demeure la solution idéale pour régler des conflits de dettes. Par ailleurs, il arrive que d'autres types de marchandage soient envisagés dans la négociation pour les résoudre.

1.2 *L'échange de marchandise*

La deuxième façon de négocier, c'est de décider d'échanger la marchandise quand l'individu n'est pas satisfait du produit. Pour garder leur clientèle, nous l'avons mentionné, les trafiquants sont conscients qu'ils doivent avoir une bonne qualité de produit. Dans la majorité des situations conflictuelles liées à la qualité de la drogue, il y a eu 6 situations où les trafiquants ont décidé d'échanger la marchandise. Comme dans l'entreprise légitime, lorsqu'un produit n'est pas au goût du client, il existe des politiques de remboursement ou d'échange. Dans la loi sur la protection du consommateur, le commerçant n'est pas dans l'obligation de reprendre le bien, de l'échanger ou de remettre au client une note de crédit. Par contre, la plupart des vendeurs consentiront à une de ces solutions si le produit est en bon état et qu'il est retourné dans un délai raisonnable. Dans les marchés illégaux, les mêmes règles s'appliquent et la satisfaction de la clientèle est primordiale. Ainsi, la politique de plusieurs trafiquants de cocaïne sera d'échanger la marchandise pour un produit de meilleure qualité.

Louis raconte que parfois, il n'était pas content de la qualité de la cocaïne. Il demandait alors à son fournisseur de l'échanger pour une cocaïne de qualité supérieure. Selon Louis, la seule façon de garder ses clients, c'était de bien les écouter et de leur donner ce qu'ils voulaient.

Fred, quant à lui, venait à Montréal pour acheter cinq kilogrammes de cocaïne. Son fournisseur l'avait fait attendre pendant 5 heures. Lorsqu'il est arrivé avec la cocaïne, Fred a immédiatement remarqué que la marchandise n'était pas de bonne qualité. Il s'est plaint à son fournisseur qui, après une discussion, décida d'échanger la marchandise :

Je viens chercher de la coke à Montréal. La marchandise était infecte. Je la regarde, c'est dégoûtant, ça pas de bon sens. Il décide de me la changer parce que j'étais vraiment un bon client parce qu'il me vendait ça cher.

Henri, nous l'avons dit, avait une piquerie et tous ses clients consommaient leur cocaïne par intraveineuse. Dans ce cas, la qualité de la cocaïne doit être irréprochable

sinon les clients ne l'achètent pas. Henri devait souvent appeler ses fournisseurs pour qu'ils viennent échanger la cocaïne :

Quand il me fournissaient de la drogue de mauvaise qualité. Je les rappelais et je leur disais reviens la chercher. Si tu ne reviens pas la chercher, je ne te paye pas.

Ajoutons à cela, qu'il ne suffit pas, dans ces situations, d'échanger de la marchandise de piètre qualité. Toutes les transactions nécessitent, à la base, une entente concernant le prix de la marchandise achetée. Ce prix, comme dans les entreprises légitimes, variera selon les lois du marché.

1.3 La négociation d'un prix

Les trafiquants de cocaïne interviewés ont évoqué cinq occurrences où la négociation du prix a joué un rôle important dans la résolution des conflits. Comme nous l'avons déjà évoqué, Fred avait un problème avec un fournisseur qui changeait sans cesse le prix de son kilogramme de cocaïne. Après quelques temps, Fred a trouvé une solution à ce problème. Il demandait un « prix garantis » sur la marchandise. Il fallait que son fournisseur lui garantisse que le prix ne baisserait pas, et que s'il baissait, il devait réajuster son prix à la baisse pour qu'il demeure compétitif. Le fournisseur, sachant que Fred était un client qui lui rapportait énormément d'argent, qui ne révélait rien à la police et payait ses dettes, il va sans dire qu'il ne voulait pas le perdre et qu'il était prêt à se soumettre à ses demandes.

Un autre trafiquant dont nous avons parlé, Gabriel, importait cinq kilogrammes de cocaïne et lorsqu'il les recevait, il se rendait compte que la cocaïne était de piètre qualité. Il lui était impossible de renvoyer la marchandise, alors il fallait négocier et essayer de trouver un compromis qui contenterait tout le monde. Ils ont convenu d'un autre prix parce qu'autrement il n'aurait pas été capable de vendre la cocaïne. Lorsqu'il vendait la cocaïne à ses clients, il les avertissait que la qualité pouvait être moins bonne et leur

faisait des meilleurs prix. Il pensait que l'honnêteté envers ses clients lui assurait de bonnes relations et qu'il ne perdrait pas ses clients :

C'est parce que tu ne peux pas renvoyer le matériel, alors tu te retrouves à négocier. Moi, je ne suis pas capable de vendre cette qualité de matériel alors tu dois essayer de négocier le prix.

Comme nous l'avons mentionné dans le chapitre précédent, Alfonso raconte qu'il avait pris une entente avec son fournisseur stipulant qu'il allait payer chaque kilogramme de cocaïne 1 500 en dollars canadien. Son fournisseur nia l'arrangement initial et lui demanda de payer 1 500 en dollars américains, par kilogramme. Étant donné qu'il voulait acheter 50 kilogrammes de cocaïne, la différence du montant total à payer était énorme. Son fournisseur ne voulait pas le perdre comme client et accepta de négocier un prix qui convenait aux deux.

Plusieurs conflits de dettes nécessitent un autre type d'entente où obligent à d'autres méthodes de remboursements. Elles invitent parfois à des traitements de faveurs de nature sexuelle, matérielle ou des bons services rendus.

1.4 Le remboursement de dettes par des traitements de faveur

La dernière catégorie de négociation touche d'autres moyens que l'argent pour régler la dette. Cette catégorie a été évoqué trois fois par les trafiquants de cocaïne rencontrés. Comme nous l'avons expliqué antérieurement, Christian a un partenaire depuis 5 ans et il lui emprunte souvent de l'argent pour augmenter les gains de l'entreprise. Il lui est arrivé d'emprunter jusqu'à 10 000 \$, de perdre l'argent et de ne pas pouvoir repayer la dette. Pour régler le conflit et réduire sa dette, son partenaire lui a offert des services. Par exemple, il va lui référer des clients payants et le mettre en contact avec des nouvelles personnes. Christian connaît bien son partenaire et il a confiance en lui. Il est conscient des risques du métier, y compris la perte d'argent. Christian accepta des services pour compenser l'argent que son partenaire lui devait en échange de bons contacts lucratifs.

Henri avait une cliente qui lui devait 40 \$ et n'avait pas l'argent pour payer sa dette. Henri lui proposa de payer sa dette par une faveur sexuelle. La cliente a accepté la proposition et la dette fut effacée :

Avec des filles, il y a toujours moyen de s'arranger avec eux autres. Les femmes c'est toujours plus facile de payer avec son corps. Elles ont quelques chose de plus intéressant à t'offrir qu'un gars. Mais ça dépendait c'était laquelle, les belles filles eux autres elles pouvaient payer de cette façon-là.

Comme l'huissier dans le milieu légal, le trafiquant peut aller chez la personne qui doit de l'argent et saisir des biens comme une télévision, un ordinateur, un micro-onde, de la drogue, des meubles, un véhicule, en somme, tout ce qui peut avoir une valeur monétaire pour payer la dette. Joe avait un client qui ne pouvait pas payer une dette de 2 000 \$. Le client est conscient de son problème et lui proposa de venir chez lui pour prendre des biens qui avaient une certaine valeur. Il accepta la proposition et il récupéra les appareils électroniques de la maison. Cette situation conflictuelle se régla de façon non-violente, parce que le client a prit ses responsabilités et décida de régler le conflit à l'amiable :

On est rentré dans la maison pour aller chercher des choses de valeur. Autrement dit, nous sommes partis avec un écran géant et un système de son. Tu prends tout ce qu'il y a de valeur. Il est conscient de ça mais comme je te dis, il n'a pas que leur problème de consommation et c'est tellement plus profond que juste leur consommation.

Il n'est pas rare que les trafiquants de cocaïne, frustrés ou déçus avec leurs interactions avec leurs clients suite à différents types de conflits, optent pour des mesures préventives qui, en bout de ligne, les protégeront.

2 Les mesures préventives

Les trafiquants utilisent parfois des mesures préventives pour minimiser les conflits. Certains trafiquants apprendront de leurs erreurs et éviteront tant bien que mal de les répéter. Ils auront alors recours à des mesures préventives, qui seront utilisées dans la plupart des cas suivants : pour régler des conflits de marchandise, de dette et d'approvisionnement. Ces mesures préventives ont été commentées dix fois par les trafiquants de cocaïne rencontrés : deux fois par les détaillants, deux fois par les intermédiaires et six fois par les gros trafiquants (voir tableau 4). Il y a quatre types de mesures préventives qui ont été dénotées et analysées suite à nos entrevues : l'abandon d'un contact, le changement dans leur façon de traiter la marchandise, l'achat de cocaïne auprès d'autres fournisseurs et l'arrêt de crédit.

2.1 *L'abandon d'un contact*

La plupart des trafiquants de cocaïne, quand il remarque que les transactions ne vont pas comme ils veulent, décideront d'abandonner leur contact parce que les mauvaises transactions ont parfois des conséquences négatives sur leur travail. La décision d'abandonner un individu impliqué dans la vente a été prise cinq fois par les trafiquants de cocaïne de notre échantillon.

Dave, quand il acheta un kilogramme de cocaïne, s'aperçut que le produit était de qualité médiocre. De surcroît, son partenaire recoupait la cocaïne, ce qui en diminuait davantage la pureté. Pour cette raison, beaucoup de plaintes ont été prononcées et les consommateurs ont décidé de se procurer leur marchandise auprès d'autres vendeurs. Étant donné les pertes de gains, Dave décida d'en discuter avec son fournisseur qui ne l'écoutait pas car ce dernier maintenait ses profits. En conséquence, il abandonna ce fournisseur pour acheter sa marchandise.

Dans une autre situation conflictuelle similaire, Benoît acheta dix onces de cocaïne qui n'était pas de bonne qualité. Pour Benoît, il était primordial que ses fournisseurs

gardent une bonne qualité de drogue parce qu'il achète en grosse quantité et qu'il ne veut pas perdre ses clients. Quelques mauvaises transactions où la qualité de la cocaïne était douteuse auront suffi pour lui faire abandonner son fournisseur :

Je voulais avoir pour la qualité que je payais. Des fois, il y avait beaucoup de merde. Après quelque temps, j'étais écœuré alors j'ai décidé de changer de fournisseur parce que je perdais bien des clients.

Kevin a eu un conflit avec son partenaire. Son partenaire s'occupait des papiers et de la logistique pour rentrer la cocaïne dans le pays. La dernière transaction qu'il a faite avec lui, son partenaire l'envoya chercher une cargaison qui avait été envoyée à une des maisons en construction de Kevin. Lorsque la cargaison est arrivée sur les lieux, il n'y avait que deux kilogrammes de cocaïne au lieu des 100 qu'il s'attendait de recevoir. Kevin comprit rapidement ce qui se tramait et décida de fuir les lieux sur-le-champ. Par la suite, Kevin a su que la cargaison avait disparu depuis 1 semaine parce que les papiers avaient été mal remplis par son partenaire. Son partenaire a néanmoins décidé de l'envoyer chercher la livraison. Kevin était très fâché et le confronta à ce sujet. Kevin n'avait plus confiance en lui et décida de rompre les liens avec cette personne qu'il jugeait irresponsable et négligente dans cette situation où il avait compromis sa liberté :

J'ai tout lâché parce que ce n'était pas moi et si je suis ton ami je vais prendre soin de toi. Si tu m'amènes la police par ta faute et par ta négligence parce que tu veux avoir ça, ça veut dire que tu te moques de moi. Peu importe le temps d'amitié ou qu'est-ce qui c'est formé, ça prouve que tu ne veux rien savoir de moi.

La décision d'abandonner un contact arrive souvent. Les trafiquants de cocaïne ne veulent pas avoir de problème et c'est prendre des risques que de maintenir des contacts avec des individus qui ne font pas des affaires fiables. Cela peut occasionner des changements dans la manipulation de la cocaïne ou dans les étapes de la vente.

2.2 *Le changement dans le traitement de la marchandise*

Après un conflit quelconque, les trafiquants de drogue décident parfois de changer leur pratique afin d'améliorer leurs ventes ou leurs achats. Notre échantillon relate trois occasions où les trafiquants ont opté pour cette solution. Les trafiquants ont mentionné deux méthodes pour éviter les problèmes : vérifier la marchandise et peser la marchandise.

La vérification de la marchandise est primordiale et aide à minimiser les conflits. Les trafiquants doivent s'assurer de la pureté de la drogue qu'ils vendent. Par exemple, lorsque Fred achetait la cocaïne en kilogramme, il ne pouvait pas la vérifier sur place parce qu'il s'agissait de grosses transactions et qu'il fallait procéder à l'échange du butin le plus rapidement possible. Il vendait à son tour à un client sans la vérifier et, à l'occasion, son client revenait quelques jours plus tard en disant que la pureté du produit n'était pas satisfaisante. Il disait avoir plusieurs problèmes avec ses clients qui ne voulaient plus payer pour de la marchandise douteuse. Il existe une consigne entre les trafiquants qui stipule que lors d'un retour de la marchandise, le paquet vendu doit être retourné dans les mêmes conditions que lors de l'achat. Si le paquet est altéré, ouvert ou indique une carence, la personne qui a acheté la marchandise est à son tour tenue responsable de la marchandise. Cela causa des problèmes parce que la qualité était souvent médiocre. Les clients ramenaient la marchandise parce qu'ils perdaient beaucoup d'argent. Cela a provoqué une modification des modalités de la vente. Fred a décidé de ne plus faire des transactions rapides dans des automobiles ou autres lieux. Il a choisi de rencontrer ses fournisseurs dans des endroits clos, comme des restaurants, des bars ou des appartements, pour mieux tester la qualité de la marchandise avant de la vendre.

Fred raconta un autre conflit, lié cette fois à la quantité de la marchandise qui ne correspondait pas au montant payé. Il décida de trafiquer avec une balance électronique qui lui permettait de peser la marchandise en inscrivant le poids exact sur chaque kilogramme à vendre. De la sorte, il évitait les conflits dus à la quantité avec ses clients.

Il arrive que les trafiquants achètent de la marchandise supplémentaire auprès d'un autre fournisseur pour s'assurer qu'il n'y aura aucun problème avec leurs clients.

2.3 L'achat de cocaïne auprès d'autres fournisseurs ou l'arrêt de crédit

Dans certaines situations conflictuelles, les trafiquants de cocaïne décideront d'utiliser un autre fournisseur. Henri devait acheter de la cocaïne à une organisation criminelle et cette cocaïne était souvent de très mauvaise qualité. Pour remédier à ce problème, Henri avait un autre contact qui lui vendait de la cocaïne d'une meilleure qualité. Il avait établi un lien de confiance avec cette personne, inconnue de son entourage. Il disait qu'il achetait auprès de ce fournisseur, parce que l'organisation criminelle ne transigeait pas durant la nuit et avait un horaire fixe. Cela rendait les choses difficiles pour son entreprise, étant donné que la plupart de ses clients étaient des junkies qui consommaient de la cocaïne, peu importe l'heure de la journée ou de la nuit.

D'un autre côté, certains trafiquants opteront pour des méthodes plus drastiques, quand ils en auront assez de trouver des façons de remédier aux conflits de dettes, et pour se faire, ils arrêteront systématiquement de donner du crédit à des clients irresponsables, comme l'exprime Henri :

Quand ils étaient rendus à 100 \$ je disais toi tu me dois 100 \$, je ne te le redemande pas, mais je ne te referai plus jamais un sou de crédit. Tu peux venir avec de l'argent mais le crédit oublie ça. Même pas un 20.

Les trafiquants de cocaïne privilégient parfois des ententes avec leurs clients en impliquant une tierce personne qui jouera le rôle d'intermédiaire entre les deux opposants dans un conflit.

3 L'implication d'un tiers

L'implication d'un tiers consiste à demander de l'aide à un individu pour trouver une solution. Elle sera utilisée pour régler des conflits de marchandise, de dette et de

compétition. Cette méthode de résolution a été évoquée huit fois dans nos entretiens avec les trafiquants de cocaïne : deux fois avec les détaillants, trois fois avec les intermédiaires et trois fois avec les gros trafiquants (voir tableau 4).

Le fait d'inclure une autre personne dans la résolution fait en sorte que le problème est amoindri et que le problème se règle le plus rapidement, et ce, sans incident violent. Les trafiquants et les clients sont très conscients de la réputation de l'organisation criminelle et ils ne veulent pas amplifier ou alourdir les conflits. Pour les trafiquants de cocaïne que nous avons rencontrés, les tiers sont des pacificateurs. Cusson (1999) définit le tiers comme étant un individu objectif, même s'il est en relation avec les parties. Ils sont impartiaux et ils ont une autorité reconnue au sein de l'organisation. Lorsque les trafiquants demandent de l'aide à un tiers, ils veulent qu'ils interviennent pour minimiser le conflit. Ils le font en utilisant la médiation.

Certains trafiquants de cocaïne disent qu'ils délèguent leurs conflits à un tiers quand ils ne sont pas capables de le résoudre par eux-mêmes. Pour Black (1993), les tiers, qui ont un rôle équivalent ou des fonctions un peu plus élevées dans la hiérarchie, ont tendance à utiliser la médiation pour en arriver à une entente entre les individus. Les individus tendent à écouter des personnes qui ont plus d'autorité qu'eux pour trouver un terrain d'entente. Pour Cusson (1985), les médiateurs trouvent une solution pacifique, parce qu'ils sont des membres influant de l'organisation. Ils servent aussi d'intermédiaire et rétablissent la communication entre les individus. Les trafiquants, avec l'aide d'un médiateur, arriveront plus facilement à régler les problèmes. Ils le feront, selon les réponses obtenues lors des entrevues, en misant, d'une part, sur la protection ou d'autre part, en empruntant de l'argent à un tiers pour payer la dette. Il faut dire que les trafiquants qui ont signalé la médiation, comme une méthode de résolution, l'ont fait dans une optique moins organisée que les systèmes d'arbitrages, évoqués par Reuter (1983, 1984). Les médiateurs n'avaient pas des règles bien établies et organisées. Il s'agissait plutôt d'individus qui avaient de la facilité à aider les autres lors de situations conflictuelles pouvant prendre des proportions violentes.

3.1 La protection

Il y a cinq situations conflictuelles où les trafiquants ont raconté le rôle qu'a eu la protection par l'organisation criminelle dans la décision de garder le contrôle d'un territoire. Par exemple, Louis raconte ses déboires avec des individus d'un groupe rival :

J'ai aussi eu des conflits avec des gens qui veulent prendre mon territoire. Ce n'est pas bien compliqué, j'appelle quelqu'un, j'ai un numéro à appeler et on fixe un rendez-vous. Dans le fond, on organise une rencontre et on discute. La plupart du temps, c'est le premier qui prévaut.

Benoît, qui travaillait en région, avait un territoire qu'il devait desservir. Un groupe rival voulait prendre une partie de son territoire. Benoît ne voulait pas perdre son territoire, parce que les clients, en région disait-il, sont limités. Ainsi, il demanda à un de ses supérieurs de rencontrer le groupe rival. Ils ont discuté et ils arrivèrent à la conclusion que Benoît devait garder son territoire.

Dans un autre cas, Dave était propriétaire d'un bar où il y avait trois vendeurs de drogue. Un de ses vendeurs se plaignait qu'il y avait un étranger qui essayait de vendre à sa place. Il est allé voir l'individu et lui a demandé pour qui il travaillait. L'étranger lui a dit qu'il vendait pour une autre organisation. Dave a demandé à son supérieur de rencontrer l'individu pour en arriver à une entente. En bout de ligne, Dave a pu protéger son territoire.

Comme nous l'avons dit, parfois, une autre solution est envisagée. Elle prend la forme d'un emprunt d'argent à une tierce personne qui, elle, sera chargée de payer la dette.

3.2 L'emprunt d'argent à un tiers

Il est possible de résoudre le conflit de dette en empruntant de l'argent à un tiers pour payer une dette. Gabriel, lorsqu'il s'est fait arrêter, a dû donner la cocaïne et les sommes d'argent en sa possession à la police. Son partenaire devait prendre une entente

avec son fournisseur. Le fournisseur était un ami, et lui, il devait de l'argent à ses propres fournisseurs. Ces derniers menaçaient Gabriel et son partenaire. Ils disaient qu'ils utiliseraient la violence s'ils refusaient de payer. Ils étaient conscients que la menace était réelle. Ils ne voulaient pas que la violence escalade. Gabriel l'explique :

Mon partenaire a demandé à un autre fournisseur s'il pouvait utiliser l'argent à la place de le payer l'autre fournisseur, parce qu'on a un conflit et on se fait menacer. Comme on est des bons clients, la personne a accepté. C'est-à-dire que nous avons utilisé son argent pour payer la dette.

Le tiers peut décider de payer la totalité de la dette. Par exemple, Christian avait un conflit avec un client qui n'était pas capable de payer sa dette de 1 000 \$. Il voulait saisir quelque chose de son client, mais ce dernier n'avait rien de valable. La situation s'est détériorée lorsque le client décida de faire peur à Christian, en lui disant qu'il allait le dénoncer à la police. Ce genre de menace est très malvenu dans le milieu et a mis Christian en colère. Christian était prêt à utiliser des mesures violentes contre son client, advenant le cas où il le dénoncerait. Christian a décidé de discuter avec son partenaire qui connaissait bien le client. Après avoir discuté avec son client, son partenaire a décidé de régler la dette. Cette situation conflictuelle démontre que les tiers jouent un rôle important dans la résolution.

On peut croire que les bons contacts diminueront les situations violentes entre les parties. Le fait qu'ils se connaissent les amènent à trouver des solutions non-violentes, parce qu'ils veulent maintenir de bonnes relations. Alors, s'ils utilisent la violence sans discernement, ils perdent leurs clients. Ces situations auraient pu être plus graves, mais le fait que les trafiquants aient pris la décision d'impliquer un tiers a calmé les ardeurs. Cusson (1999) dit que le tiers, un pacificateur, va les pousser à se réconcilier. Dans les situations conflictuelles décrites, l'implication d'un tiers a aidé à inhiber les agressions. L'existence ou l'absence d'un tiers est un facteur déterminant dans la résolution non-violente. En revanche, il arrive que des conflits demeurent irrésolus.

4 Les conflits irrésolus

Certains trafiquants ont discuté de conflits irrésolus. Huit situations ont été décrites par les trafiquants de cocaïne : trois par les détaillants, deux par les intermédiaires et trois par les gros trafiquants (voir tableau 4). Les conflits liés à l'approvisionnement sont les seuls à avoir unanimement trouvés des solutions. Il y a trois raisons pour lesquelles les autres types de conflits demeurent irrésolus : lors d'un désistement, lorsque les solutions envisagées échouent ou lorsque la personne disparaît.

4.1 *Le désistement*

Certains trafiquants de cocaïne refusent carrément d'intervenir lors d'une situation conflictuelle. Cette forme de désistement a été évoquée à trois reprises par les trafiquants de cocaïne interviewés. Par exemple, dans les situations conflictuelles de délation, les trafiquants de cocaïne incarcérés savent qu'ils ont été dénoncés. Il va sans dire qu'ils ne peuvent rien faire contre les personnes impliquées dans la délation. Par exemple, Dave avoua qu'il ne fera rien et il profitera du fait qu'un des membres de son organisation l'a dénoncé pour se réinventer et quitter le milieu :

Je ne veux rien savoir du milieu. Le milieu a trop de chaleur et c'est sur que je ne veux pas retourner en dedans. J'ai une femme et une petite fille et je m'ennuie pas mal d'eux. Pour ma famille, j'aimerais faire autre chose de plus intéressant et plus payant. Le milieu n'est plus payant. Ça ne vaut plus la peine, il n'y a pas d'argent à faire là-dedans.

Christian, lors d'un conflit relié à la qualité de la cocaïne, avait un client qui se plaignait dans le bar où il travaillait. Il avait dit au client que c'était hors de son contrôle et qu'il ne pouvait rien faire. Ainsi, Christian renonça à s'occuper de cette situation conflictuelle.

4.2 *L'échec des solutions envisagées*

Voici un exemple complexe d'un gros trafiquant qui a essayé plusieurs solutions avant de décider, en recours ultime, de laisser faire et d'accepter que le conflit ne se règle pas. Fred avait un conflit avec un de ses employés qui n'était pas capable de payer une dette. Il avait crédité une somme d'environ 15 000 \$ de cocaïne à un employé qui avait l'habitude de disparaître pendant un certain laps de temps avant de resurgir dans le milieu. Fred a mis du temps à se rendre compte que cet employé avait un problème de consommation d'héroïne. Fred a essayé de l'aider à payer sa dette en lui proposant plusieurs solutions, en vain. Après avoir essayé de régler le conflit pendant un an, il décida de l'enlever, de le séquestrer et de le menacer de mort.

Son employé a peur de Fred et il se cachait de lui. Une journée d'été, Fred avait vu son employé assis sur une terrasse. Fred savait que s'il se présentait sur les lieux, son employé tenterait de s'échapper. Il décida de demander au portier du bar d'aller dans la ruelle avec sa voiture et d'empêcher son employé de fuir. Ils sont allés dans un logement qu'il louait et il a séquestré son employé. Il lui a dit qu'il ne pourrait partir qu'au moment où il paierait la dette. Fred voulait que son employé appelle son père pour lui demander de payer sa dette, sinon il le tuerait. Le lendemain, dans une cabine téléphonique, l'employé a téléphoné à son père et Fred écoutait la conversation. Ce qui frappa le plus Fred, c'est que le père disait : « toi là c'est fini, fait le mort. moi je suis à bout de toi. » Alors, Fred a compris qu'il n'avait plus d'option et il a décidé d'abandonner ses poursuites auprès de cet employé parce qu'il perdait son temps et son argent¹⁶. Il arrive que la situation ne se règle pas parce qu'un ou des individus disparaissent du milieu.

¹⁶ L'enlèvement, la séquestration et la menace de la violence ont été utilisés comme résolution de conflit parce que Fred avait épuisé les autres options. Il a essayé plusieurs solutions qui n'ont jamais donné de résultats. La menace de la violence peut être nécessaire dans des situations conflictuelles où plusieurs méthodes de résolutions ont été essayées en vain. La menace, dans cette situation, était la solution de dernier recours parce qu'il n'y avait plus d'autres issues. Des fois, les trafiquants menacent leurs clients. Il arrive aussi que la menace n'ait aucun effet parce que le client qui doit de l'argent est dans l'impossibilité de payer. Les trafiquants de cocaïne, dans certains cas, préféreront abandonner et laisser faire en rationalisant que le conflit ne se règlera jamais, et que le client, de toute évidence, ne vaut pas la peine d'être poursuivi. Dans certains cas, la menace est utilisée pour faire peur aux clients ou aux employés. La menace fera en sorte que les individus résoudront leurs conflits.

4.2 *La disparition des personnes concernées*

Il y a deux situations conflictuelles de vol où la personne a disparu du milieu. Lorsque les clients ou les fournisseurs disparaissent, les trafiquants de cocaïne ne savent pas comment les retrouver. Il s'agit surtout d'individus qui viennent d'autres régions ou des individus que les trafiquants ne connaissent pas beaucoup. Gabriel avait un client qui, depuis 1 an, lui achetait régulièrement de la cocaïne. Ce client était originaire de la Gaspésie, comme nous l'avons mentionné dans le chapitre précédent. Lors de leurs dernières transactions, le client en avait profité pour voler Gabriel, et ce dernier n'avait pas d'adresse pour le rejoindre et il ne savait pas où le retrouver.

Dans une autre situation conflictuelle, Gabriel décida d'importer de la cocaïne et il s'était associé avec une personne à l'étranger, comme nous l'avons expliqué antérieurement. Suite au problème encouru lors d'une transaction où le poids de la marchandise s'était avéré douteux, Gabriel décida de s'associer de nouveau avec ce fournisseur dans une autre transaction d'importation. Cette fois, les choses allèrent de mal en pis lorsque Gabriel, après avoir envoyé l'argent, n'a vu ni la marchandise qu'il avait dûment payée et n'eut aucune nouvelle de son fournisseur qui, sans doute, avait disparu.

Jusqu'à maintenant, nous avons démontré à travers une série d'exemples, différents types de résolution de conflits non-violentes comme la négociation, les mesures préventives, l'implication d'un tiers et, finalement, les conflits restés irrésolus. À la vérité, même si nos résultats démontrent que les méthodes de résolutions évitent la violence, il en demeure pas moins que, dans certains cas, la violence est une valeur sûre. Il va sans dire que notre échantillon n'échappe pas à cette présence de la violence. Certains trafiquants, interrogés sur le sujet, disent l'avoir utilisée. Ces stratégies de résolution violentes feront l'objet d'une analyse en profondeur dans le prochain chapitre.

CHAPITRE V
Le rôle de la violence dans le trafic de cocaïne

Dans ce chapitre, nous allons répondre à la question centrale de notre étude, qui est de savoir quel rôle joue la violence chez les trafiquants de cocaïne rencontrés pour résoudre leurs conflits, ainsi que d'établir une liste des conséquences reliées à cette violence.

1 La perception de la violence comme méthode de résolution de conflits auprès des trafiquants rencontrés

Lors de la rencontre avec les trafiquants de cocaïne, ils devaient donner leurs opinions sur ce qu'ils pensaient de la violence en général. Le but de cette question était de vérifier s'ils étaient cohérents dans leur façon de percevoir la violence, et si cela correspondait aux actions qu'ils posaient au jour le jour. Sept parmi les trafiquants interviewés (Alfonso, Benoît, Dave, Étienne, Henri, Kevin et Louis) n'ont fait aucune mention de la violence lorsqu'ils réglaient leurs conflits. Deux trafiquants (Christian et Fred) disent avoir menacé quelqu'un pour régler un problème, et trois trafiquants (Idris, Joe et Gabriel) ont avoué avoir utilisé de la violence lors de la résolution de conflit.

1.1 Les trafiquants qui n'ont pas utilisé la violence

Les sept trafiquants qui ont mentionné qu'ils n'avaient jamais utilisé la violence ont évoqué plusieurs raisons. Alfonso, Dave et Étienne ont dit qu'il existait toujours une autre solution, parce qu'ils étaient conscients des conséquences, comme le précise Dave :

On n'était pas pour la violence. On parlait plus, on essayait de négocier parce que la violence amène des problèmes, comme la police.

Pour Louis, la violence est une solution ultime et il existe toujours des meilleures solutions :

Dans toutes les situations, il y a une autre solution que la violence. C'est une solution extrême. On peut discuter, faire des concessions, accepter nos torts et accepter qu'on n'a pas raison. Il y a tellement d'autres façons de régler un conflit. La violence n'est vraiment pas la solution. Ce n'est

vraiment pas très intelligent. Ça n'aide pas à vaincre ou à gagner quoi que se soit.

Benoît affirme que la violence n'est pas la bonne façon de résoudre les conflits :

Ça ne règle jamais les problèmes, la violence.

Pour Kevin, la violence ne fait pas partie de son tempérament. Il ne croit pas qu'elle est nécessaire et préfère laisser les habitudes violentes aux autres ou au destin. Kevin s'explique :

C'est sûr que je vais toujours me défendre, mais de là à comploter quelque chose pour me venger ou quelque chose de même, non ça, je laisse ça à d'autre monde, parce que chaque personne a une fonction ou a le tempérament de le faire. Et moi la violence, je ne suis pas pour ça. J'aime mieux laisser ça aller, et il y en a d'autres qui vont s'en charger.

Pour les trafiquants non-violents dans leurs conflits, on remarque une cohérence dans le discours. Ces répondants perçoivent la violence comme un élément nuisible à leur travail. Alors, ils l'éviteront et ils trouveront d'autres façons de les résoudre.

1.2 Les trafiquants qui ont utilisé la violence

Il y a deux types de trafiquant qui ont utilisé une forme de violence pour résoudre leurs conflits : ceux qui ont fait seulement des menaces de violence et ceux qui ont été violents.

Christian dit avoir menacé un individu. Pour lui, la violence est nécessaire, mais il juge qu'elle doit être une solution de dernier recours :

Des fois ça arrive qu'on n'a pas le choix mais c'est rare. Mais ça dépend, ça peut toujours être une option. Souvent, c'est en dernier recours. C'est toujours préférable de l'éviter. Ce n'est pas une façon vraiment de régler les problèmes. Si on peut le régler d'une autre façon, c'est toujours mieux.

Pour Fred, le recours à la violence n'est pas une solution intelligente, parce qu'elle entraîne des conséquences. Selon lui, on peut l'envisager en dernier recours. Alors, pour ces deux trafiquants, la menace montre que la violence peut-être une option lors de la résolution de conflits, mais qu'elle apparaît quand il n'y a plus de possibilité de discuter.

Pour les trois trafiquants qui ont utilisé la violence, on remarque que le discours est en pleine cohérence avec les actions posées. Par exemple, Idris la perçoit comme la seule solution possible lorsqu'il a des conflits, et ceci, peu importe les types. Elle est omniprésente dans sa vie, nécessaire à sa survie dans la rue et dans le milieu de la vente de drogue. Pour lui, elle est un élément de conservation :

Violence is a mean of survival. It's impossible to live without it. My survival on the streets is possible because I'm able to use violence. This is what I know¹⁷ [...] Ce n'est rien que ça qu'on sait. On est né comme ça. J'ai appris jeune à utiliser mes poings pour me défendre. C'est souvent les autres qui nous menacent. Nous autres, on ne fait que défendre ce qui nous appartient et la violence c'est la seule façon qu'ils comprennent.

Pour Joe, elle est parfois nécessaire pour montrer son autorité ou pour discipliner un employé. Par contre, la punition doit être raisonnable, alors proportionnelle à l'erreur commise.

Tu peux donner un coup, mais il faut que ce soit de force raisonnable. C'est sur que si le gars est rendu couché à terre et j'ai les deux genoux sur ses épaules et je continu à le battre, alors c'est trop. Mais tu peux lui donner une bonne gifle et ça va le surprendre plus que ça va lui faire mal. Mais il va dire, il m'a donné une gifle, peut-être que le prochain coup ça va être un coup de poing.

Le dernier trafiquant, Gabriel, avoue l'avoir utilisée. Il mentionne qu'elle est une solution facile, mais qu'il est difficile de la rationaliser :

Tuer quelqu'un c'est ce qu'il a des plus facile, c'est pas compliqué ce qui est le plus difficile c'est de vivre avec, c'est de pas le dire et si tu te fais prendre, c'est de faire ton temps comme un homme.

¹⁷ Cette citation est en anglais parce qu'Idris parlait le français et l'anglais durant l'entrevue.

Ce qu'il faut retenir, c'est que les discours des trafiquants de cocaïne sur l'utilisation de la violence, dans la résolution des conflits, correspondent à leur façon de la percevoir à travers les actions qu'ils posent pour les résoudre.

2 Les types de résolution de conflits violents

Comme il a été démontré dans le chapitre précédent, la plupart des conflits se règlent à l'amiable et sans violence. La violence a été utilisée dans cinq événements conflictuels discutés par les répondants. Contrairement à la croyance populaire, elle n'est pas une méthode de résolution prédominante chez les trafiquants rencontrés. Pour la plupart des trafiquants de cocaïne, elle n'était pas la norme et ce faisait plutôt rare. Étant donné que les trafiquants de cocaïne ont mentionné, dans cinq cas seulement, son utilisation concrète, il a été jugé pertinent de discuter chacune des situations conflictuelles qui ont occasionné une réponse violente. Les trafiquants ont révélé deux types de résolution violents : les voies de fait et les représailles.

2.1 Les voies de fait

Deux types de voies de fait ont été évoqués par les répondants : le voie de fait simple et le voie de fait grave. D'une part, le voie de fait simple implique les agressions où l'individu n'a pas de lésions corporelles. Il a été évoqué une fois par les trafiquants de cocaïne interviewés. Cette situation conflictuelle a été relatée par Joe, qui disait que les dettes étaient une source de conflit avec ses vendeurs, que ceux-ci avaient de la difficulté à faire respecter les ententes que Joe avait prises avec les clients. Quand cela arrive plusieurs fois, Joe raconte qu'il n'a pas le choix d'agir. Il doit faire comprendre à son employé les problèmes que cause son incompetence et son irresponsabilité à faire respecter les accords qu'il a pris avec les clients.

Par exemple, il a un de ses vendeurs qui ne respecte pas l'entente pris avec le client. Le client a droit à un gramme de cocaïne par soir, mais l'employé continuera à créditer d'autre cocaïne au client, ce qui augmentera sa dette. Étant donné que Joe est, en bout de

parcours, responsable de la dette, il se doit d'intervenir. Les premières fois, Joe laissait des chances à son employé. mais, comme il le relate :

Bien souvent, donner un bon revers de gifle, ça surprend beaucoup plus qu'un bon coup de poing. C'est parce que ça insulte le gars. Ça remet les pendules à l'heure.

Les trafiquants de cocaïne n'ont pas accès aux sanctions légales. Alors, ils créent leur propre moyen pour punir les individus qui brisent les lois du milieu. Ianni et Reuss Ianni (1976) affirment qu'il est possible d'utiliser de la violence pour discipliner les membres qui n'obéissent pas aux ordres et qui n'arrivent pas à se responsabiliser. Dans l'exemple précédent, la violence physique a été nécessaire pour la discipline d'un employé qui ne respecte pas les ententes de son patron. Le patron démontrera son autorité. La violence physique peut être utilisée, mais il faut qu'elle soit proportionnelle à l'acte qui a été commis. Si la punition physique est trop sévère, les trafiquants demeurent conscients qu'il existe des conséquences à leurs actions comme la délation, l'arrestation et/ou l'incarcération.

Cordeau (1990) émet l'hypothèse que la violence peut être utilisée pour punir ceux qui ne respectent pas leurs engagements. Le trafiquant de cocaïne, dans cette situation conflictuelle, souhaite punir l'employé et éviter les conflits futurs. L'employé va respecter les règles car il sait que quelque chose de grave pourrait lui arriver s'il ne les respecte pas. La chose la plus importante, c'est d'imposer des limites et bien expliquer les enjeux aux individus du milieu, comme l'explique Joe :

Tu dois mettre des barrières, c'est pareil comme avec un enfant. Tu dois t'asseoir avec lui, lui expliquer les règles et lui dire que s'il est gentil, il va avoir un bonbon. C'est la même affaire avec mes employés, Je dois leur dire que s'ils sont gentils, ils vont avoir une récompense. Sinon, ils peuvent être punis.

D'autre part, le voie de fait grave correspond à des agressions où il y a des lésions corporelles. Deux situations conflictuelles ont été réglées par des voies de fait grave. La première situation conflictuelle implique Joe. Au début de sa carrière, un vendeur de

drogue d'un autre groupe criminalisé voulait faire sa place et prendre son marché. Joe, comme à tous les soirs, faisait la tournée des bars avec un de ses amis pour voir si tout se passait bien. À 2 heures du matin, sept jeunes sont arrivés dans le bar et ont essayé de prendre le contrôle. Ils faisaient beaucoup de vacarme. Ils se sont mis à bousculer Joe et son ami. Joe et son ami ont demandé aux gars de se calmer. Un des protagonistes lui dit une de ces phrases typiques dans le milieu : « Ah! Tu ne sais pas à qui tu as affaire. » Il dit à Joe de partir, et que s'il ne partait pas, il appellerait un de ses amis de Montréal qui travaille pour une bande rivale.

L'individu, en plus de mentionner une autre bande, ne savait toujours pas qui était Joe. Calmement, Joe et son ami sont partis dehors pour les attendre. À 3 heures du matin, les jeunes sont sortis du club et ont constaté que Joe et son ami étaient toujours dans les parages. Joe avait dès lors appelé deux autres de ses amis qui sont arrivés sur-le-champ. Quand les autres ont vu arriver les amis de Joe, quatre d'entre eux ont décidé de partir. Alors, ils étaient trois contre quatre. La bataille a duré 5 minutes :

Celui qui a instigué la bataille, c'est lui, je pense qui a mangé la plus solide. Il a passé deux jours à l'hôpital. Mon chum, il l'a magané un peu. Je pense qu'il a eu comme 37 points de suture dans le visage, commotion cérébrale, ça été assez violent. Mais comme je te dis ça tellement été au ralenti. Moi, j'étais tellement occupé avec le gars, je ne peux même pas te dire ce que l'autre a fait. Ça été trop vite dans le feu de l'action.

Padilla (1992) déclare que, la plupart du temps, la violence physique était utilisée pour s'emparer d'un territoire d'une bande opposée ou pour établir une revendication d'un territoire non réclamé. Le prochain événement conflictuel est décrit par Idris. Il est question de la défense de son territoire. Il y a des personnes d'un groupe rival qui vendaient de la drogue dans son secteur. Idris, avec des membres de son équipe, les ont avertis. Ces individus ne voulaient pas partir et continuaient à vendre dans le secteur d'Idris. Ils ne voulaient pas respecter les limites de son territoire. Idris a résolu le problème en les battant. Idris l'explique :

Ça se passe assez souvent comme ça. C'est quelque chose d'assez courant et qui se répète souvent. Il faut se faire respecter, si on n'est pas respecté n'importe qui peut venir prendre nos places et ça on tolère pas ça. On frappe toujours, c'est la seule façon qu'ils comprennent.

Ces deux situations conflictuelles explicitent que la violence est une conséquence au manque de respect des lois du milieu. Le respect joue un rôle capital dans toutes les situations conflictuelles. Dans leur milieu, il faut respecter les territoires donnés ainsi que les règles qui sont établies. Lorsque des individus ne sont pas dans leur territoire, leur moindre geste est sous surveillance.

Hollin (1993) dit que dans des situations conflictuelles où il y a des provocations verbales et des insultes, il est possible que les individus utilisent la violence. Felson et Steadman (1982) définissent le premier stade, avant la violence physique, celui où il y a un échange verbal, comme étant déterminant car toutes paroles peuvent être perçues comme un affront à l'intégrité. Joe commente :

Si tu ne sais pas vivre en partant, tu n'aides pas ta cause. Il y a tout le temps les phrases stupides comme « tu ne sais pas pour qui je travaille », « tu ne sais pas je suis qui. » C'est toujours des phrases qui me piquent un peu. Alors, le gars te met le feu au cul parce qu'il ne sait pas vivre. Ça va toujours partir de là. C'est tout le temps à partir d'une expression, tout le temps à partir d'une phrase.

Cooney (1998) discute de l'importance qu'auront les réputations pour certains milieux. Il mentionne que la réputation d'un individu influe sur le degré de violence qui pourrait être utilisé selon les situations. Par exemple, il démontre comment un individu, qui n'arrive pas à se faire respecter, rencontrera plus de situations violentes que celui qui a la réputation d'imposer ses règles. Dans les deux situations conflictuelles qui nous intéressent, les trafiquants étaient conscients et responsables de leurs actions. Ils disaient qu'ils n'avaient pas le choix, parce qu'ils ne voulaient pas que les autres groupes rivaux pensent que tout était possible, comme le souligne Joe :

On n'avait pas réellement le choix. Dans le sens, rien faire c'est comme une invitation, tu peux venir n'importe quand et on ne fera jamais rien. C'est un

territoire que tu dois protéger et si tu n'es pas capable de « runner » ton territoire, c'est sur et certain que tu vas te faire déplacer et il y en a un autre qui va prendre ta job.

La violence aide aussi à dissuader les autres de prendre le contrôle de la situation. Pour Joe, cette situation conflictuelle, arrivée au début de sa carrière, lui a permis de ne plus avoir recours à la violence physique lors de conflit de compétition. Aucun autre groupe rival n'a essayé de prendre son territoire, parce qu'il avait su s'imposer. Les voies de fait, des plus simples au plus graves, atteindront parfois des proportions incontrôlables. Dans ces situations, il n'est pas rare que des représailles ultimes soient envisagées par les trafiquants pour essayer de mettre fin aux conflits.

2.2 Les résolutions meurtrières et les représailles

Deux situations conflictuelles ont mentionné qu'il y avait eu dans la résolution de conflit des tentatives de meurtre. Les tentatives de meurtre ont amené plus de violence et rien n'a été réglé. Dans la première situation, Gabriel est un trafiquant indépendant et un propriétaire de bar. Une organisation criminelle a essayé de prendre le contrôle de son bar en imposant à Gabriel d'acheter leur cocaïne à un prix fixe (beaucoup plus élevé que le marché et pour une cocaïne de mauvaise qualité) ou de laisser d'autres vendeurs de drogue travailler dans son bar. Gabriel ne voulait pas faire partie d'une organisation criminelle. Il ne voulait pas recevoir des ordres de quiconque. Il tenait à être son propre patron et refusa de faire des affaires avec ladite organisation criminelle. Celle-ci n'étant pas enthousiaste, elle décida de brûler son commerce et de mandater quelqu'un pour le tuer :

Je me suis battu pour mon indépendance. Ça adonné que j'avais des clubs, c'est comme ça que j'ai été connu, sinon je serais passé inaperçu. Il y a bien des gens dans mes fournisseurs qui n'ont pas de trouble et qui sont indépendants, et qui sont restés indépendants à travers le temps et qui n'ont pas eu à utiliser la violence pour se défendre. Moi, j'ai du utiliser la violence pour me défendre, même si je ne suis pas pour. J'ai du menacer, faire peur, utiliser la violence et utiliser des gens pour donner des coups pour me défendre.

Gabriel avait entendu parler qu'un groupe de personnes (des vendeurs, des propriétaires de bar) s'étaient associés pour se protéger en cas de menaces ou d'actions violentes sur leur personne ou leurs biens. Il a donc décidé de s'associer avec eux. Cela n'a rien réglé et plusieurs trafiquants ont été tués. Gabriel a été la cible de plusieurs tentatives de meurtre et connaît personnellement une dizaine de personnes qui sont mortes à cause des conflits de compétition. Son partenaire s'est fait tuer et cela la fait réagir violemment, car c'est à ce moment précis qu'il a commencé à comploter pour tuer des membres de l'organisation rivale :

J'ai déjà pensé à tuer mais ça n'a pas adonné. J'en ai fait beaucoup des complots de meurtre c'est-à-dire que je désirais tuer des gens qui ont voulu me faire mal parce que ma vie était en danger et parce que j'avais un contrat de meurtre sur le dos. Donc, je faisais des complots pour tous les gens qui voulaient me tuer et me détruire. Ce conflit a duré pendant 10 ans, c'est ça la guerre avec les motards. Alors, j'ai déjà pensé à tuer, mais ça n'a pas adonné et avec le recul, je ne sais pas comment j'aurais vécu avec ça.

Dans la situation conflictuelle de Gabriel, la fonction de la violence s'inscrit dans la théorie du « self-help » de Black (1984, 1993) qui stipule que l'individu veut se rendre justice en l'utilisant. Il y a eu une escalade de la violence lorsque l'autre groupe criminalisé a décidé de tuer son partenaire. Les représailles et les contre-représailles ont dégénéré sur une période de 10 ans. Ce conflit s'inscrit en plein cœur de querelle des motards du Québec. Le sentiment de vengeance devient de plus en plus émotif et s'éloigne du but convoité, à savoir le contrôle d'un territoire.

La seconde situation conflictuelle concerne Idris : une bande rivale voulait hausser les prix de son organisation, en plus de vouloir prendre le contrôle du territoire. La bande d'Idris refusa de le faire. Conséquemment, la bande rivale les menaça de tirer sur eux. Ils n'arrivèrent pas à une entente, et la bande d'Idris a été la victime d'une fusillade. Plusieurs personnes ont été blessées dans les deux camps opposés, et cela explique que le conflit perdure entre les deux bandes.

Topalli et coll. (2002) expliquent que les représailles arrivent lorsque les individus n'ont pas de recours légal et qu'ils sont les seuls à pouvoir remédier aux conséquences inhérentes à la victimisation. Les représailles sont la meilleure méthode pour restaurer les torts causés. Alors, la motivation première reste la rétribution et les deux situations relatées le prouvent. De plus, Jacobs et coll. (2000) disent que (à l'instar de notre discussion sur les voies de faits) pour un vendeur de drogue qui échange en dehors des limites de la protection légale, la réputation représente un des seuls mécanismes disponibles pour dissuader la victimisation. Les vendeurs doivent réagir aux affronts par des représailles, s'ils ne veulent pas être perçus comme des proies faciles. Cela constitue un des éléments qui ressort des situations conflictuelles discutées avec Idris :

It's all about our reputation : keeping face and making sure that our territory is defended properly. People need to respect us. We get respect because of our reputation of being violent. We show them examples, if you do this, this will happen to you.

Katz (1988) évoque que la violence peut devenir un mode de vie : un type de comportement qui n'est pas sanctionné par les autres du milieu. Pour Idris, la violence est non seulement acceptée par son milieu, elle représente la seule résolution de conflit qu'il connaît :

Violence is the only thing I know. I've learned how to use violence very young. I've been doing this for many years and this is all I know. Violence will always be the only solution.

Gabriel et Idris perçoivent la violence comme la seule issue possible dans la résolution de conflit, parce qu'elle est omniprésente dans leur vie, sans cesse menacée, et qu'elle est nécessaire à leur survie. Pour se protéger, ils répondent de la même façon que les groupes rivaux, sachant que s'ils ne se protègent pas, ils risquent de mourir. Comme le démontreront les propos de nos répondants, personne n'est dupe que l'utilisation de la violence entraîne des conséquences.

3 Les différentes conséquences liées à l'utilisation de la violence dans le trafic de cocaïne

Dans cette section, les conséquences négatives et positives liées aux méthodes de résolution de conflit violente seront discutées. Les trafiquants devaient dire quelles étaient les conséquences rencontrées, c'est-à-dire l'impact qu'elles ont eu sur leur milieu de travail. Ce que nous avons découvert suggère que les trafiquants de cocaïne en sont très conscients. Les trafiquants pèsent les pour et les contre, les avantages et les désavantages de leurs actions. Fred donne un exemple de la façon dont il conçoit l'acte criminel :

Si tu veux faire un crime, essaie de voir, avant, si le jeu en vaut la chandelle. Exemple, j'ai connu des gens qui faisait 50 000 \$ à vendre des cigarettes par semaine. S'ils se faisaient arrêter, ils risquaient une amende et dans le pire des cas, un an de prison. Alors, ça c'est payant, le jeu en vaut la chandelle. D'un autre côté, si tu te fais arrêter avec un kilo de cocaïne, ils vont vouloir te donner 15 ans de prison. Et le pire sur ton kilo de cocaïne, tu faisais combien de profit, tu faisais 5 milles de profit. Alors, le jeu n'en vaut pas la chandelle.

De ce fait, les trafiquants ont été capables de discuter de plusieurs conséquences négatives de l'utilisation de la violence dans leur milieu de travail.

3.1 Les conséquences négatives de l'utilisation de la violence dans le trafic de cocaïne

La violence sera évitée par les trafiquants que nous avons interviewés et ceci pour plusieurs raisons. Ils ont mentionné six conséquences relatives à l'utilisation de la violence : l'augmentation de la répression policière, les risques d'arrestations et/ou d'incarcération, la stigmatisation et la marginalisation, les pertes et les dommages encourus, les torts causés à autrui et l'escalade de la violence.

3.1.1 La répression policière

L'utilisation de la violence par les organisations criminelles a provoqué une répression policière accrue. Ces paliers du gouvernement ont la mission de maintenir l'ordre et la sécurité des citoyens. Lorsque la violence a atteint des personnes civiles non-impliquées dans la guerre des motards¹⁸, la répression policière a été ressentie par les trafiquants de cocaïne. Les policiers ont voulu trouver l'information et arrêter les coupables, comme le souligne Fred :

Alors, plus que tu as de la violence, plus tu as de la pression policière. Certaines personnes qui étaient innocentes ont trouvé la mort durant la guerre. Alors, je veux dire, la police c'est dit, il y a un gang de fou en ville et on va arrêter ça et ça presse. Alors, ils descendent dans la rue, trouvent de l'information, vont voir tes sources, brassent les gars, il faut les arrêter. Alors, dès qu'il y a des victimes qui n'ont pas rapport aux milieux, la pression policière va augmenter.

La répression policière est directement reliée à la violence visible dans le milieu de la vente de drogue. Gabriel fait le parallèle entre cette dernière et l'augmentation de la répression policière :

Alors, si cela a des conséquences, c'est que ça change la pression policière. La violence amène une répression. C'est sur que la violence, ça fait que les gouvernements sont prêts à faire n'importe quoi pour contrer la violence, en tout cas la violence visible.

Les trafiquants ont mentionné deux façons employées par les autorités pour remédier aux conflits violents de cette querelle. Ils ont augmenté les budgets et ils ont créé une nouvelle loi antigang, désormais insérée dans le Code Criminel.

Premièrement, la violence a fait en sorte que les différentes instances de la justice se sont vues octroyer des budgets beaucoup plus élevés. En 2000, le budget de la

¹⁸ Un conflit compétitif impliquant les motards du Québec de 1994 à 2001 (Tanguay, 2003).

Gendarmerie royale du Canada¹⁹, alloué à la lutte contre le crime organisé, était de 584 millions et servait à améliorer les services de la police et de la communication. En plus, l'État a accepté de déboursier 200 millions de dollars dans les cinq prochaines années pour contrer le problème du crime organisé au Canada (Ministère de la Justice, 2001). L'augmentation des budgets donne de plus en plus de pouvoir aux agents de la paix au nom de la protection et de la sécurité des citoyens, comme le mentionne Joe :

Les policiers, l'escouade ont tellement grossit et ils ont tellement des budgets énormes qu'ils peuvent faire beaucoup plus de chose qu'avant.

Une autre conséquence, étroitement liée à celle-ci, est la création de la nouvelle loi antigang. La prolifération des bandes criminelles au Canada et au Québec menace la société. Devant cet état de fait, le gouvernement fédéral a déposé la *Loi modifiant le Code Criminel (gangs) et d'autres lois en conséquence* qui veille à dissuader les bandes et leurs membres à utiliser la violence dans un but criminel. D'une part, ce projet propose de réprimer le gangstérisme via des mesures offrant aux corps policiers des moyens supplémentaires de répression des organisations criminelles, et, d'autre part, il permet aux tribunaux de donner des sanctions plus sévères. Pour Kevin, l'utilisation de la violence est directement liée à la création de cette nouvelle loi :

Si on parle de la violence qui se passe là, avec les guerres de gang. Cela a été désastreux pour plein de monde. Les nouvelles lois et tout le reste. S'il n'avait pas eu cette violence, je ne serais pas ici.

Ceci est vrai aussi pour Fred :

Plus il en a eu de violence, plus il a eu des moyens. Ils ont passé des lois au niveau législatif et les grands perdants sont les criminels parce qu'à force de s'entretuer entre eux autres, le gouvernement a fait passer des lois qui jouent contre eux autres.

Cette loi maintient que la participation au crime organisé est un acte criminel. L'État a simplifié la définition qu'il donne au terme : organisation criminelle.

¹⁹ La Gendarmerie royale du Canada est un service de police national. Cet organisme relève du Ministère de la sécurité publique et de la protection civile.

Maintenant, il ne faut que 3 personnes (au lieu de 5) pour faire partie d'une organisation criminelle. De plus, le procureur n'est pas obligé de démontrer le fardeau de la preuve. Ces infractions au Code Criminel, lorsqu'elles doivent être purgées, doivent l'être de façon consécutive et non concurremment. C'est-à-dire qu'ils doivent purger au moins la moitié de leur sentence avant d'être éligible à une demande de libération conditionnelle. Comme l'indique Joe, certains de ses droits lui ont été enlevés :

On est passé dans l'essoreuse, nous autres. Je ne sais pas, ça va être dur d'avoir quoi que ce soit : un transfert pour un minimum ou une libération conditionnelle. Je n'ai pas les mêmes droits que les autres. Le gangstérisme dans le fond, c'est une sentence par-dessus ta sentence. Alors, on est comme deux fois punis pour ce que nous avons fait et en plus, ils nous font écoper lorsqu'on ressort.

Cette répression comprend des risques qui ne laissent pas indifférents les trafiquants. Ces dommages sont relatifs à l'arrestation et, dans certains cas, à l'incarcération.

3.1.2 *Les risques d'arrestation et/ou d'incarcération*

Les trafiquants de cocaïne sont conscients qu'ils travaillent dans un milieu illégal, et ils sont au courant qu'ils peuvent toujours être arrêtés et/ou incarcérés. En général, la discrétion est la norme. Il ne faut pas qu'ils alimentent les problèmes par de la violence, parce qu'ils augmentent leurs chances d'être détectés. Selon eux, pour ne pas attirer la police, il est important d'utiliser des résolutions non-violentes. Voici le raisonnement d'un des trafiquants de cocaïne, Joe, en rapport avec l'utilisation de la violence comme résolution :

Normalement, le vendeur faut qu'il aille assez de tête pour parler avec la personne en conflit, parce que le vendeur qui va arriver et qui va donner une volée à un gars, il va avoir la police tout de suite au cul et il est brûlé. Et lorsque les policiers le confrontent, ils savent que c'est un consommateur. Ils vont le confronter un peu en interrogatoire et il te dénonce et ils vont arrêter tous tes vendeurs et tout ça pour une gifle. Alors, la solution ce n'est jamais de donner de tape sa gueule.

S'ils attirent la police avec de la violence, il y a des possibilités qu'ils se retrouvent en cour et qu'ils soient incarcérés. Il n'y a pas de tolérance envers les personnes violentes et ces personnes-là sont enfermées. Les trafiquants de cocaïne qui utilisent la violence seront perçus comme des individus dangereux pour la société, et, de ce fait, ils seront incarcérés, comme le précise Joe :

Cela vaut-il la peine de mettre quelqu'un dans le coma et après ça me faire actionner et me faire mettre en dedans en plus. Non. J'aimais mieux résoudre mes problèmes sans violence et essayer de parler avec les gars. C'était pas mal moins risqué.

Henri savait que s'il utilisait la violence pour se faire payer une dette, il pourrait faire face à une peine de prison. Alors, il décida de ne pas l'utiliser parce qu'il ne voulait pas être incarcéré. Pour lui, cette solution ne vaut pas le risque de perdre sa liberté. La violence augmente sévèrement les peines et les trafiquants sont parfois incarcérés pendant plusieurs années. Ils sont conscients que la conséquence la plus grave reste la perte de leur liberté, comme le souligne Gabriel :

C'est 12 ans de prison, c'est ça l'impact.

La guerre des motards au Québec a eu un impact important sur la vie de plusieurs trafiquants. Ils étaient conscients qu'ils faisaient partie d'une organisation criminelle qui voyait la violence comme une méthode de résolution de conflits, même si la plupart ont admis ne l'avoir jamais utilisée. Puisque le groupe auquel ils appartenaient était considéré violent, tous les membres devaient en subir les conséquences. Dave corrobore ce point de vue :

La plupart qui faisaient partie de l'organisation sont en dedans. Les motards avaient une bonne affaire au début; c'était une bonne business. C'est sur qu'il y avait de la violence, mais ce n'était pas toute l'organisation qui en faisait usage, c'était un petit pourcentage de gars et c'est tout le monde qui a été mêlé à ça. Mais que veux-tu, je faisais partie de cette organisation et je dois subir les actions des autres.

Les trafiquants de cocaïne disent que la violence amène des ennuis comme l'arrestation et de l'incarcération. Étant donnée ces conséquences, ils préfèrent ne pas prendre de risque. De surcroît, ils savent que dans le cas advenant une arrestation ou une incarcération, ils contribueront à la longue série des stéréotypes qu'impliquent la stigmatisation et la marginalisation des trafiquants de cocaïne, non seulement dans la société en général mais aussi dans leur propre milieu.

3.1.3 *La stigmatisation et la marginalisation*

L'image du vendeur de drogue est saturée à cause des actes criminels d'un pourcentage restreint d'individus qui ont utilisé la violence pour résoudre leurs conflits. Ils sont perçus, selon Joe, comme des individus dangereux et, de ce fait, ils sont devenus des ennemis de la société :

Ce qui ne nous a pas aidés, c'est l'appareil médiatique. Les médias nous ont fait paraître comme des vandales, des tueurs, des fous dangereux. Ok! On ce l'est causé nous autres même, parce qu'avec la guerre des motards, il a eu des innocents qui ont été tués. Quand on s'entretenait entre nous autres, les gangs rivales, les policiers faisaient rien pour nous autre, c'était deux bandits qui se tiraient.

Les trafiquants de cocaïne évoquent qu'ils sont souvent perçus comme des personnes dangereuses pour la société. Ils sont traités comme de gros criminels. Fred démontre comment il a été traité par les instances de la justice :

Être trafiquants, aujourd'hui, c'est comme pas bon. Par exemple, ils m'ont amené, il n'y a pas longtemps à la cité de la santé parce que je me suis fait opérer. J'avais eu une opération et ils voulaient vérifier si tout allait bien. J'avais honte, c'est un sentiment que je n'ai jamais eu. J'étais tout ligoté, j'avais les menottes, les chaînes aux pieds, sur une chaise roulante à être transporté. Tout le monde me regardait comme si j'étais « Hannibal Lector. »

Certains mentionnent que le fait d'être incarcéré pour gangstérisme augmente les chances qu'ils soient davantage stigmatisés dans le monde civil. Joe en fait état en disant,

qu'après son incarcération. il aura de la difficulté à recouvrer les mêmes droits et la dignité qu'ont les autres citoyens :

Comme je te disais, nous autre, l'étiquette du gangstérisme. lorsque je vais ressortir, je n'ai plus d'assurance automobile, même pas pour ma maison, j'ai pu rien. Ils ne veulent plus m'assurer comme un citoyen normal. Il y a une compagnie qui nous assure mais ça coûte trois, quatre fois le prix.

Joe ajoute que son agent de cas veut qu'il s'excuse et qu'il prenne la responsabilité de la mort des personnes victimes de la guerre des motards :

J'ai vu mon agent et j'ai essayé d'y expliquer l'autre jour que je ne suis pas un violent, je ne suis pas un gros criminel. Oui, je suis un criminel. Oui, j'ai vendu de la drogue mais je n'ai pas tué personne. Je ne regrette pas qu'est-ce que j'ai fait, j'ai juste vendu de la drogue. Alors, il est là, sans cœur. [...] C'est ça qui est un peu dure dans le système carcéral, c'est de faire valoir ton point parce qu'eux autres, ce n'est pas ça qu'ils veulent entendre. Il faut quasiment que je dise que je regrette ce que les autres ont fait. Il faut que je regrette pour le petit Daniel qui s'est fait tirer à côté du camion. Ce n'est pas moi qui a fait ça. Ça ne m'appartient pas. Et, je ne suis pas sans cœur au point de dire que ça ne m'a pas fait de quoi, ça touche tout le monde. Mais je veux dire, ce n'était même pas moi. J'ai assez de mon fardeau à porter sur mes épaules sans vouloir mettre le fardeau des autres..

Certains sont coupables d'être des individus violents voire dangereux, mais ce ne sont pas tous les trafiquants de cocaïne qui sont des personnes violentes et dangereuses. Les trafiquants de cocaïne disent qu'il y a des conséquences, y compris des pertes et des dommages, lorsqu'ils utilisent la violence.

3.1.4 Les pertes et les dommages encourus

Les trafiquants de cocaïne savent que s'ils utilisent la violence, ils subiront plusieurs pertes dans leur entreprise. Les pertes encourues par les trafiquants de cocaïne sont nombreuses, elles touchent les questions d'argent, de clientèle, d'employés et, parfois, les autres individus impliqués dans les affaires de l'entreprise.

Une des conséquences, assumée quand ils optent pour des moyens drastiques lors d'un conflit, c'est la perte d'argent. Les trafiquants de cocaïne, qui voit le trafic comme une entreprise, tenteront de minimiser les actions violentes envers les autres personnes du milieu, comme l'indique Joe :

Le consommateur te procure de l'argent, il fait de l'argent au petit vendeur, il fait de l'argent à moi et plus qu'on a des consommateurs plus que l'argent rentre. Mais si on commence à mettre les consommateurs à dos parce qu'on est trop sauvage, parce qu'on ne leur laisse pas de chance, oublie ça, l'argent rentre pas.

Ajoutons à cela le fait suivant, si le trafiquant est violent avec ses employés ou avec ses clients, il peut arriver que ces personnes-là refusent de faire des affaires avec eux. Christian dit à cet effet :

Quand tu as un conflit avec quelqu'un qui est supérieur à toi ou qui est inférieur à toi, comme un de tes employés, si tu commences à tout le temps utiliser de la violence envers tes employés, mais tu n'auras plus d'employés. Les clients, c'est la même chose, si tu les bats tous, ils achèteront plus c'est sûr.

Les trafiquants de cocaïne savent que la violence peut causer des torts à autrui, bouleverser la vie des personnes impliquées ou causer des dommages aux personnes dans l'entourage des trafiquants de drogue.

3.1.5 *Causer des torts à autrui*

Les trafiquants évitent la violence pour plusieurs raisons. D'une part, cela peut détruire leur famille ainsi que leurs relations avec leurs amis. D'autre part, ils savent qu'ils peuvent causer des torts à des personnes à l'extérieur du conflit. Alfonso précise :

Ça brise des familles. Ce n'est vraiment pas quelque chose à faire. La violence n'a pas ça place car ça fait mal au gens.

Gabriel ajoute, en parlant des amis qu'il a perdus pendant les longues années de la guerre des motards :

Il y a des gens, proche de moi, qui étaient mes amis et qui sont morts. Ça c'est définitif, il n'y a pas de retour. Je paye pour, la femme de mon ami paye pour, ses enfants payent pour.

Louis, quant à lui, dit que la violence n'est pas bonne pour la société en général, qu'elle détruit la vie de certaines personnes :

Ça détruit les vies, c'est complètement inutile. La violence c'est très négatif. Elle a des conséquences envers la société parce que tu fais mal à des gens pour rien. Tu fais subir ça à ta famille et aux personnes que t'aimes aussi. Tu causes des torts aux gens. Tu les fais souffrir. Tu fais subir des choses qu'ils n'ont pas besoin de vivre. Ça les inquiète pour rien.

Les actes violents, dans la résolution de conflit, ont des conséquences néfastes sur les personnes responsables de près ou de loin. La dernière conséquence décrite par les trafiquants de cocaïne interviewés prouve que la violence amplifie les conflits.

3.1.6 L'escalade de la violence

La violence crée plus de problème qu'elle n'en règle. Comme le rapporte Joe dans ses termes, elle crée un cercle vicieux :

La violence, à un certain moment donné, il faut la mettre de côté. Il faut réellement prendre le temps d'essayer d'analyser ce que tu pourrais faire avant. Trouver la solution, la résolution de problème ce n'est jamais un coup de poing. Ça c'est un créateur de problème plus que d'autres choses.

C'est le cas aussi pour Gabriel. Quand un de ses amis est mort, il a voulu l'utiliser pour se venger :

La violence a une répercussion lorsqu'on perd le contrôle quand quelqu'un proche de soi se fait tuer. On a des goûts de meurtre, même si

on n'est peut-être pas capable de le faire parce que ce n'est pas forcément évident.

Même s'il existe un ensemble de conséquences négatives, facilement repérables, certains trafiquants ont été capables de discuter et de mesurer l'impact et, selon eux, les vertus de la violence et les conséquences positives qu'elle entraîne.

3.2 *Les conséquences positives de l'utilisation de la violence dans le trafic de cocaïne*

Dans cette section, les conséquences positives liées aux méthodes de résolution de conflit violente seront discutées. Les trafiquants de cocaïne rencontrés ont évoqué trois conséquences positives relatives à l'utilisation de la violence : la glorification, les gains immédiats et le règlement définitif des conflits.

Fred et Louis, qui sont des gros trafiquants, mesurent un autre élément important lorsqu'ils disent que la violence peut servir à glorifier la réputation de certains individus, comme le souligne Fred :

Dans le milieu criminel, ils glorifient quelqu'un qui est maniaque et qui fait du mal, qui est comme sadique. C'est comme l'inverse de la logique humaine. En fait, c'est qu'il est respecté parce qu'il est menaçant, ils ont peur de lui mais ils vont dire que c'est un bon gars. C'est paradoxal, il est un bon gars, mais c'est un maniaque. C'est bizarre, ils appellent ça un bon gars, ils ont une drôle de définition d'un bon gars.

Louis partage l'opinion de Fred quand il relate que certains trafiquants aiment avoir la réputation d'être quelqu'un de dangereux. Une telle attitude augmentera les chances que la violence soit envisagée pour résoudre les problèmes :

Souvent la violence arrive lorsque les gens n'ont pas d'autres solutions. C'est souvent pour se faire valoir. Il y a toujours une solution non-violente. Il y a les vendeurs de prestige qui utilisent la violence parce qu'ils veulent une image de tough. Ils aiment être glorifiés.

Taylor (1993) indique que la violence peut amener des gains immédiats à l'agresseur, comme le souligne Idris :

The positive thing about using violence is that I always get what I want. I don't need to wait around for it to solve itself. Violence gives me gratification right away.

Une dernière conséquence positive qui a été mentionnée, c'est le fait que la violence peut régler le problème sur-le-champ, comme le précise Christian :

Des conséquences positives ça peut régler des problèmes définitivement.

Cela dit, les conséquences, des plus lourdes aux plus invisibles, suffisent à convaincre les trafiquants de cocaïne rencontrés que la violence est une solution risquée et coûteuse qui génère l'instabilité et le conflit.

CONCLUSION

Plusieurs recherches, citées dans le premier chapitre, portaient à croire que les trafiquants de cocaïne usent de la violence pour résoudre leurs conflits et stipulaient qu'ils ne pouvaient pas bénéficier des instances légales qui sont mis à la disposition de tous les citoyens. Les trafiquants de drogue sont des individus qui travaillent dans un milieu illégal et, lorsqu'ils sont victimes ou qu'ils ont un conflit, ils doivent le régler par eux-mêmes. Dans ces situations, la violence semble être la solution la plus évidente.

Cela étant dit, cette étude reste une exploration des résolutions de conflits auprès des trafiquants de cocaïne. Nous avons constaté qu'il importait d'étudier la crédibilité des vendeurs de cocaïne incarcérés. Déjà, Reuter et Haaga (1989) indiquaient qu'il existait deux inconvénients lors d'analyse effectuée avec des trafiquants incarcérés. D'emblée, il est difficile d'évaluer le récit de vie recueilli par les propos du vendeur de drogue, parce qu'il peut exagérer ou diminuer son rôle. Ensuite, les vendeurs emprisonnés, particulièrement ceux qui acceptent de participer à la recherche, ne sont pas représentatifs de la plus grande population des trafiqueurs. Il est certain que notre échantillon ne représente pas tous les vendeurs de drogue. De fait, nous pouvons en circonscrire les limites. En premier lieu, il n'était pas possible d'obtenir une universalité des données recueillies. C'est-à-dire que les données n'étaient pas valables pour tous les trafiquants de drogue, car notre échantillon ne regroupait que des trafiquants de cocaïne. En second lieu, la petitesse de notre échantillon ne pouvait représenter l'univers entier des vendeurs de cocaïne, et cela, à tous les niveaux de la vente. En dernier lieu, nous ne pouvions être assurés d'avoir obtenu la richesse et la profondeur optimales, lors de ces entrevues qui ont duré en moyenne une heure. Tout un ensemble de contraintes ne pouvant que nous inciter à faire d'autres recherches dans le champ spécialisé de la violence dans le trafic de la drogue.

Nous devons, en premier lieu, déterminer si la violence était répandue chez les trafiquants de cocaïne interviewés. Sept des trafiquants que nous avons rencontrés ont avoué n'avoir jamais utilisé la violence lorsqu'ils réglaient leurs conflits. Cela démontre qu'elle n'intervient pas toujours dans la résolution et s'avère plus complexe. Cinq des trafiquants de cocaïne interviewés ont admis avoir été violents. Quatre d'entre eux, en

dernier recours, ont agit avec des menaces allant jusqu'à la tentative de meurtre pour résoudre leurs conflits, et ce, à des occasions très précises. Dans ces cas, ces méthodes drastiques visaient la dissuasion ou la rétribution. L'autre trafiquant était violent dans toutes les situations conflictuelles qui se présentaient à lui. La résolution de conflit violente était, pour lui, une façon de se défendre et de protéger sa réputation. Dans nos analyses, nous avons découvert que la plupart des trafiquants avaient des relations amicales et intimes avec leurs clients. Une telle attitude les amenait à résoudre leurs conflits de façon non-violente. L'implication d'un tiers aussi aidait à minimiser la violence. La violence ne semble pas être une méthode de résolution qui est répandue chez la majorité des trafiquants interviewés.

Il fallait vérifier si le recours à la violence était une dominante. En questionnant les trafiquants, nous nous sommes aperçus qu'ils se servaient d'autres méthodes. Ils essayaient de trouver les méthodes les moins dommageables et les plus discrètes. Comme le mentionne Morselli (2000), la violence est intéressante et inutile quand on la compare à d'autres méthodes de résolution. Le pourcentage des résolutions de conflits non-violentes peut sembler être élevé, mais il faut croire que les trafiquants de cocaïne, et ce, à tous les niveaux de la vente, sont très conscients que s'ils sont violents, ils peuvent subir des conséquences néfastes. C'est pour ces raisons qu'il n'y a qu'une petite proportion des résolutions qui auront comme moyen la violence chez les trafiquants de notre échantillon.

Il fallait aussi déterminer si la violence était systémique d'une situation conflictuelle à une autre. Selon la théorie de la violence systémique, elle est présente chez tous les trafiquants de cocaïne, et ceci, sans tenir compte du type de trafiquants. Notre échantillon a montré que ceux qui transigeaient à tous les niveaux de la vente, étaient âgés entre 28 et 56 ans et vivaient dans des quartiers différents (de la ville ou de la campagne). Nous avons découvert que plusieurs d'entre eux n'avaient jamais été violents. Cela peut démontrer que le modèle de la violence systémique n'est pas une réponse pour tous les trafiquants de drogue, selon les contextes de la vente.

Les résultats obtenus, suite à nos rencontres avec les répondants, corroborent les propos soutenus par un ensemble de chercheurs dans le domaine. Selon notre échantillon, nous avons constaté qu'il y avait trois raisons principales justifiant l'intervention de la violence dans les conflits. La première correspondait à la notion de sanction disciplinaire commentée par Morselli (2000). Elle suggère que la violence, comme résolution de conflit, aide le trafiquant à faire respecter les règles qui ont été définies entre les participants au départ de leur coopération. Lorsque certaines personnes dévient aux règles, les trafiquants utilisent la force raisonnable pour les ramener sur le droit chemin. Sinon, ils perdent le contrôle de leur entreprise et beaucoup d'argent. Ainsi, la discipline, sous la forme d'une punition violente, est présente dans des contextes précis.

La deuxième raison se rattache au fait que, dans la légitimité, les vendeurs de drogue ne peuvent pas se procurer des recours légaux pour résoudre leurs conflits. La violence intervient alors pour que le trafiquant se fasse justice. Les trafiquants de cocaïne transigent et travaillent hors de l'institution du système légal étatique. Sans cette aide, ils doivent parfois défendre leur intégrité et leur vie. La violence devient, dans ces cas, un moyen de survie. Ainsi, les crimes de « self-help » sont plausibles lorsque la loi n'intervient pas.

La troisième raison recoupe la réflexion de Dietz (1983) lorsqu'il propose une description, en trois temps, des individus qui usent de la violence dans un contexte de rue. Ces individus ont eu gain de cause avec la violence dans plusieurs situations. Ils n'auraient pu atteindre leur but en utilisant d'autres méthodes. Finalement, pour eux, même les conséquences négatives résultant de la violence s'avèrent plus gratifiantes. En ce sens, l'hypothèse d'Hepburn, datant de 1973, est encore valable si l'on considère que ceux qui ont réussi à obtenir gain de cause dans le passé, avec des individus et dans des situations similaires, persistent à voir la violence comme un moyen légitime de résoudre des conflits. En terminant, dans certains cas, la violence est non seulement l'option ultime mais la seule réponse connue lors d'une situation conflictuelle. Plusieurs raisons explicitent son rôle dans la résolution de conflit dans le trafic de la drogue. Toutes les explications peuvent être valables, mais elles ne sont pas généralisables à tous les

trafiquants de drogue, parce que ce n'est pas tous les vendeurs de drogue qui l'envisagent.

D'autres aspects de la question mériteraient d'être approfondis. Par exemple, deux types de conflit ont été peu mentionnés par les trafiquants de cocaïne que nous avons rencontrés : le vol et la délation. Les recherches faites aux États-Unis, notamment, ont largement démontré que la violence sera envisagée lorsqu'il s'agit d'un conflit de vol, et ceci, surtout chez les trafiquants de la rue. En ce qui concerne notre échantillon, seulement un vendeur de rue jurait n'avoir jamais eu de conflits se rapportant aux vols. Comme les vendeurs de rue étaient rares dans les pénitenciers, un autre type d'échantillon, composé de détenus provenant des prisons ou des centres d'accueil, nous aurait permis de rencontrer d'autres vendeurs de la rue et d'obtenir des résultats peut-être différents.

Déjà, les travaux de Cordeau (1990) démontrent que les conflits de délation restent une source de représailles et de violence dans les milieux criminels. Même si nous avons constaté que la délation existe, il nous fût impossible d'élaborer sur cette question, car les hommes que nous avons rencontrés étaient incarcérés et n'avaient pas accès à leur délateur. On peut se demander, est-ce que la violence est une solution répandue ou une parmi tant d'autres solutions utilisées pour résoudre un conflit de délation?

D'autres pistes d'analyses mériteraient des recherches aussi rigoureuses. Par exemple, un plus large échantillon aurait pu révéler des situations conflictuelles où la violence aurait été prépondérante. De plus, en soumettant nos questions à des trafiquants qui vendent d'autres drogues que de la cocaïne, comme le crack, l'héroïne ou le cannabis, aurions-nous obtenu d'autres résultats? Qu'aurions-nous constaté, si nous avions interrogé des trafiquants non-incarcérés? Pouvons-nous supposer qu'il y aurait encore moins de violence dans ces contextes? De surcroît, une analyse en profondeur des modalités touchant autant la compréhension des réseaux, les aspects de la personnalité que les interprétations culturelles de la violence, nous auraient aidé à dresser un portrait plus exhaustif de la situation conflictuelle. Même si notre échantillon n'était pas représentatif

de tous les participants dans le marché de la cocaïne, nous avons élucidé, à tous les niveaux du trafic de cocaïne, certains aspects entourant les conflits et les résolutions non-violentes et violentes.

Dans les recherches futures, une attention particulière devrait être accordée aux composantes qui favorisent une propension à la violence chez certains individus, aux circonstances susceptibles d'augmenter les conflits violents et à l'analyse en profondeur des formes d'évitement de la violence.

RÉFÉRENCES

Adler, P. A. (1985). *Wheeling and dealing : An ethnography of an upper-level drug dealing and smuggling community*. New York : Columbia University Press.

Bailey, C. A. (1996). *A guide to field research*. Thousand Oaks, California : Pine Forge Press.

Black, D. (1976). *The behavior of law*. New York : Academic Press.

Black, D. (1984). Crime as social control. Dans D. Black (Éd), *Toward a general theory of social control, volume 2 : Selected problems*. Cambridge, Massachusetts : Academic Press.

Black, D. (1993). *The social structure of right and wrong*. San Diego : Academic Press.

Bourgois, P. (1989). In search of Horatio Alger : Culture and ideology in the crack economy. *Contemporary Drug Problems*, 16, 4, 619-649.

Brochu, S. (1995). *Drogue et criminalité : une relation complexe*. Collections Perspectives Criminologiques. Montréal : Presse de l'Université de Montréal.

Brownstein, H. H., Crimmins, S. M. et Spunt, B. J. (2000). A conceptual framework for operationalizing the relationship between violence and drug market stability. *Contemporary Drug Problems*, 27, 867-890.

Campbell, A. (1986). The streets and violence. Dans A. Campbell & J. J. Gibbs (Éds), *Violent transactions : The limits of personality* (pp. 115-132). Oxford : Basil Blackwell.

Cooney, M. (1997). From Warre to tyranny : Lethal conflict and the state. *American Sociological Review*, 62, 2, 316-338.

Cooney, M. (1998). *Warriors & peacemakers : How third parties shape violence*. New York : New York University Press.

Cordeau, G. (1989). Les homicides entre délinquants : une analyse des conflits qui provoquent des règlements de comptes. *Criminologie*, 22, 2, 11-34.

Cordeau, G. (1990). *Les règlements de compte dans le milieu criminel québécois de 1970 à 1986*. Mémoire de maîtrise inédit, Université de Montréal : École de Criminologie.

Cordeau, G. & Tremblay P. (1989). *The occupational hazard of doing crime*. Document inédit, Université de Montréal.

Curcione, N. (1997). Suburban snowmen : Facilitating factors in the careers of middle-class coke dealers. *Deviant Behavior*, 18, 3, 233-254.

Curtis, R. & Wendel, T. (2000). Towards the development of a typology of illegal drug markets. Dans M. Natarajan & M. Hough (Éds). *Illegal drug markets : From research to prevention policy* (pp. 121-152). Crime prevention studies, volume 11. Monsey : New York.

Cusson, M. (1985). *La vengeance*. Université de Montréal : École de Criminologie, CICC.

Cusson, M. (1999). *Le tiers exclu et la non-violence*. Document inédit. Université de Montréal.

Dietz, M. L. (1983). *Killing for profit : The social organization of felony homicide*. Chicago : Nelson-Hall.

Dorn, N., Oette, L. & White, S. (1998). Drugs importation and the bifurcation of risk : Capitalization, cut outs and organized crime. *British Journal of Criminology*, 38, 4, 537-560.

Dufresne, J. (1994). *La démocratie athénienne, miroir de la nôtre*. La Bibliothèque de L'Agora, Ayer's Cliff. <http://agora.qc.ca/biblio/democratie.html> (récupéré le 20 novembre 2004)

Ericsson, K. A. & Simon, H. A. (1980). Verbal reports as data. *Psychological Review*, 87, 3, 231-259.

Fagan, J. & Chin, K. (1990). Violence as regulation and social control in the distribution of crack. Dans M. De La Rosa, E. Y. Lambert & B. Gropper (Éds), *Drugs and violence : Causes, correlates, and consequences* (pp. 8-43). Rockville, Maryland : NIDA Research Monograph 103.

Felson, R. B. & Steadman, H. J. (1983). Situational factors in disputes leading to criminal violence. *Criminology*, 21, 1, 59-74.

Gambetta, D. (1993). *The sicilian mafia : The business of private protection*. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press.

Goldstein, P. J. (1985). The drugs/violence nexus : A tripartite conceptual framework. *Journal of Drug Issues*, 39, 4, 493-506.

Goldstein, P. J. (1997). *The relationship between drugs and violence in the United States of America* (pp. 116-121). World Drug Report : United Nations Internal Drug Control Program. http://www.unodc.org/adhoc/world_drug_report_1997/CH3/Box3B.pdf. (Récupéré le 2 octobre 2003)

Goldstein, P. J., Brownstein, H. H., Ryan, P. J. & Bellucci, P. A. (1989). Crack and homicide in New York City, 1988 : A conceptually based event analysis. *Contemporary Drug Problems*, 4, 651-687.

Goldstein, P. J., Brownstein, H. H., Ryan, P. J. & Bellucci, P. A. (1997). Crack and homicide in New York City : A case study in the epidemiology of violence. Dans C. Reinerman & H. G. Levine (Éds). *Crack in America : Demon drugs and social justice* (pp. 113-130). Berkeley : University of California Press.

Goldstein, P. J., Lipton, S., Preble, E., Sobel, I., Miller, T., Abbott, W. & coll. (1984). The marketing of street heroin in New York City. *Journal of Drug Issues*, 14, 553-566.

Gould, R. V. (1999). Collective violence and group solidarity : Evidence from a feuding society. *American Sociological Review*, 64, 3, 356-380.

Gulliver, P. H. (1973). Negotiations as a mode of dispute settlement : Towards a general model. *Law and Society Review*, 3, 667-691.

Hepburn, J. R. (1973). Violent behavior in interpersonal relationships. *The Sociological Quarterly*, 14, 419-429.

Hobbes, T., (1968). *Leviathan, or the matter, forme, & power of a common-wealth ecclesiasticall and civill*. Harmondsworth : Penguin Books. (Ouvrage original publié en 1651)

Hollin, C. R. (1993). Contemporary psychological research into violence : An overview. Dans P. J. Taylor (Éd), *Violence in Society* (pp. 55-68). London : Royal College of Physicians.

Ianni, F. A. J. & Reuss-Ianni, E. (1976). *The crime society : Organized crime and corruption in America*. New York : New American Library.

Jacobs, B. A. (2000). *Robbing drug dealers : Violence beyond the law*. New York : Aldine De Gruyter.

Jacobs, B. A. (2004). A typology of street criminal retaliation. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 41, 3, 295-323.

Jacobs, B. A., Topalli, V. & Wright, R. (2000). Managing retaliation : Drug robbery and informal sanction threats. *Criminology*, 38, 171-198.

Johnson, B. D., Goldstein, P. J., Preble E., Schmeidler J., Lipton, D. S., Spunt, B. & coll. (1985). *Taking care of business : The economics of crime by heroin abusers*. Lexington, Massachusetts : Lexington Books.

Johnson, B. D., Golub, A. & Fagan, J. (1995). Careers in crack, drug use, drug distribution, and nondrug criminality. *Crime & Delinquency*, 41, 3, 275-295.

Katz, J. (1988). *Seductions of crime : moral and sensual attractions in doing evil*. New York : Basic Books.

Langer, J. (1977). Drug entrepreneurs and dealing culture. *Social Problems*, 24, 377-386.

McCracken, G. (1988). *The long interview : Qualitative research methods*. Newbury Park : Sage.

Mieczkowski, T. (1986). Geeking up and throwing down : Heroin street life in Detroit. *Criminology*, 24, 4, 645-666.

Ministère de la Justice, *Plan d'action fédéral contre le crime organisé*, Le 5 avril 2001 : http://canada.justice.gc.ca/fr/news/nr/2001/doc_26098.html. (Récupéré le 7 août 2004).

Moore, M. H. (1977). *Buy and bust*. Lexington, Massachusetts : Lexington Books.

Morselli, C. (2000). *Contacts, opportunités : Relational foundations of criminal enterprise*. Thèse de doctorat inédit, École de Criminologie : Université de Montréal.

Morselli, C. (2001). Structuring Mr. Nice : Entrepreneurial opportunities and brokerage positioning in the cannabis trade. *Crime, Law & Social Change*, 35, 3, 203-244.

Natarajan, M. & Bélanger, M. (1998). Varieties of drug trafficking organizations : A typology of cases prosecuted in New York City. *Journal of Drug Issues*, 28, 4, 1005-1026.

Ousey, G. C. & Lee, M. R. (2002). Examining the conditional nature of the illicit drug market-homicide relationship : A partial test of the theory of contingent causation. *Criminology*, 40, 1, 73-102.

Padilla, F. M. (1992). *The gang as an American enterprise*. New Brunswick : Rutgers University Press.

Pearson, G. & Hobbs, D. (2001). *Middle market drug distribution*. London : Home Office Research Study 227, Development and Statistics Directorate.

Poupart, J. (1997). *La recherche qualitative : Enjeux épistémologiques et méthodologiques*. Montréal : Université de Montréal, CICC.

Reuter, P. (1983). *Disorganized crime*. Cambridge, Massachusetts : MIT Press.

Reuter, P. (1984). Social control in illegal markets. Dans D. Black (Éd), *Toward a general theory of social control, volume 2 : Selected problems* (pp. 29-58). Cambridge, Massachusetts : Academic Press.

Reuter, P. (1985). *The organization of illegal markets : an economic analysis*. Washington, DC : US Department of Justice, National Institute of Justice.

Reuter, P. & Haaga, J. (1989). *The organization of high-level drug markets : An exploratory study*. Santa Monica, California : Rand Corporation.

Schlegel, K. (1987). Violence in organized crime : A content analysis of the De Cavalcante and De Carlo Transcripts. Dans T. S. Bynum (Éd), *Organized crime in America : Concepts and controversies* (pp. 55-70). Monsey, New York : Criminal Justice Press.

Shakur, S. (1993). *Monster : The autobiography of an L.A. gang member*. New York : Penguin.

Skolnick, J. H., Correl, T., Navarro, E. & Rabb, R. (1990). The social structure of street drug dealing. *American Journal of Police*, 9, 1, 1-41.

Sommers, I. & Baskin, D. R. (1997). Situational or generalized violence in drug dealing networks. *Journal of Drug Issues*, 27, 4, 833-849.

Tanguay, D. (2003). *Récits motards : examen d'un conflit en milieu criminels*. Mémoire de maîtrise inédit, Université de Montréal : École de Criminologie.

Taylor, C. (1990). Gang imperialism. Dans C. R. Huff (Éd), *Gangs in America* (pp. 103-115). Newbury Park, California : Sage Publications.

Taylor, E. (1993). The roots and role of violence in development. Dans P. J. Taylor (Éd), *Violence in society* (pp. 37-54). London : Royal College of Physicians.

Topalli, V., Wright, R. & Fornango, R. (2002). Drug dealers, robbery and retaliation: Vulnerability, deterrence and contagion of violence. *British Journal of Criminology*, 42, 337-351.

Tunnel, K. D. (1993). Inside the drug trade : Trafficking from the dealer's perspective. *Qualitative Sociology*, 16, 4, 361-381.

VanNostrand, L. M. & Tewksbury, R. (1999). The motives and mechanics of operating an illegal drug enterprise. *Deviant Behavior : An Interdisciplinary Journal*, 20, 1, 57-83.

Waldorf, D. & Murphy, S. (1995). Perceived risks and criminal justice pressures on middle class cocaine sellers. *Journal of Drug Issues*, 25, 1, 11-32.

Wright, J. D., Rossi, P. H. & Daly, K. (1983). *Under the gun : Weapons, crime and violence in America*. New York : Aldine Publishing Company.

APPENDICE A
La feuille de consentement

Responsable : Carlo Morselli, professeur à l'Université de Montréal

Étudiante : Julie-Soleil Meeson, étudiante à l'Université de Montréal

Buts et objectifs de l'étude.

La recherche a pour but d'identifier les mécanismes de résolution de conflit chez les vendeurs de cocaïne.

Modalités de participation.

L'étude se fera par le biais d'une entrevue pendant laquelle on me demandera de rapporter la fréquence des conflits que j'ai vécus lorsque je vendais de la cocaïne. J'accepte aussi de discuter de chaque événements conflictuels avec l'étudiante et d'aborder les actions que j'ai prises pour solutionner mes conflits. J'ai pris connaissance que l'entrevue sera enregistrée et que la durée de celle-ci sera de deux heures. La seule condition de ma participation à cette étude c'est que j'ai déjà vendu de la cocaïne.

En plus de ma collaboration à l'avancement de la science, je comprends que ma participation au projet de recherche ne me causera aucun préjudice.

Ma participation à cette étude est volontaire et je peux me retirer à tout moment sans justification. Les informations recueillies pour cette recherche demeureront strictement confidentielles. Seuls des résultats de groupes pourront être rendus publics et toutes les précautions seront prises pour préserver l'anonymat des participants. Je comprends que l'anonymat et la confidentialité sont garantis dans les limites des lois canadiennes et québécoises et qu'advenant un danger grave et imminent pour moi-même ou pour autrui, l'étudiante devra en informer qui de droit. Durant l'entrevue, je ne dois en aucun cas révéler des noms de personnes et indiquer des dates et des lieux précis liés à des faits illégaux ou criminels. En apprenant le nom d'une victime ou d'une personne qui est en danger, l'interviewer serait dans l'obligation d'en avertir les autorités.

Par la présente, je confirme mon consentement à participer au projet de recherche suivant :

Les expériences de conflits, de résolutions et de violence auprès des trafiquants de cocaïne : une étude exploratoire

Les justifications et les risques possibles de la recherche m'ont été expliqués. Ma participation est absolument volontaire et je peux y mettre fin en tout temps. Les outils utilisés par le chercheur dans le cadre de ma participation ne pourront m'être remis. Je suis conscient que ma participation à ce projet n'aura aucune répercussion sur les conditions ou la durée de ma peine et qu'aucune récompense ne me sera consentie. Je donne l'autorisation au chercheur de :

- Utiliser les informations recueillies en entrevue avec moi : **oui non**
- D'enregistrer l'entrevue : **oui non**

Aucune communication de renseignements ne devra être faite aussi longtemps que leur forme risquerait de permettre de m'identifier.

Les autorisations que j'accorde à l'étudiante de l'Université de Montréal ne sont valides que pour la durée de l'étude qui se terminera en août 2004. Les cassettes seront détruites. Je reconnais avoir eu le temps de poser toutes les questions que je voulais relativement au projet de recherche qui m'est présenté, en avoir saisi les objectifs et j'accepte librement de participer à l'étude.

Signature du participant

Date

Signature de l'étudiante

Date

APPENDICE B
La grille d'entrevue

Question de départ

- Peux-tu me décrire la situation conflictuelle?

Questions spécifiques

- L'année, la saison ou l'âge que le conflit c'est produit?
- C'était quel type de conflit?
- Quelles sont les raisons du conflit?
- Combien de temps le conflit a-t-il durée?
- Combien de personne était impliquée(s) dans la situation? Qui étaient-ils? Est-ce que les individus se connaissaient?
- Pour qui vendait-il? À qui vendait-il? Ou vendait-il sa drogue?
- Faisait-il partie d'une organisation criminelle?
- Quel était la quantité de drogue qu'il vendait?
- Combien de transactions faisait-il?
- Consommait-il de la cocaïne? De quelle façon : régulière, occasionnelle, quotidienne?
- Consommait-il une autre drogue? Si oui, laquelle? De quelle façon?
- Comment a-t-il résolu le conflit?

