



Université de Montréal

**Un portrait du trafic de drogues fait  
par les membres de gangs de rue à Montréal**

par

Jonathan Pigeon

École de criminologie  
Faculté des arts et des sciences

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

avril, 2010

© Jonathan Pigeon, 2010

Université de Montréal  
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

**Un portrait du trafic de drogues fait par  
les membres de gang de rue à Montréal**

Présenté par

Jonathan Pigeon

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Marie-Marthe Cousineau

Directrice de recherche

Carlo Morselli

Membre du jury

Claudine Gagnon

Membre du jury

## SOMMAIRE

L'image qu'a la population du phénomène des gangs est fortement influencée par les médias. Les informations véhiculées par les journaux et par les canaux de nouvelles mettent généralement l'emphase sur les stéréotypes associés aux gangs et aux comportements de ces derniers. Ceci a pour conséquence de rehausser la crainte que développe la population à l'endroit des gangs de rue. Dans un contexte où le phénomène des gangs paraît devenu omniprésent dans nos quartiers, nos villes et représente une problématique en expansion dans plusieurs grandes villes du Québec et du Canada, une attention particulière portée au trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue, reconnu par plusieurs comme la principale activité des gangs de rue, revêt sans nul doute un grand intérêt.

Obtenir la description la plus précise possible, faite par des membres ou d'ex-membres de gangs de rue, à partir de leurs connaissances concernant le trafic de drogues étant donné leur appartenance et leur implication dans les activités d'un gang de rue et, le cas échéant, le trafic de drogues effectué par ce dernier, représente l'objectif principal de la présente étude.

C'est par le biais d'entrevues avec les principaux concernés que le trafic de drogues fait par les membres de gangs est abordé. Au total, quinze entrevues semi-directives ont été réalisées auprès de membres et ex-membres de gangs de rue, tous – à une exception près - pris en charge au Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire.

Globalement, il ressort de cette étude qu'en plus du trafic de stupéfiants, les gangs ou les membres de gangs s'adonneraient à une délinquance polymorphe, le trafic étant rarement l'unique source de revenus du gang ou du membre. De plus, le trafic de stupéfiants ne serait pas une activité exclusive aux gangs de rue auxquels appartiennent les membres interviewés. Ainsi, même si l'on retrouve un certain nombre de membres participant à la vente comme activité structurée d'un gang, il est possible pour un membre d'effectuer de la vente de drogues de façon indépendante, tout en étant affilié à un gang de rue. Il appert que la plupart des interviewés font partie d'une clique, s'identifient à une couleur ou à un quartier, et s'approvisionnent en drogues auprès de membres plus âgés et hauts placés dans la structure des gangs de rue, que les répondants identifient comme étant les vétérans. En ce qui les concerne, les répondants signalent l'importance de gagner la confiance des plus haut placés s'ils souhaitent débiter et évoluer dans la vente de stupéfiants. Lorsque la confiance est présente et que le nouveau vendeur débute ses activités, soit il s'approprie un territoire, généralement à l'intérieur de son quartier, soit on lui fournit un endroit de vente où il peut « travailler ». La présence d'un membre de la famille déjà affilié à un gang paraît faciliter le processus d'accès des nouveaux à l'activité de trafic.

Lorsque les interviewés abordent l'aspect du territoire de vente, plusieurs dimensions viennent s'y greffer : la compétition, les conflits, les interactions avec les gangs ennemis et la violence, pour ne nommer que celles-là.

Les interviewés indiquent vendre une certaine variété de drogues, le cannabis et le crack représentant les deux drogues les plus couramment citées. La marge de profits varierait, entre autres, en fonction du type de drogue vendue, du quartier et des caractéristiques de la clientèle. Cette dernière, malgré qu'elle soit diversifiée, comporte une constante : les consommateurs dépendants sont, comme plusieurs interviewés l'ont mentionné, prêts à tout pour assurer leur consommation. Les consommateurs sont ordinairement des étudiants, des propriétaires de commerces, des employés de bars, des travailleurs de la construction, des itinérants, des prostitués, des fêtards, des voyageurs de passage à Montréal.

Les répondants dénotent également la présence de policiers, agents doubles, pouvant se présenter comme clients. Ceci étant, il leur apparaît essentiel de développer des habiletés permettant de détecter la présence policière et la distinguer des clients réguliers.

Côté consommation, les interviewés affirment se limiter presque essentiellement à l'alcool et au cannabis. Néanmoins, plusieurs avouent avoir consommé une grande variété d'intoxicants au cours de leur vie. Plusieurs signalent qu'une trop grande consommation nuit à la vente de stupéfiants.

Mots clés : gangs de rue, vente de drogues, trafic, organisation, structure, vente indépendante, consommation de drogues, territoire de vente, approvisionnement, conflits, violence, intervention policière

## SUMMARY

In a context where the gang phenomenon has become omnipresent in our neighbourhoods and represents a growing problem in several large cities in Quebec and Canada, paying particular attention to drug trafficking by members of street gangs is undoubtedly of great interest. The media strongly influences the image of gang phenomenon. As information conveyed by newspapers and news channels focus on the stereotypes associated with gangs and their behaviour, it enhances the fear that society has regarding street gangs. That being said, to shed light on gangs and their activities is an interest. We chose to focus on drug trafficking which is common in street gangs.

The main objective of this research is to obtain the most accurate description and knowledge of drug trafficking from present and former street gang members related to their knowledge of drug trafficking as a result of their membership and their involvement in street gang activities.

Drug trafficking is addressed through interviews with gang members. In total, fifteen semi-directive interviews were conducted among present and former gang members. All respondents but one were from the Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire.

Overall, this study allows us to understand that in addition to drug trafficking, gangs or gang members indulge in polymorphic criminal activities; drug trafficking is rarely the sole source of income. Moreover, drug trafficking is not an activity exclusive to street gangs. Thus, even if a number of members are involved in drug sales as a structured gang activity, it is possible for a member to sell drugs on a freelance basis while being affiliated with a street gang. It appears that most respondents are part of a clique, identify a color or a district and buy drugs from older and higher ranked members that respondents identify as veterans. Regarding the veterans, respondents indicated the importance of being trusted by the highest ranked if they wish to evolve in the drug sales market. When trust is present and the new seller begins his activities, either he takes over a turf, usually within his area, or the veteran provides a place where the new seller can "work". The presence of a family member already affiliated to a gang seems to facilitate the process of access to new trafficking activities. There are several dimensions associated with the territory aspect according to the interviewees such as: competition, conflict, interactions with rival gangs and violence, to name a few.

Members indicate selling a variety of drugs, cannabis and crack representing the two most commonly cited drugs. The profit margin varies among the type of drugs sold, the district and of customers' characteristics. The customers, although diverse in nature, have something in common: addicted customers, as several interviewees have mentioned, are desperate to ensure their consumption. These are typically homeless, prostitutes, bars' employees, partygoers and foreigners/ travellers. Respondents also indicate the presence of undercover police officers, which may arise as customers. Thus, it is essential to develop skills allowing them to distinguish the undercover police officers from regular customers.

Regarding drug use, respondents assert themselves using mostly alcohol and cannabis. However, several admitted to having used a large variety of intoxicants during their lives.

**Keywords:** street gangs, drug sales, traffic, organization, structure, freelance, drug use, turf, supply, conflict, violence, police intervention

## TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	I
SUMMARY.....	III
LISTE DES TABLEAUX.....	VIII
LEXIQUE.....	IX
EXPRESSIONS.....	XII
REMERCIEMENTS.....	XIII
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I : GANGS DE RUE ET TRAFIC DE DROGUES : UNE RECENSION DES ÉCRITS.....	5
1.1 Gang : distinction et définition.....	6
1.1.1 Distinction.....	6
1.1.2 Origine du terme gang et problème de définition.....	8
1.2 Émergence des gangs : une cartographie en évolution.....	11
1.3 La drogue dans l'activité des gangs.....	12
1.4 L'implication des gangs dans la criminalité et plus spécialement dans le trafic de drogues.....	13
1.5 Les autres activités du gang, légales et illégales.....	17
1.6 Processus de la participation à la vente de drogues.....	20
1.6.1 Le recrutement.....	20
1.6.2 Faire ses preuves comme nouveau membre.....	21
1.6.3 Activités de formation.....	24
1.7 Structure du gang.....	25
1.7.1 Informations générales.....	25
1.7.2 Structure de gang : typologies.....	28
1.7.3 Hiérarchie du gang.....	32
1.7.4 Avantages à vendre dans un gang et collectivisme.....	36
1.7.5 Règles internes.....	38
1.8 Vente indépendante ou <i>freelance</i> .....	38
1.9 Approvisionnement et distribution de la drogue.....	40
1.9.1 S'approvisionner.....	40
1.9.2 Distribuer.....	41
1.9.3 Distribuer : une activité risquée.....	42
1.9.4 Territoire et endroits de vente.....	44
1.10 Les drogues vendues en fonction de l'origine ethnique des membres de gang.....	45

1.11 Profits de la vente.....	46
1.11.1 Quelques chiffres.....	46
1.11.2 Faire crédit au client.....	48
1.11.3 Ce que les membres achètent avec les profits.....	48
1.12 Méthodes alternatives pour réaliser des profits.....	49
1.12.1 Les pourboires.....	49
1.12.2 Les stratégies d’arnaques.....	49
1.13 Ressources matérielles.....	50
1.14 La consommation des membres.....	52
1.14.1 Prévalence de la consommation des membres.....	52
1.14.2 Drogues consommées par les membres.....	53
1.14.3 Facteurs influençant la consommation.....	55
1.15 En somme.....	56
1.16 Notre intérêt, notre recherche.....	58
<b>CHAPITRE II : TRAFIC DE DROGUES, CONSOMMATION DE DROGUES ET MEMBRES DE GANGS DE RUE :NOTRE APPROCHE.....</b>	<b>60</b>
2.1 Les objectifs de la recherche.....	61
2.2 Définition des concepts.....	61
2.2.1 Trafic de stupéfiants.....	62
2.2.2 Consommation de substances psychoactives.....	62
2.2.3 Membre de gang de rue.....	63
2.3 La justification de la méthodologie : une approche qualitative.....	63
2.4 L’échantillon.....	66
2.4.1 Technique d’échantillonnage.....	66
2.4.2 Les critères de sélection et constitution de l’échantillon.....	67
2.4.3 Considérations éthiques.....	68
2.4.4 Le profil des participants.....	69
2.5 Les entrevues.....	70
2.5.1 Le contexte entourant la tenue des entrevues.....	70
2.5.2 La prise de contact.....	71
2.5.3 La consigne de départ.....	72
2.5.4 Les thèmes explorés.....	72
2.5.5 La fiche signalétique.....	73
2.6 L’analyse des données.....	73
2.6.1 L’analyse verticale.....	74
2.6.2 L’analyse horizontale.....	74
2.7 Les limites et les forces de la recherche.....	74



CHAPITRE III : TRAFIC DE DROGUES, CONSOMMATION DE DROGUES ET MEMBRES DE GANGS DE RUE : NOTRE ANALYSE.....	77
3.1 L'implication des membres de gangs dans le trafic de drogues .....	78
3.1.1 La participation au trafic de stupéfiants .....	78
3.1.2 L'importance du trafic de drogues .....	79
3.1.3 Les activités quotidiennes et délinquantes des membres de gang .....	80
3.2 Le processus conduisant à la participation au trafic de drogues .....	83
3.2.1 Être recruté et faire ses preuves.....	83
3.2.2 L'évolution et la formation des nouveaux.....	86
3.2.3 Les habiletés et les qualités nécessaires pour devenir trafiquant.....	88
3.3 La structure du gang.....	90
3.3.1 La structure et la hiérarchie du gang en lien avec la vente de drogues .....	90
3.3.2 Les facteurs influençant la vente de drogues du gang.....	96
3.3.3 Les avantages et inconvénients de la vente dans un contexte de groupe .....	97
3.4 La vente indépendante ou freelance.....	98
3.5 Les règles régissant la vente de drogues en contexte de gangs.....	102
3.5.1 Les règles régissant le fonctionnement du gang.....	103
3.5.2 Le remboursement en cas de pertes.....	105
3.5.3 Les sanctions disciplinaires .....	106
3.6 L'approvisionnement et la distribution de la drogue .....	108
3.6.1 S'approvisionner.....	108
3.6.2 Distribuer.....	110
3.6.3 Livrer .....	123
3.6.4 L'horaire du vendeur de drogues.....	127
3.7 Les drogues.....	128
3.7.1 Les types de drogues vendues .....	128
3.7.2 Les formats lors de la transaction.....	129
3.7.3 Les formats lors de la distribution .....	130
3.8 La clientèle.....	131
3.8.1 Les caractéristiques de la clientèle .....	131
3.8.2 Le client : le trouver, le choisir.....	133
3.8.3 Savoir reconnaître les undercovers.....	136
3.9 Coûts, profits et dépenses.....	138
3.9.1 Les coûts de la drogue .....	138
3.9.2 Les profits réalisés du fait de la vente .....	138
3.9.3 Les modes de paiements.....	140
3.9.4 Ce que les membres font avec les profits de la vente de drogues .....	141
3.9.5 Faire crédit, du fournisseur au vendeur et du vendeur au client.....	143

3.10	Stratégies complémentaires honnêtes et malhonnêtes pour réaliser des profits .....	146
3.10.1	Des stratégies honnêtes, opportunes.....	146
3.10.2	Des stratégies malhonnêtes visant différentes cibles.....	147
3.11	Les ressources matérielles utiles au trafic.....	152
3.11.1	Les moyens de communication .....	153
3.11.2	Les armes.....	154
3.11.3	Les autres ressources .....	157
3.12	La consommation des membres.....	158
3.12.1	Les habitudes de consommation des participants.....	158
3.12.2	Les habitudes de consommation des autres membres du gang .....	159
3.12.3	Les endroits et les moments de consommation .....	159
3.13	En somme.....	162
	CONCLUSION.....	165
ANNEXE I	Consentement à participer à la recherche.....	XIII
ANNEXE II	Fiche signalétique .....	XV

## LISTE DES TABLEAUX

<b>Tableau I :</b> La description des membres.....	71
<b>Tableau II :</b> Comparaison du rapport prix/profit unitaire pour le cannabis et le crack.....	148

## LEXIQUE

Back, back-up	Soutien, support
Baggies	Petits sacs refermables
Barrio	Terme espagnol qui signifie district, voisinage. Il est utilisé dans la langue anglaise par la population hispanique de la côte est et ouest des États-Unis.
Bat	Une cigarette de cannabis
Beef	Des problèmes, des conflits
Big, quelqu'un de	Un haut placé
Bloodshots dans les yeux	Yeux rouges, conséquence de la consommation de cannabis
Booster	Renouveler sa marchandise, le ravitailler
Brainwasher	Faire un lavage de cerveau
Bright	Intelligent, vif d'esprit
Buildings	Immeubles
Bulletproof	Gilet par balles
Business	Les affaires, le commerce
Buster, bust	Se faire attraper par la police, procéder à l'arrestation, effectuer une saisie
Buzz	Cannabis
Buzzer, se	Se droguer, s'intoxiquer
Cartoon de cigarettes	Carton de cigarettes
Cash	Argent
Checker	Vérifier
Checker, te	Renouveler sa marchandise, le ravitailler
Chiller	Relaxer, rien faire
Cobb	Argent
Coké	Dépendant, intoxiqué à la cocaïne
Cops	Policier
Corner	Territoire de vente, coin de rue pour la vente
Crackhead	Consommateur et dépendant au crack
Custy (customer)	Client
Deal	Effectue une transaction
Débarque	Descente, intervention policière
Deloader	Vider de sa marchandise et de son argent
Dime	Dix dollars (10\$) de cannabis
Dope	Drogue

Drive-by shooting	Aussi appelé «Drive-by». Une attaque soudaine à l'arme à feu, d'un ou plusieurs individus prenant place dans un véhicule en mouvement ou arrêté, dont l'objectif est de surprendre une cible avec une forte puissance de feu, sans toutefois tenir compte de la précision des tirs.
Firepower	Puissance de feu
Five	Cinq dollars (5\$) de cannabis
Freeze	Voler la drogue et l'argent de la personne avec laquelle ils effectuent la transaction
Fronter	Faire crédit
Fucker, te	Te perturber
Gun	Pistolet, revolver
Hang Around	Individu qui gravite autour du gang, participe à certaines activités de gang
Hold-up	Vols à mains armés
Homeboy	Personne de sexe masculin provenant du même quartier. Un confrère, membre de gang.
Hood	Voisinage
Incomes	Revenus
Indoors, pot	Pot produit en serre hydroponique
Joints	Cigarettes de cannabis
Junkies	Consommateur et dépendant au crack ou à l'héroïne
Leader	Chef
Legit	Être réglo, faire les choses dans les règles
Live	Dans l'immédiat
Minder	Faire des accroires
Mix	Mélange
Mood	État d'esprit, humeur
Off	Congé
Outdoors, pot	Pot produit à l'extérieur
Pack tout	Ramasse tout
Padger, padget, padge	Téléavertisseur
Pawn Shop	Magasin de prêt sur gage, sur valeur
Pawner	Échanger dans un Pawn Shop
Patnais, partner	Partenaire
PI	Battre quelqu'un soit dans le cadre d'une initiation ou en tant que représailles
Plugs	Connections
Pushers	Vendeurs de drogues

Roche	Roche de crack
Run de drogues	Représente la clientèle du vendeur
Runner	Tâche qui consiste à transporter la drogue et ravitailler les vendeurs
Scanner	Détecteur de radar
Safe, endroit	Endroit sécuritaire
Set-up	Coup monté
Shifts	Quarts de travail
Shit, bon	Bonne marchandise
Shot, one	Une fois
Smat	Intelligent
Snitch	Délateur
Spliff	Une cigarette de cannabis
Splitter	Diviser
Spot	Endroit
Stack	D'autres drogues
Stock	Marchandise
Taser	Fusil à propulsion électrique
Tough	Dur à cuire
Trees	Cannabis
Turf	Territoire (de vente)
Tripper	Se faire du plaisir
Undercover	Agent double
Watch	Observer
Wave Cap	Un style de bandeau à mettre dans les cheveux pour les tenir en place

## EXPRESSIONS

Avoir l'air safe	Ne représente pas un danger
Ça fit pas	Ça ne marche pas
Checker ses clients	Donner ses clients
Être chaud	Être prêt pour la bataille
Être dans la game	Être dans le milieu
Être pétés	Intoxiqués
Être short	Manquer d'argent
Être slick	Être discret
Faire des roads	Patrouiller (police)
Fuck up ton argent	Gaspille tout ton argent
Manger la volée	Se faire battre, tabasser
Police te flash	Police t'éclaire avec leur lampe de poche
« See no evil, hear no evil »	La Loi du silence
Se faire clep	Se faire prendre
Se faire cut	Se faire attraper, arrêter, prendre
Tu fuck tes affaires :	Tu ne fais pas tes affaires correctement

## REMERCIEMENTS

« On doit continuer à chercher pour trouver.  
Quand le soleil se perd dans la nuit, l'espoir  
guette un reflet »  
(Auteur inconnu)

Voici venu le temps de remercier tous ceux sans qui la réalisation de ce projet n'aurait pas été possible.

Merci à toi Marie-Marthe pour ton support, ta patience et ton aide. Tu as su si bien me conseiller dans ce projet de longue haleine. Ton expérience et tes connaissances m'auront été primordiales dans ce projet à travers lequel j'ai rencontré de nombreuses embûches.

Je tiens également à remercier le Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire (CJM-IU) pour m'avoir permis de constituer mon échantillon de membres de gangs parmi sa clientèle de jeunes contrevenants. Un merci spécial à M. Marc Landry, éducateur au CJM-IU, pour son support, son aide et son encouragement dans ce projet de maîtrise, et plus particulièrement pour toute l'aide offerte dans le recrutement des membres constituant mon échantillon. Sans lui, ce projet n'aurait pas pu se réaliser. Un merci particulier aussi à Mme France Julien, éducatrice et maintenant chef de service au CJM-IU, pour m'avoir référé un nombre substantiel de membres de gangs.

Un merci bien spécial à tout mon entourage pour m'avoir soutenu tout au long de cette aventure; particulièrement à toi Geneviève dont l'aide et les conseils si précieux m'auront permis d'achever ce projet.

Merci à toi maman pour m'avoir encouragé et appuyé depuis le tout début et ne jamais avoir cessé de croire en moi, même lorsque je me sentais si découragé. Ton amour, ton courage et ton esprit positif auront été pour moi des sources de motivation jusqu'à la fin. J'avais si hâte de partager avec toi l'accomplissement de tant d'efforts.

Finalement, je tiens à te dire merci à toi Mélanie, ma compagne de vie pour tes encouragements, ta compréhension et, surtout, ton extraordinaire patience tout au long de la réalisation de ce projet. Combien de jours, soirs, fin de semaines auras-tu passé seule alors que je travaillais à achever ce projet. Ta patience aura porté fruit. Je termine en te disant merci à toi, mon «tout p'tit», Liam-Anthony, et à toi, Sara-Maude, ma petite «peanut» qui vient à peine de voir le jour, qui m'avez fourni la motivation et le courage nécessaire pour terminer ce projet de mémoire.



## **INTRODUCTION**

Dans un contexte où le phénomène des gangs est devenu omniprésent dans nos quartiers et nos villes et représente une problématique en expansion dans plusieurs grandes villes du Québec et du Canada, une attention particulière portée au trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue, que d'aucuns considèrent comme étant la principale activité des gangs de rue, revêt sans nul doute, un grand intérêt. L'image stéréotypée qu'a la population du phénomène des gangs est fortement influencée par les médias (Esbensen, 2000; Felson, 2006). Les informations véhiculées par les journaux et par les canaux de nouvelles mettent généralement l'accent sur les stéréotypes associés aux gangs et aux comportements de ces derniers. Une information basée sur les archétypes ainsi véhiculés a pour conséquence de rehausser la crainte que développe la population à l'endroit des gangs de rue. Par conséquent, faire la lumière sur la problématique des gangs, ou du moins sur une partie de celle-ci, d'un point de vue empirique, revêt un intérêt qui ne saurait être nié.

Il paraît exister un consensus quant à l'émergence des gangs de rue. Selon Fagan (1996), cela ferait plus de 200 ans que l'on signalerait la présence des gangs en sol nord-américain. Delaney (2006) de son côté établit l'émergence des gangs de rue au début des années 1800. Se basant sur ces écrits, on comprend, qu'à l'origine, les gangs étaient essentiellement préoccupés à défendre leur territoire et à se défendre eux-mêmes. Toutefois, autour du milieu des années 1960 et au début des années 1970, la philosophie des gangs aurait changé pour donner lieu à cette situation que nous connaissons aujourd'hui; faisant que les gangs de rue sont devenus beaucoup plus offensifs. Ils chercheraient à agrandir leur territoire d'activité, seraient devenus plus mobiles, commettraient des actes tel le « drive-by shooting » et prendraient part, entre autres activités, avec une ampleur jusque-là inégalée, au commerce illégal de la drogue (Delaney, 2006).

C'est durant les années 1960, aux États-Unis, que des gangs de rue locaux auraient commencé à se former. Seraient ainsi apparus, premièrement, les Crips suivis des Bloods, un gang rival. Parallèlement, à Chicago, au milieu des années 1960, les Vice Lords fondés par huit membres en 1957 atteignaient le nombre de huit mille membres. En réponse à la formation de ce gang, d'autres *super gangs* ont vu le jour : les Latin Kings, les Latin Disciples et les Black Gangster Disciples (Delaney, 2006). Le trafic de stupéfiants serait devenu, à ce moment, l'une des principales, sinon la principale activité des gangs de rue.

Depuis, les activités des gangs se sont apparemment intensifiées et diversifiées (Cousineau, Fredette et Hamel, 2004). On leur associe maintenant des activités de proxénétisme, de trafic d'armes et même de trafic humain. L'évolution rapide des nouvelles technologies de communication aurait de son côté permis le développement de nouvelles formes d'organisations, le cas échéant et d'activités criminelles.

Dans toute la nouveauté qu'entraînent ces changements, comment évolue le trafic de stupéfiants pratiqué par les gangs de rue? C'est ce que nous avons cherché à savoir en réalisant le présent mémoire.

Les objectifs poursuivis dans ce mémoire s'appuient sur une méthodologie qualitative. Pour bien cerner la problématique envisagée, il nous est apparu inévitable de nous adresser directement aux membres de gangs de rue, dans une perspective descriptive et exploratoire, afin d'en connaître davantage sur le trafic de drogues pratiqué, ou non, par leur gang. Malgré l'importance accrue accordée par les médias et les différentes agences de contrôle social au phénomène des gangs de rue, les participants interviewés ont démontré très peu de réticences à participer à cette recherche et à partager leurs expériences issues de leur implication dans le trafic de drogues à Montréal et leur connaissance de celui-ci.

Cette recherche vise donc, à partir du point de vue de membres de gangs de rue, à obtenir la description la plus précise possible faite par des membres ou ex-membres de gangs du trafic de drogues qui se pratiquerait à Montréal. Elle cherche à préciser le rapport de ce trafic avec leur appartenance à un gang et leur implication dans les activités d'un gang de rue et, le cas échéant, le trafic de drogues effectué par ce dernier; à préciser la place du trafic de drogues dans l'ensemble des activités des gangs; à décrire l'implication du jeune dans le trafic de drogues, et à préciser la part de ses activités de trafic en lien avec les activités du gang; à comprendre l'organisation du trafic de drogues fait par les gangs de rue allant de l'approvisionnement à la distribution en tenant compte de la structure du gang, du type de drogues vendues et des lieux de distribution; et, finalement, à identifier les habitudes de consommation des membres et à vérifier s'il existe un lien entre la vente de drogues et la consommation.

Le présent mémoire s'articule autour de trois grands chapitres. Le premier fait la recension des écrits traitant de l'implication des membres de gangs de rue dans la vente de stupéfiants.

Le deuxième précise la méthodologie utilisée dans le cadre de cette recherche. On y retrouve les objectifs, l'approche méthodologique privilégiée, la façon dont l'échantillon d'interviewés a été constitué, la logistique présidant à la conduite des entrevues, la méthode d'analyse utilisée ainsi que les limites, les forces et les considérations éthiques liées à cette recherche.

Le troisième chapitre offre une analyse du phénomène de la vente de stupéfiants faite par les membres de gangs de rue. Celle-ci ne se veut pas exhaustive, mais a plutôt une visée exploratoire et descriptive. Les données recueillies lors des entrevues se sont avérées une source importante d'information nous offrant une meilleure compréhension de l'implication des membres de gangs dans la vente de stupéfiants avec tout ce qu'elle comporte. Il sera donc question de leur implication dans le trafic, de la structure organisationnelle de la vente, des règles qui la régissent, de la hiérarchie et des rôles des participants, de la vente indépendante, en passant par l'approvisionnement jusqu'à la distribution dans la rue, et en traitant des territoires de vente, des types de drogues vendues et des profits réalisés.

Finalement, il nous est apparu que nous ne pouvions éviter d'aborder le volet de la consommation des membres participant au trafic de stupéfiants, cet aspect étant ressorti dans les écrits comme faisant partie intégrante de la vie du gang de rue. Nous nous sommes dès lors demandé quel rapport, si rapport il y a, pouvait être établi entre consommation et trafic de drogues, s'agissant plus spécialement de la participation des jeunes membres de gangs à ces deux activités.

## **CHAPITRE I**

### **Gangs de rue et trafic de drogues : une recension des écrits**

Tenter de cerner l'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de drogues représente un défi de taille, et ce, pour deux raisons. La première est qu'il semble difficile de faire la distinction entre un gang de jeunes réunis à des fins diverses et un gang de rue. L'expression « gang de rue » paraît, en effet, être utilisée à toutes les sauces; elle est devenue si aisément attribuée qu'il est devenu difficile de lui attribuer une valeur probante. La deuxième raison, qui rejoint la première, réside dans l'absence d'une définition consensuelle rendant difficile la tâche de dresser un portrait juste du phénomène des gangs de rue et plus spécialement, ce qui est notre objectif, de leur implication dans la vente de stupéfiants, le cas échéant. Voyons ce qu'il en est plus en détail.

## **1.1 Gang : distinction et définition**

### ***1.1.1 Distinction***

Quelle différence y a-t-il entre un groupe de jeunes, une bande de jeunes délinquants et un gang de rue? Comment savoir si un crime est commis par un adolescent délinquant ou par un membre de gang de rue? Est-ce que si un adolescent commet un délit, il fait nécessairement partie d'un gang de rue? Comme Cusson (1989 : 240) l'explique, le terme gang « *nous fait spontanément penser à ces petites armées affublées de noms fascinants, ayant leurs rites d'initiation, leur leadership et leurs symboles d'appartenance* ». Toutefois, comme l'explique l'auteur, l'importance des gangs organisés dans l'ensemble de la criminalité des jeunes a pu être grandement exagérée. Certes, poursuit l'auteur, la présence de complices dans l'accomplissement d'actes de délinquance juvénile serait fréquente; les délinquants ayant tendance à fréquenter des délinquants comme eux et à agir avec eux. Ces propos soutiennent les résultats de l'étude de Fréchette et Leblanc (1978) portant sur un échantillon de 470 adolescents comparaisant devant le Tribunal de la jeunesse à Montréal qui montraient que la plupart des délits qui ont été commis par les jeunes l'ont été à plusieurs.

Par ailleurs, comme l'indiquent Fréchette et Leblanc (1987), la délinquance juvénile paraît être un épiphénomène de l'adolescence. Selon leur étude portant sur un échantillon représentatif d'adolescents âgés de 12 à 18 ans, plus de 90 % (92,8 % dans leur étude) admettent avoir commis un acte délinquant au moins une fois au cours de la dernière année précédant la passation d'un questionnaire de délinquance auto-révélee. Tenant compte des résultats obtenus par les auteurs, il serait erroné de conclure à la présence d'une activité de gang de rue uniquement en se basant sur l'observation de l'implication de plusieurs jeunes dans la commission d'un ou de plusieurs délits.

Dans une récente étude, Felson (2006) s'est intéressé à ce qu'il considère *la vision exagérée* fréquemment associée aux gangs de rue. Selon l'auteur, le public ainsi que la police confèreraient une trop grande importance aux mauvaises actions des gangs, à leur sens du leadership, à leur organisation, à leur capacité de se regrouper et à leur taille; exagération que l'auteur attribue à plusieurs facteurs.

Felson dénonce en premier lieu la surutilisation du mot « gang » qui serait appliqué indistinctement aux groupes de motards, aux skinheads, aux prisonniers, aux membres du crime organisé, aux groupes de vente de drogues organisés, aux gangs de rue.... L'utilisation même de l'expression gangs de rue, soutient l'auteur, rendrait l'identification des gangs difficile étant donné l'évolution du phénomène car, comme le note Felson (2006), leur réalité est en effet mouvante : ils grandissent, se diversifient, utilisent de nouvelles stratégies, s'adaptent.

En second lieu l'auteur souligne les similarités que l'on retrouve entre les gangs et les jeunes qui font partie de cliques. Selon lui, les gangs comme les non-gangs s'adonnent aux mêmes activités, passant la majorité de leur temps à faire autre chose qu'à commettre des délits, ce que nous verrons plus loin.

En troisième lieu, Felson explique que, contrairement à la croyance populaire, la majorité des jeunes habitants dans des quartiers identifiés à des gangs n'y seraient pas affiliés. Comme il le souligne, les gangs commettraient un grand nombre de délit. Toutefois, lorsqu'on compare le nombre de délits commis par les membres de gangs avec ceux commis par les non-membres, on constate que les non-membres en commettent un plus grand nombre.

En quatrième lieu Felson (2006) réfute la « Big Gang Theory ». Selon lui, contrairement à ce que l'on peut croire, il n'existe pas de gros gangs possédant un grand nombre de ramifications, mais plutôt un grand nombre de petits gangs s'identifiant à un gros gang, les « Crips » par exemple.

Enfin, l'auteur met en cause la viabilité des gangs, notant que peu d'œufs de tortues vont éclore et peu de tortues atteindront l'âge adulte. Ainsi, contrairement à ce que les médias et la police véhiculent; selon la vision de Felson, les gangs ne survivraient pas pendant des générations, plutôt ils disparaîtraient après quelques années ou quelques mois seulement d'existence.

Dès lors, comment savoir si on fait face à un gang de rue? Encore une fois, qu'est-ce qu'un gang de rue? Nous verrons, dans la section qui suit, qu'il n'existe pas de définition communément partagée.

### ***1.1.2 Origine du terme gang et problème de définition***

D'où vient le terme gang? On peut retracer son utilisation au moins jusque dans les écrits de Geoffrey Chaucer, en 1390, et dans la pièce de Shakespeare (1602) *The Merry Wives of Windsor* où il est écrit : « *There's a knot, a gang, a pack, a conspiracy against me* » (dans Klein, 1995 : 51).

En faisant un bref survol des écrits sur le sujet, on s'aperçoit qu'il n'existe pas réellement de définition standard de ce qu'est un gang de rue, ce que notait déjà Spergel (1995). En effet, le terme « gang » peut servir à décrire plusieurs réalités. On constate en outre assez rapidement que les définitions varient selon les intérêts de ceux qui s'y réfèrent; que ce soit les politiciens, les policiers, les intervenants dans les écoles ou dans le milieu de l'intervention psychosociale ou communautaire, les médias ou les citoyens, chacun adopte une définition différente, qui lui convient (Spergel, 1995). En contrepartie, la définition que les différents groupes ou institutions vont attribuer au terme va fortement influencer les données qu'ils produiront sur le phénomène.

En outre, ce que l'on croit connaître sur les gangs une année peut se révéler relativement différent l'année suivante. La réalité des gangs est en effet mouvante (Spergel, 1995). Il devient dès lors inévitable de constater des différences dans la réalité des gangs d'une époque à l'autre, d'une ville à l'autre et d'un groupe ethnoculturel à l'autre (Moore, 1990).



Dans ce cadre, où la définition est on ne peut plus floue et variée, il arriverait en pratique que des jeunes soient identifiés de manière erronée comme étant membres de gang (Hamel, 2007; Cinq Mars, 2007). De même, dans certaines circonstances, il arriverait que soient confondues des activités criminelles individuelles menées par des membres de gangs avec les activités du gang en tant que telles (Moore, 1990).

Spergel (1995) répertorie différentes définitions appliquées aux gangs de rue. Nous retiendrons les suivantes en raison de leur pertinence associée à leur année d'apparition et leurs critères spécifiques sur lesquels nous reviendrons plus loin.

Ainsi, pour Klein (1971), un gang est :

Any denotable adolescent group of youngsters who (a) are generally perceived as distinct aggregation by others in the neighbourhood, (b) recognize themselves as a denotable group (almost invariably with a group name), and (c) have been involved in a sufficient number of delinquent incidents to call forth a consistent negative response from neighbourhood residents and/or law enforcement agencies (dans Spergel, 1995: 22).

Notons qu'en 1988, le Code pénal de la Californie définissait, légalement, un gang comme étant :

Any organization, association, or group of three or more persons whether formal or informal...which has a common name or common identifying sign or symbol, where members individually or collectively engage in or have engaged in a pattern of criminal activity (dans Spergel, 1995: 21).

Pour Short (1990a):

A gang whose members meet together with some regularity over time, on a basis of group-defined criteria of membership and group-determined organizational structure, usually with (but not always) some sense of territoriality (dans Spergel, 1995: 19).

Le fait que la dernière définition citée soit inscrite dans le Code pénal de la Californie signale que les autorités judiciaires ont, en quelque sorte, consacré la nécessité de se donner une définition commune des « gangs de rue », ceci en vue de systématiser leur intervention en regard de tels regroupements et de ceux qui y appartiennent.

De son côté, Esbensen (2000) établissait cinq critères lui permettant de classer un groupe comme étant un gang de rue, formant à partir de ceux-ci une définition qui nous paraît plus complète que les précédentes :

(1) The group have more than two members; (2) Group members must fall within a limited age range, generally acknowledged as ages 12 to 24; (3) Members must share some sense of identity (naming the gang, using symbols or colours, hand signals, graffiti, clothing styles, bandana, etc.); (4) Youth gangs require some permanence, generally lasting a year or more; (5) Involvement in criminal activity is a central element of youth gangs (Esbensen, 2000: 2-3).

Les définitions précitées se distinguent dans le fait que chacune se réfèrent à des critères précis et différents pour identifier ce qu'est un « gang de rue ». Quoique constituant des tentatives intéressantes d'établir une définition la plus explicite possible de ce qu'est un gang de rue, aucune n'englobe tous les éléments que nous estimons nécessaires à la précision de ce qui, à la lumière des différents points de vue exposés, nous apparaît être un gang de rue. La définition la plus appropriée nous est finalement apparue être celle formulée par Fredette (1997), laquelle se fonde sur une synthèse des principaux éléments retrouvés dans les nombreuses définitions consultées. Les différents critères retenus pour définir ce qu'est un gang de rue vont nous permettre, à notre tour, de préciser ce que nous entendons par ce terme, dans le cadre du présent mémoire. Cette définition se formule comme suit :

Le gang de rue se définit comme une collectivité primaire d'adolescents et d'adultes : 1) qui se côtoient fréquemment; 2) qui possèdent des intérêts mutuels; 3) dont la cohésion favorise l'acceptation et l'engagement dans les conduites déviantes et violentes; 4) qui sont délibérément impliqués, de façon collective et individuelle, dans des comportements violents et autres activités illégales; 5) où il existe une quelconque structure ou une organisation interne (loyauté, code); 6) où le leadership est identifiable et définit les lignes de l'autorité; 7) qui possède une identité collective, généralement exprimée par un nom de gang distinct, ainsi que par l'adoption de couleurs et de symboles précis et; 8) qui revendiquent le contrôle d'un territoire particulier (Fredette, 1997 :21).

La définition originalement présentée par Fredette (1997) comportait différents autres critères que nous n'avons pas voulu inclure dans notre définition, la raison en étant toute simple. En utilisant intégralement la définition formulée par l'auteure, nous aurions réduit considérablement notre échantillon qui sera présenté dans le chapitre méthodologique. Nous n'avons donc retenu de celle-ci que les éléments qui nous paraissaient pouvoir donner la définition la plus large possible, tout en étant suffisamment explicite pour ne pas tout inclure dans son sillage. Ainsi, pour nous, le gang de rue se définit comme étant :

Une collectivité primaire d'adolescents et d'adultes : 1) qui se côtoient fréquemment; 2) qui possèdent des intérêts mutuels; 3) qui sont délibérément impliqués, de façon collective et individuelle, dans des comportements violents et autres activités illégales, 4) qui possède une identité collective, généralement exprimée par un nom de gang distinct, ainsi que par l'adoption de couleurs et de symboles précis; et 5) qui revendiquent le contrôle d'un territoire particulier (Fredette, 1997 :21).

## **1.2 Émergence des gangs : une cartographie en évolution**

La présence de gangs de rue dans les communautés urbaines n'est pas un phénomène nouveau. Savelli (2000) a découvert que le mot « thug » tire ses origines en Inde, au treizième siècle, et fait référence à des gangs de criminels qui erraient dans le pays et pillaient les villes sur leur passage; ils étaient célèbres pour étrangler les gens. Ces gangs avaient leurs symboles, leurs signes, leurs rituels et leur langage. Pearson (1983) a pour sa part décrit Londres aux 14e et 15e siècles comme étant un endroit où les citoyens étaient terrorisés par des gangs, comme les Muns, Hectors, Bugles et Dead Boys, qui commettaient des actes violents consistant, entre autres, à briser les fenêtres, démolir les tavernes et même battre les gens.

Selon Fagan (1996), cela ferait plus de 200 ans que l'on signalerait la présence de gangs en Amérique du Nord. Taylor (1990), quant à lui, indique que les gangs de rue existent aux États-Unis depuis la Révolution (1775-1783). Il fait notamment référence à l'exemple du « James Gang » composé de Frank et Jesse, héros légendaires dans l'histoire du Far West. Selon l'auteur, un grand nombre de gangs existaient au début du Wild West. L'auteur fait également référence à l'existence du criminel notoire Jean Laffite qui a mené sa bande de pirates en Louisiane pour supporter le Général Andrew Jackson contre l'attaque des Britanniques.

La formation des gangs apparaît toutefois de manière contemporaine comme un phénomène en effervescence. De plus en plus de villes aux États-Unis signalent la présence d'au moins un gang de rue. Selon l'estimation qu'en fait Fagan (1996), en 1992 85 % des grandes villes américaines faisaient face à la problématique des gangs de rue; une situation qui perdurerait toujours aujourd'hui. Dans leur article publié dans le Office of Juvenile Justice and Delinquency Prevention (2008), Egley Jr. et O'Donnell estimaient, à l'aide de données provenant du National Youth Gang Survey de 2006, à 87 % le nombre de grandes villes américaines faisant face à la problématique des gangs de rue.

On dénote également un étalement des gangs. Phénomène traditionnellement décrit comme associé aux grands centres urbains, on verrait depuis quelques années apparaître des gangs de rue dans les petites et moyennes villes, mais avec moins d'organisation que ceux provenant des grandes villes (Spergel, 1995). Les territoires occupés par les gangs auraient également suivi une évolution. Auparavant, soutient Fagan (1996), le territoire correspondait à un coin de rue tandis, qu'aujourd'hui, on parle de centres d'achats, de *skate rings*, de corridors d'école, de parcs et de quartiers. Padilla (1992), quant à lui, fait plutôt référence à l'élargissement des frontières formées de rues délimitant le territoire des gangs.

Selon Spergel (1995), les gangs existeraient sur tous les continents depuis des siècles. Plus récemment, il constate la présence de gangs de rue dans de très nombreux pays : Angleterre, Écosse, Italie, Allemagne, Russie, Brésil, El Salvador, Pérou, Mexique, Japon, Chine, Afrique du Sud et Australie pour ne nommer que ceux-là. Fagan (1996) pour sa part signale la présence de gangs de rue en Amérique du Nord, sur les continents européens et asiatiques.

Même si, aux États-Unis et au Canada, il y a consensus sur le fait que le phénomène des gangs de rue subit un essor constant et une transformation importante, on éprouve encore des difficultés à évaluer la nature, l'étendue et la gravité de cette transformation (Hébert et coll., 1997). Toutefois, différentes données montréalaises permettent de tracer un tableau plus clair notamment des caractéristiques des membres et de leurs principales activités. Selon ces résultats, 20 % des jeunes provenant d'un milieu socio-économique défavorisé auraient fait partie d'un gang autour des années 1990. Ces derniers provenaient majoritairement de milieux culturels récemment immigrés au Québec. Ces gangs non traditionnels tendraient vers des activités délinquantes orientées vers la drogue, la violence et les armes (Hébert et coll., 1997).

### **1.3 La drogue dans l'activité des gangs**

L'attention portée au trafic de drogues relié aux gangs de rue et à la consommation des membres de gangs est assez récente. On a pu en effet constater une attention accrue des chercheurs, au cours des dernières décennies, portée à l'implication des gangs dans la consommation et la distribution de drogues; deux activités ayant été ajoutées aux caractéristiques, plus ou moins stéréotypées, associées aux gangs établis dans les villes (Fagan, 1990). Serait-on en face d'un phénomène nouveau ? Certains auteurs indiquent que non.

Selon Klein et ses collaborateurs (1991), les gangs effectueraient le trafic de marijuana depuis des décennies. Fagan (1989) affirme quant à lui que la vente de drogues a toujours fait partie des activités des gangs, mais avec des variantes dans la participation des membres à ce trafic. L'intérêt accru porté à cette activité des gangs pourrait néanmoins correspondre à cette constatation de Fagan (1996) voulant que les buts poursuivis par les gangs aient changé. Pour l'auteur, auparavant les buts motivant l'affiliation à des gangs étaient plutôt culturels et identitaires. Aujourd'hui, les gangs poursuivraient prioritairement des buts entrepreneuriaux ou économiques; le trafic de drogues, entre autres, en faisant partie intégrante. L'affiliation à un gang ne se ferait donc plus seulement pour des raisons de protection ou d'identité, mais pour des raisons lucratives. Les nouveaux membres savent qu'ils devront participer à des activités illicites s'ils veulent demeurer dans le gang. Et dans le cas de gangs particuliers, les jeunes s'y affilieraient parce qu'ils savent qu'ils vont pouvoir faire de l'argent; notamment en participant au trafic de drogues (Padilla, 1992).

#### **1.4 L'implication des gangs dans la criminalité et plus spécialement dans le trafic de drogues**

Esbensen et Weerman (2005) ainsi que Klein et Maxson (2006) notent que l'implication des membres de gangs dans les crimes mineurs et sérieux est plus importante que pour les non-membres de gang dans les mêmes catégories de crimes. Les auteurs évaluent que les membres de gangs sont en fait de quatre à six fois plus susceptibles de commettre des crimes mineurs ou sérieux.

Les résultats de l'étude longitudinale de Thornberry (1998) sur les adolescents de Seattle, Rochester et Denver révèlent que les membres de gangs commettent une portion disproportionnée de tous les crimes dans chacune de ces villes. Les plus grands écarts se constatent dans la catégorie des crimes les plus sérieux : les membres de gangs commettraient ainsi 85 % de tous les cambriolages rapportés par l'échantillon de jeunes à Seattle; 79 % de tous les crimes violents et 87 % de toute la vente de drogues à Denver, et 86 % des crimes sérieux et 70 % de la vente de drogues à Rochester. On observe toutefois que le type d'activité criminelle opéré varie d'un gang à l'autre : certains commettraient essentiellement des délits mineurs alors que d'autres seraient impliqués dans des actes de violence et dans la vente et la distribution de drogues (Delaney, 2006).

Très peu d'information est ressortie des écrits consultés concernant l'âge des membres au moment où ils débutent dans le commerce de la drogue ou leurs années d'expérience en tant que vendeurs. L'estimation voulant, dans les années 1950 et 1960, que l'âge des membres de gangs se situe entre onze ans et le début de la vingtaine, la majorité ayant autour de dix-sept ans (Klein, 1995) porte à penser que les membres de gangs débutaient dans le commerce de la drogue à un âge assez précoce. Huff (1998) trace le parcours des membres de gangs comme suit : le jeune commence à se tenir avec les gangs vers l'âge de douze ou treize ans, devient membre officiel six à douze mois plus tard, puis il se fait arrêter une première fois vers quatorze ans. Finalement, en ce qui concerne l'expérience de vente des membres, Waldorf (1993) a établi que les membres de gangs vendeurs de drogues de son étude avaient entre un et douze ans d'expérience de vente avec une moyenne de quatre ans.

De son côté, le National Alliance of Gang Investigators Associations (2002) rapporte que dans la majorité des gangs se trouvent des membres qui sont impliqués d'une façon ou d'une autre dans le trafic de drogues. Waldorf (1993) souligne toutefois que ce ne sont pas tous les membres de gangs qui vendent de la drogue, et ce, même dans les gangs où la vente de drogues représente une activité centrale du gang. Les résultats obtenus dans l'étude de Waldorf (1993) qui a exploré l'implication des gangs dans des activités criminelles lucratives à San Francisco indiquent que tous les gangs ne participeraient pas également à cette forme de commerce. Dans son étude, en effet, 98 % des membres de gangs de rue Noirs affirmaient que leur gang participait au trafic, alors que ce n'était le cas que de 65 % des membres de gangs Latinos et 46 % des membres de gangs Asiatiques. Pour ce qui est des membres de gangs d'appartenance ethnique autre<sup>1</sup>, 67 % avouent participer au trafic de drogues.

Les participants à l'étude de Decker et Van Winkle (1994) affirment qu'il n'y a pas d'obligation de vendre ou d'existence de quotas de vente à respecter. Toutefois, les auteurs indiquent que 95 % des participants à leur étude avouent avoir participé à la vente de drogue. L'étude de McCorkle et Miethe (1998), de son côté, apporte une nuance quant au niveau d'implication des gangs dans le trafic de stupéfiants. Selon eux, le fait que les gangs aient pris le contrôle du commerce de la drogue serait un mythe. Ces auteurs auraient, en effet, découvert que les membres de gangs ne représenteraient que 2 à 8 % de tous ceux accusés des crimes liés à la drogue.

---

<sup>1</sup> Waldorf (1993) ne précise pas l'origine ethnique des membres de ces *autres* gangs.

Et si les membres de gangs étaient tout simplement mieux organisés, qu'en définitive ils étaient devenus plus prudents et, ceci étant, se faisaient moins prendre par les autorités policières? L'hypothèse peut être posée étant donné l'écart noté entre les données auto-révélées et celles officielles.

L'étude de Howell et Gleason (1999), qui date de quelques années déjà, vient renverser les résultats obtenus par McCorkle et Miethe (1998) quant au niveau d'implication des membres de gangs dans la vente de drogues. Les deux auteurs se sont intéressés à deux aspects spécifiques des gangs de rue : l'implication des membres dans la vente de drogues et le contrôle de la distribution de la drogue par les gangs, la distribution étant définie comme un système de gestion organisationnelle alors que la vente réfère à l'implication individuelle d'un individu dans la vente directe à un acheteur. C'est à partir du National Youth Gang Survey (1996), envoyé à différents services de police et shérifs, que les auteurs ont obtenu les résultats suivants. Questionnés sur le niveau d'implication des membres de gangs dans la vente de drogues ayant lieu dans leur juridiction, les répondants ont estimé que 43 % de celle-ci impliquait des membres de gangs. Par ailleurs, 47 % ont jugé que les membres de gangs étaient faiblement impliqués dans le trafic de stupéfiants, 26 % moyennement impliqués et 27 % fortement impliqués. Lorsqu'interrogés sur le niveau de contrôle et de gestion de la distribution de drogues par les gangs de rue, dans leur juridiction toujours, les répondants ont majoritairement convenu que les gangs n'avaient ni le contrôle ni la gestion de la distribution de la drogue. Plus précisément, plus des deux tiers des répondants signalaient que les gangs n'avaient soit aucun contrôle soit contrôlaient moins de la moitié de la distribution de drogues alors que 47 % considéraient que les gangs contrôlaient ou géraient moins du quart de la distribution, et que moins du tiers des répondants estimaient que les gangs contrôlaient plus de la moitié de la distribution sur leur territoire.

Howell et Gleason (1999) ont tenté de déterminer si l'âge des membres avait une incidence sur leur degré d'implication dans la vente de drogues dans une juridiction donnée. Même si les répondants interviewés ont noté que la majorité des membres de leur gang étaient âgés de 15 à 17 ans, les auteurs concluent que la prévalence de ce groupe d'âge diminuait dans les juridictions où le niveau d'implication des membres de gangs dans la vente de drogues était de moyen à élevé alors qu'elle augmentait dans les juridictions où le niveau d'implication variait de faible à moyen. Plus spécifiquement, les résultats obtenus ont montré que la prévalence de membres de gangs de 18 ans et plus augmentait dans les juridictions où le degré d'implication était de moyen à élevé.

Les auteurs n'ont par ailleurs fourni aucune clarification sur le sens de la relation. Ainsi, il est impossible de statuer quant au fait que l'âge des membres influencerait le niveau d'implication ou que le niveau d'implication des membres dans la vente de drogues influencerait l'âge des membres.

Les auteurs ont également établi un lien entre l'âge des membres de gang et la présence d'un contrôle sur la distribution de drogues par les gangs. Les répondants qui révélaient que les gangs n'avaient aucun contrôle sur la distribution estimaient que les membres constituant ces gangs étaient essentiellement d'âge mineur, alors que les juridictions qui rapportaient que les gangs contrôlaient toute la distribution de drogues évaluaient que 42 % des membres du gang étaient d'âge mineur alors que 58 % étaient de jeunes adultes de 18 ans et plus. Autrement dit, plus les membres de gangs sont jeunes moins les gangs auraient le contrôle de la distribution de la drogue dans un district donné. Les auteurs signalent que l'âge des membres de gang est aussi en lien avec le type d'implication des membres : ceux impliqués dans la vente de drogues étant plus jeunes que ceux participant au trafic de drogues, la vente de drogues représentant l'activité individuelle d'un vendeur vers un acheteur unique alors que le trafic ou la distribution de drogues implique une gestion organisationnelle et un contrôle de la distribution de drogues à plus grande échelle.

En considérant l'origine ethnique des membres de gangs comme étant un facteur influençant possiblement l'implication dans la vente de drogues, Howell et Gleason (1999) constatent que la présence de caucasiens et d'hispanophones est plus marquée là où les membres de gangs sont peu impliqués dans la vente de drogues alors que l'on retrouve une proportion supérieure d'afro-américains dans les juridictions où les membres sont fortement impliqués dans la vente de drogue.

En ce qui concerne l'incidence de l'origine ethnique sur le niveau de contrôle de la distribution de la drogue, Howell et Gleason (1999) indiquent que les membres de gangs afro-américains sont plus présents dans les juridictions qui rapportent des niveaux de contrôle élevé de la distribution de drogues par les gangs. La proportion passe de 18 % dans les juridictions où les gangs n'auraient aucun contrôle à 59 % où dans ceux où ils exerceraient un contrôle total de la distribution. En somme, plus la présence de membres de gangs afro-américains dans une juridiction est élevée, plus grande serait la vente de drogues et plus grand serait le contrôle de la distribution de drogues par les gangs (Howell et Gleason, 1999).



Finalement, les auteurs indiquent que les répondants estiment que les gangs contrôlent plus activement la distribution de drogues dans les grandes villes que dans les banlieues, les petites villes et les villages. Par contre, lorsqu'ils examinent l'impact qu'aurait la taille du territoire sur l'implication des membres de gangs dans la vente, ils découvrent qu'elle n'a aucune incidence : quelle que soit la taille de l'agglomération, le niveau d'implication des membres de gangs dans la vente de drogues illicites est équivalent. En fait, Howell et Gleason (1999) constatent que le niveau d'implication des membres de gangs dans la vente ainsi que dans le contrôle de la distribution des drogues est substantiel dans les petites agglomérations, à savoir celles ayant une population inférieure à 25,000 habitants. Près d'un tiers des répondants de ces juridictions ont révélé que les membres de gangs étaient responsables d'au moins les deux tiers de toutes les ventes de drogues et près d'un quart ont indiqué que les gangs contrôlaient plus de la moitié de la distribution. Finalement, les auteurs concluent que la taille des agglomérations n'influencerait pas la présence ou l'absence du trafic de drogues dans celles-ci; le trafic de drogues (incluant la vente et la distribution) fait par les gangs se retrouverait dans les agglomérations de toutes tailles.

## **1.5 Les autres activités du gang, légales et illégales**

Quelles sont les diverses activités auxquelles participent les membres de gangs de rue? Est-ce que les membres de gangs font autre chose que de commettre des délits? Les stéréotypes véhiculés au sujet des gangs et de leurs membres ne font ordinairement référence qu'à leurs activités criminelles, comme s'ils ne faisaient rien d'autre. Les médias et les forces policières seraient les grands responsables de la présence de ces stéréotypes (Shelden et coll., 2001), les médias, parce que les autres activités des gangs seraient ennuyantes et, par conséquent, pas intéressantes à rapporter dans les nouvelles, et la police parce que son rôle consiste à attraper ceux qui commettent des crimes sans se soucier de ce qu'ils font le reste du temps.

Pourtant, en faisant un bref survol des écrits sur le sujet, nous découvrons une image différente de celle typique, stéréotypée, du membre de gang de rue violent et criminalisé. Par exemple, lorsque Decker et Van Winkle (1994) soulèvent dans leur étude auprès de jeunes membres de gangs, la question de la principale activité à laquelle ils participent avec d'autres membres du gang, la vente de drogues arrive au troisième rang regroupant 12% des répondants, après se tenir ensemble (39% des répondants) et se battre (21% des répondants). De la quatrième à la onzième position on retrouve : boire de la bière (9 %), faire des sports (7 %), danser (4 %), « cruiser » (2 %), chercher des femmes (2 %), consommer de la drogue (2 %) et, finalement, faire la fête (1 %).

Dans la même veine, Klein (1995) note, qu'à l'exception d'une rencontre tumultueuse ou une bagarre de temps à autre, la vie de gang est vraiment ordinaire, à l'exemple d'autres groupes non délinquants. Selon l'auteur, la plupart du temps, les membres de gangs font peu de choses : dormir, se lever tard, se tenir ensemble, se vanter, manger, consommer de l'alcool et encore se tenir ensemble. Lorsqu'ils se « tiennent ensemble », c'est habituellement près d'un parc où ils fument, boivent de l'alcool, s'amuse avec des filles et se baladent d'une manière signifant : « ôtez-vous de notre chemin ».

Hagedorn (1998), Shelden et coll. (2001), Delaney (2006) de même que Felson (2006), obtiennent des résultats similaires : selon leur étude respective, les membres de gangs américains passeraient la majorité de leur temps à des activités normales telles que dormir, aller à l'école, manger, se tenir ensemble, et à occuper leur temps comme le reste des adolescents le font. À ce égard, les membres de gangs ne seraient pas différents de la majorité des jeunes : ils jouent au basket, vont voir des films, se tiennent avec des amis, ont des rendez-vous galants, deviennent parents et ainsi de suite.

Plusieurs auteurs témoignent par ailleurs de l'importance de la consommation de substances psychoactives dans la vie quotidienne des membres de gangs. Selon l'étude de Short et Strodtbeck (1965) traitant des gangs à Chicago, boire de l'alcool constitue la deuxième activité en importance des membres de tous les gangs confondus, après se « tenir ensemble ». Fagan (1996) note à son tour que boire de l'alcool et consommer des drogues, particulièrement la marijuana, représente la deuxième activité la plus populaire chez les membres de gangs, la première étant encore ici se tenir ensemble. Hagedorn (1998) obtient aussi des résultats similaires : selon lui, les gangs passeraient la majorité de leur temps à se tenir ensemble et à faire la fête.

Faire la fête constitue une activité légitime commune chez presque tous les jeunes. Par contre, lorsque le besoin de se procurer alcool et drogues se présente, les membres de gangs, spécialement, chercheraient à entrer en contact avec le monde illégal du commerce de la drogue (Reiner, 1992 dans Shelden et coll., 2001). Shelden et coll. (2001) explique comment prendre part à des activités légitimes, comme faire la fête, peut conduire les membres de gangs à commettre des actes criminels :

Partying tends to increase the likelihood of crime because, first, it corresponds with heavy drinking and drug use, both related to crimes. Also, there is a need to obtain drugs for parties, costing money, which in turn brings gang members into contact with the illegal drug world. Because most gang members are without work (either because it is unavailable or because they have never been socialized into good work habits), crime becomes part-time job. The most common crimes tend to be robberies (because they can produce money fairly quickly) and drug dealing (Shelden et coll., 2001: 101).

Malgré que les membres de gangs passent la majorité de leur temps à faire autre chose que de commettre des délits, il n'en demeure pas moins que le contact avec un gang de rue mène presque inévitablement à la participation à des activités criminelles. Ainsi, comme le mentionne Waldorf (1993), en plus de s'adonner au trafic de stupéfiants, les membres de gangs interrogés avouent que leur gang est impliqué dans d'autres activités délictueuses lucratives que le trafic de drogues : extorsion, cambriolages, autres formes de vols.

Les membres de gangs, comme la plupart des délinquants persistants, ne seraient donc pas spécialisés dans un type de crime en particulier, mais seraient plutôt polymorphes. On les décrit comme des généralistes ayant une délinquance versatile. La liste suivante dresse un portrait assez précis des types d'offenses commis par eux en sus du trafic de drogues qui, on l'a vu, dans bon nombre de cas représenterait leur activité criminelle principale : meurtre, tentative de meurtre, fusillade dans un domicile, viol, enlèvement, voies de faits, bagarres, incendies criminels, intimidation de témoins et agression armée sur des policiers (souvent pour se défendre devant l'éventualité d'une arrestation). On retrouve également des vols d'auto, cambriolages, vols à l'étalage, vols simples, de la possession de drogues, possession illégale et dissimulation d'une arme, du harcèlement, des menaces, le fait de troubler l'ordre public, de fournir de fausses informations, de faire interférence au travail des autorités, des graffitis, du taxage (Klein, 1995; Huff, 1998).

Finalement, Delaney (2006) attire l'attention sur les graffitis qui représentent, selon lui, l'une des formes de vandalisme les plus communément commises par les gangs. La présence de graffitis dans une communauté représenterait souvent un signe précurseur ou témoin de l'installation d'un gang dans le voisinage. Pour les gangs, faire un graffiti serait comme placer une annonce dans un journal : le graffiti contiendrait des messages sur les limites du territoire et informerait également sur les exploits du gang. Toujours selon Delaney (2006), les gangs de rue utiliseraient la violence contre les membres de gangs ennemis, les non-membres, les policiers et, souvent même, entre eux afin de protéger ou d'étendre leur territoire. Lorsque le territoire se révélerait un marché profitable pour la vente de drogues, le niveau de violence augmenterait, pouvant aller jusqu'au meurtre, notamment dans le cadre de *drive-by shooting*.

## 1.6 Processus de la participation à la vente de drogues

Déterminer avec précision le processus selon lequel les membres de gangs débutent, participent et évoluent dans le trafic de drogues, étant donné qu'il varie d'un gang à un autre, n'est pas une tâche simple. Comme nous le verrons, il existe plusieurs avenues possibles pour un jeune qui souhaite s'affilier à un gang; que ce soit par l'intermédiaire d'un membre de la famille ou d'un ami. Ceci étant dit, tout nouveau membre doit être recruté par un membre établi du gang. En ce qui concerne la possibilité de participer à la vente de drogues, il appert que certains pourront devenir immédiatement vendeurs de rue alors que d'autres devront passer par un processus que Padilla (1992) identifie comme étant « faire ses preuves ». Cet objectif serait atteint par l'intermédiaire de tâches tels le vol puis la livraison de drogues au cours desquelles l'aspirant vendeur aura l'opportunité de développer des habiletés et des relations avec les membres les plus influents du gang. Il faut bien voir qu'il est des membres de gang qui n'atteindront jamais le statut de vendeur de rue. Finalement, nous verrons comment les membres qui auront atteint le statut de vendeur recevront l'aide et le support des vétérans dans leur apprentissage des stratégies régissant la vente dans ce contexte.

### 1.6.1 Le recrutement

Devenir membre de gang de rue sous-entend qu'un jeune est recruté par un membre de gang pour en faire partie. Le recrutement peut se faire par le biais de membres de la famille, le plus souvent la fratrie, déjà membres de gangs. Il peut aussi être le fait de pairs considérés comme des amis. Il est rarement contraint. Le plus souvent, en effet, le jeune recruté répondrait à une invitation qui lui est faite ouvertement, sans coercition (Hamel et coll., 1998).

Il arriverait aussi que des membres de gangs plus âgés, déjà bien engagés dans des activités délinquantes, et en particulier dans le trafic de stupéfiants, conscients que les adolescents reçoivent des sentences relativement peu légères s'ils se font prendre, les recruteraient afin de les utiliser dans leur entreprise de vente. Ces jeunes deviendraient, pour les *vieux membres*, une source de main-d'œuvre à bas prix (Padilla, 1992).

Pour Skolnick et coll. (1990), un autre critère de recrutement, prépondérant, résiderait dans l'habileté à vendre la drogue. Mais est-ce là la raison première pour laquelle les jeunes s'affilieraient à un gang, à savoir l'opportunité de vendre de la drogue et d'en tirer un certain profit?

Skolnick et coll. (1990) arrivent à une conclusion différente. À partir des résultats de leur étude, ceux-ci soutiennent que les jeunes s'affilieraient aux gangs en raison de bénéfices spécifiques et économiques entrevus, à savoir: 1) un partage des informations lié au notamment au commerce de la drogue (qui vend et à quel prix?); 2) la possibilité de se voir offrir protection et rétribution; 3) l'accès facile et le contrôle d'un marché à l'intérieur d'un territoire défini; et 4) un sentiment de confiance envers les *homeboys* de sorte que l'on s'attend à ce qu'un membre ne trahisse pas les autres en les livrant à la police ou à un gang rival.

Decker et Van Winkle (1994) arrivent à une conclusion différente. Les auteurs ont tenté de découvrir, en les interrogeant directement, les raisons pour lesquelles des jeunes se seraient joints à un gang : 17 % ont répondu que c'était pour des intérêts personnels, 14 % parce qu'ils avaient de la famille dans le gang, 14 % parce qu'ils avaient des amis dans le gang, 14 % pour des raisons de protection, 14 % ont indiqué avoir *grandi dans un gang*, 8 % qu'ils cherchaient à acquérir un statut alors que 1 % se disaient curieux et 2 % refusaient répondre. Seulement 6 % ont répondu que les gains financiers étaient leur principale source de motivation à se joindre à un gang. Lorsque les auteurs ont demandé plus précisément aux membres de gang de leur échantillon s'ils avaient joint le gang pour vendre de la drogue, 84 % ont répondu par la négative. Cette étude permet de constater que la motivation économique serait rarement le facteur principal incitant les jeunes à se joindre à un gang de rue.

### ***1.6.2 Faire ses preuves comme nouveau membre***

Peu d'auteurs ont abordé l'importance du statut en regard à la participation du membre de gang au trafic de drogues. L'étude de Padilla (1992) sur le gang Diamonds actif à Chicago au tournant des années 1990, qui demeure aujourd'hui encore une référence en la matière étant cité par des auteurs tels que Sheldon et coll. en 2001; 2004 et Delaney en 2006, soutient que le rôle de trafiquant est réservé aux membres possédant un statut élevé dans le gang auquel ils sont affiliés. Les trafiquants obtiendraient ce statut en participant d'abord à des activités délictueuses de base comme le vol et le cambriolage.

Toutefois, ce ne sont pas tous les nouveaux membres qui accèderaient à un statut quelconque dans le gang en participant à de telles activités. Il serait en effet possible pour certains d'obtenir automatiquement la confiance d'un gang simplement en ayant grandi dans le voisinage où l'organisation opère ou vend sa marchandise ou en ayant des membres de la famille déjà affiliés à un gang. Dans ce cas, fréquemment, la jeune recrue possède déjà des connexions dans le commerce de la drogue. Par ailleurs, même si l'atteinte du statut de vendeur au sein du gang s'inscrit dans le cadre d'un processus étagé, celui-ci n'est pas obligatoirement suivi. En effet, il peut être possible de s'affilier à un gang particulier et devenir immédiatement vendeur de drogues sans avoir à traverser le processus habituel qui consiste à gravir les échelons jusqu'à atteindre celui de vendeur. Comme l'explique Skolnick et coll. (1990), la seule présence de liens familiaux avec un membre de gang représente en soi une preuve de caractère et de loyauté. Ainsi, lorsqu'un individu possède déjà des affinités fortes avec le gang, cette affinité permet au nouveau d'accéder directement au statut de vendeur de drogues.

Qu'en est-il de ceux qui doivent faire leurs preuves avant de devenir vendeurs de drogues? Selon les recherches de Padilla (1992), avant de devenir un *street-dealer* (vendeur sur la rue), les nouveaux membres de gangs de rue doivent participer à d'autres activités illicites, vols ou autres, dictées par le gang. C'est à ce prix qu'ils arriveront à graduer et à obtenir le statut convoité. Ce processus peut être qualifié de « faire ses preuves ». C'est après avoir fait ses preuves que l'aspirant pourra, par la suite, graduer et participer à une activité illicite plus lucrative, notamment le trafic de drogues. Par contre, Decker et Van Winkle (1994) soutiennent de leur côté qu'il n'y aurait pas d'entraînement spécial.

Parmi tous les auteurs que nous avons recensés, Padilla (1992) est celui qui a abordé le plus en détail le processus par lequel passent les membres avant de devenir des vendeurs de drogues. Parvenir au titre de vendeur représente un processus long, complexe et parfois frustrant, selon l'auteur. Le membre doit développer des habiletés et des relations avec des personnes significatives, et plus spécialement avec les membres les plus influents du gang, dans le commerce de la vente de stupéfiants. Par conséquent, certains graviront les échelons qui conduisent au trafic de drogues tandis que d'autres continueront leurs tâches respectives : voleur, *runner* ou transporteur, receleur d'armes ou de marchandise volée et autres activités reliées.

Padilla (1992) décrit de la manière suivante les différentes étapes à travers lesquelles devrait passer le membre de gang qui aspire à gravir les échelons jusqu'à pouvoir s'adonner au trafic de stupéfiants avec l'assentiment et, possiblement, la protection du gang. Un des participants à l'étude de Skolnick et coll. (1990) a comparé le fait de gravir les échelons à obtenir son diplôme de secondaire cinq sans lequel il est impossible de se trouver un emploi.

Ainsi, selon Padilla (1992), le premier échelon qu'aurait à franchir le membre serait celui de voleur. La commission d'un vol est dangereuse et nécessite de la préparation, soutient l'auteur. Les gains sont limités, mais cette activité représente une étape importante dans l'ascension vers les échelons supérieurs. Il y a plusieurs raisons pour lesquelles les nouveaux, aussi appelés *Pee-Wees*, se voient confier une telle responsabilité : 1) ils doivent démontrer leur loyauté et leur engagement envers le gang en faisant leurs preuves, 2) parce que le système de justice serait moins sévère avec les mineurs, 3) ils sont perçus comme fous parce qu'ils sont peu préoccupés par les conséquences de leurs actions et 4) certains ont déjà acquis bonne réputation et on leur fait dès lors confiance. Les vols se feraient généralement en groupe de deux à cinq membres en vue d'augmenter l'efficacité et la quantité de ressources disponibles pour résoudre les problèmes susceptibles de survenir en cours d'opération. Ces équipes seraient assez stables, formées habituellement des mêmes coéquipiers.

Un autre rôle précédant celui de vendeur, selon Padilla (1992) est celui de livreur. Ainsi, dans la majorité des cas, ceux qui vendent de la marijuana ou de la cocaïne auraient d'abord commencé comme voleur pour ensuite devenir livreur, qu'on dira aussi *runner* ou *mule*, pour le distributeur. Le travail principal de la *mule* consiste à effectuer la livraison de la marchandise aux clients. Pour obtenir ce titre, le membre doit faire la preuve qu'il est résistant et qu'on peut lui faire confiance.

Ce travail se révèle irrégulier et temporaire. Certains peuvent même se retrouver à ne pas travailler pendant des semaines en raison de la diminution de la demande de la part des clients. Par ailleurs, cette tâche présente des avantages pour les jeunes aspirants au rôle de trafiquant : le travail de livreur leur permettrait de développer de bonnes habiletés dans les affaires comme, entre autres, apprendre à manœuvrer avec les clients pour qu'ils ne profitent pas de leur jeunesse et leur inexpérience. De plus, à travers le travail de livreur, les jeunes membres de gang apprendraient ce que c'est que d'être exploité et comment leur travail peut rapporter au distributeur.

Ainsi, voulant atteindre les échelons supérieurs dans la hiérarchie, ces subalternes prendraient conscience des inégalités dans une organisation et en viendraient à concevoir que ceux qui sont employés par le *mainhead* sont exploités (Padilla, 1992).

### **1.6.3 Activités de formation**

Vendre, c'est plus que de rester debout sur le coin d'une rue et se défaire de la drogue que l'on transporte contre une somme d'argent. C'est un processus pour lequel des habiletés sociales sont requises ainsi que des habiletés d'interaction spécifiques reliées au trafic (Padilla, 1992). C'est, explique Padilla (1992), par le biais du vol que les aspirants-vendeurs feront l'apprentissage de ces habiletés sociales qui les conduiront au statut de vendeurs de rue. Souvent, le rôle de formateur sera rempli par de plus vieux membres expérimentés (Padilla, 1992). Assister les plus jeunes dans l'apprentissage du vol est considéré comme un geste amical, une mesure d'opportunité économique, soutient l'auteur. Une des habiletés majeures que les nouveaux doivent apprendre consiste à localiser et sélectionner des cibles potentielles. Le gang ne volant pas dans son propre quartier, pour une raison de respect des citoyens, nécessite une aide pour localiser les cibles potentielles. Une des méthodes de localisation est fournie par les acheteurs réguliers du gang. Ces derniers fournissent des informations sur d'autres quartiers car, comme nous le verrons plus tard, les consommateurs peuvent provenir autant du même quartier que l'endroit de la vente ou d'un quartier voisin (Hagedorn, 1994).

Les jeunes qui gagnent le soutien des chefs et des plus vieux membres et qui ont performé avec habiletés dans différents projets de vols peuvent intégrer l'équipe de travail qui assure la vente de drogues (Padilla, 1992).

Pour les vendeurs de rue, travailler pour un vétéran est vu comme une étape obligatoire qui va leur permettre d'amasser le capital financier nécessaire pour finalement diminuer leur relation de domination et de dépendance au chef. Padilla (1992) suppose ici que lorsque le membre aura atteint un niveau suffisamment élevé dans la hiérarchie, il pourra à son tour devenir un membre du gang hiérarchiquement positionné pour lequel de nouveaux membres pourront vendre et éventuellement gravir les échelons de la hiérarchie. Toutefois, ce ne sont pas tous les membres qui atteindront ce statut.



Afin de gravir les échelons dans un gang ou simplement changer de position, le membre doit démontrer qu'il est capable de prendre des risques, qu'il est sans peur, qu'il est prêt à faire mal et à se faire blesser et qu'on peut lui faire confiance. La compétitivité, le désir d'accumuler de l'argent et des biens matériels, la recherche d'un statut, la capacité de planifier et, finalement, l'ouverture à prendre des risques sont autant d'habiletés nécessaires aux membres qui ont l'ambition d'accéder à des postes de niveaux élevés dans la hiérarchie de leur gang (Jankowski, 1991).

Skolnick et coll. (1990) ont découvert que les membres qui atteignent le rôle de vendeurs de rue ont, encore là, droit à un entraînement. Et encore là, ce sont les plus vieux membres qui remplissent cette tâche. Ils introduisent les plus jeunes membres à la vente de drogues en leur offrant de la drogue préemballée afin qu'ils la vendent pour eux. On pourrait comparer le rôle qu'ils jouent à celui d'un gestionnaire ou d'un superviseur tel qu'il en existe dans tout commerce de ventes. En retour pour sa tutelle, le superviseur reçoit une partie des profits amassés par la recrue. Le vendeur devient digne de respect et digne de confiance s'il peut démontrer qu'il peut vendre pour un *homeboy* plus vieux, plus expérimenté et qu'on peut lui faire confiance avec la marchandise. Normalement, les nouveaux doivent d'abord payer la drogue pour ensuite aller la vendre mais, quelquefois, le *homeboy* peut confier ou *avancer* au nouveau membre une certaine quantité de drogues lorsque ce dernier n'a pas les revenus suffisants pour se l'approprier (Skolnick et coll., 1990). Un avantage de cette pratique est qu'elle permet d'obtenir le respect, spécialement dans le cas où l'individu vend le produit et retourne l'argent au fournisseur. Finalement, le membre pourra éventuellement, à son tour, atteindre le statut de *homeboy* s'il vend avec succès suffisamment longtemps pour un *homeboy* de rang plus élevé (Skolnick et coll., 1990).

## **1.7 Structure du gang**

### ***1.7.1 Informations générales***

Existe-t-il une structure spécifique aux gangs de rue qui s'adonnent au trafic de stupéfiants? Jankowski (1991) identifie deux écoles de pensées en réponse à cette question.

La première stipule que, dans les gangs de rue, il y a peu de cohésion, peu de leadership, que les gangs sont pré-organisés ou sont des organisations primaires et qu'il s'y trouve peu de rôles clairement définis. La deuxième soutient, au contraire, que le gang serait un groupe cohésif avec un leader et des rôles définis. L'auteur indique qu'il y a trois éléments de base à une structure : 1) un degré d'autorité assigné à chaque catégorie de chef, 2) une définition des rôles et des tâches pour le chef et ses subordonnés, et 3) un code que chaque groupe crée et renforce dans un effort pour maintenir l'ordre en son sein (Jankowski, 1991).

Plusieurs personnages publics et agences de contrôle social considèrent que les gangs de rue sont bien organisés, cohésifs, avec une structure hiérarchique et un code de conduite clair. Toutefois, il semblerait que ce portrait ne concerne qu'une petite portion des gangs (Jankowski, 1991). Dans la plupart des gangs de rue, le leadership serait plutôt éphémère, les changements fréquents et la cohésion modérée. Les codes de conduites existent théoriquement, mais ils pourraient être facilement contournés ou enfreints. Plusieurs gangs de rue consisteraient davantage en un ensemble de cliques ou de réseaux qu'en un tout cohérent (Jankowski, 1991). Selon Klein (1995), les gangs ressemblent plus à un regroupement formé de sous-groupes, de cliques, de pairs et de solitaires; plutôt qu'à une structure serrée. On ferait dès lors face à une structure détachée et fragmentée malgré l'implication des membres pour le groupe. Enfin, dans la majorité des gangs, la médiane de l'affiliation serait d'une année (Klein, 1995). Ces descriptions remettent en question la notion de structure stable des gangs (Esbensen et Huizinga, 1993; Thornberry et coll., 2003). Selon d'autres études, le marché décentralisé et lucratif du crack aurait créé une nouvelle génération de gangs dont les jeunes vendeurs ont été décrits comme étant des entrepreneurs impitoyables, fortement disciplinés et très efficaces dans leur commerce, utilisant souvent la violence de façon sélective et instrumentale au service des profits (Skolnick et coll., 1988; Taylor, 1990b).

À partir des résultats obtenus lors d'entrevues effectuées à Milwaukee auprès de 101 membres provenant de 18 gangs de rue différents, Hagedorn (1994) constate que la vente de drogues effectuée par les gangs de rue se ferait soit de façon organisée soit de façon indépendante (*freelance*). Selon l'auteur, les leaders de gangs seraient ceux qui ont le contrôle du trafic de drogues à l'intérieur même du voisinage dont ils font partie. L'auteur explique que la structure du trafic s'apparenterait ici à des opérations franchisées : le chef du gang (*dopeman*) a le rôle de

fournir la drogue aux membres pour qu'ils la vendent pour lui. Ceux-ci doivent s'organiser à leur façon pour effectuer la vente. Les profits qu'ils réalisent dépendent ainsi de leurs habiletés et capacités à liquider la drogue qui leur a été fournie. Hagedorn (1994) ajoute que ce type d'organisation verticale permet de stabiliser le marché de la drogue dans un quartier, étant donné qu'un seul gang y détient le contrôle du trafic. Lors d'entrevues effectuées à St-Louis auprès de quatre-vingt-dix membres répartis dans vingt-neuf gangs de rue, Decker et Van Winkle (1994) obtiennent des résultats similaires à ceux de Hagedorn (1994). Selon eux, il existe deux types de gangs qui s'adonnent à la vente de drogues : 1) des gangs bien organisés, pourvoyeurs de drogues réinvestissant leurs profits dans le gang, 2) des gangs plus ou moins organisés où les membres réalisent de la vente indépendante. Selon Fagan (1996), il existe à l'intérieur des gangs, des cliques responsables du trafic des drogues effectué par leur gang. L'auteur explique que ces cliques sont organisées autour des membres possédant des connexions auprès de fournisseurs ou d'importateurs.

Hagedorn (1994) souligne plusieurs indicateurs qui permettraient de déterminer le niveau d'organisation des activités du gang liées aux drogues. Pour lui, le niveau d'organisation du gang varie en fonction de la lucrativité et de la stabilité du marché et du volume de vente. Ainsi, si le marché est fermé et s'il y a peu de vendeurs, il aura tendance à se stabiliser et on observera alors une augmentation des profits. Par ailleurs, si les consommateurs sont pauvres, les gangs seront peu ou pas organisés, tandis que si les consommateurs sont de classes moyennes ou aisées, on verra apparaître la formation de petites compagnies avec une division claire du travail pour les desservir. En ce qui a trait à la vente sur la rue, la vente indépendante ou peu structurée, effectuée dans le voisinage, représente la forme la plus adaptée et la plus efficace parce que le vendeur ou le gang effectuent somme toute, la vente à une petite échelle.

Pour Decker et Van Winkle (1994), pour contrôler efficacement les ventes, les gangs doivent posséder plusieurs caractéristiques : 1) il doit y avoir présence d'une structure; 2) les buts du groupe doivent être partagés par l'ensemble des membres, 3) l'allégeance à l'organisation doit être plus forte qu'à d'autres groupes; et 4) le gang doit posséder des moyens pour contrôler et discipliner ses membres (Decker et Van Winkle, 1994).

### 1.7.2 *Structure de gang : typologies*

De nombreuses typologies des gangs ont été développées par des chercheurs principalement américains. Fagan (1989) fournit une typologie sur les gangs de rue en lien avec le trafic de drogues. Pour lui, il existerait une grande diversité parmi les gangs et les membres se caractérisant par la nature de leur affiliation et leur implication dans la délinquance et la violence. L'auteur a développé une typologie pour classer les gangs selon, notamment, leur pattern de consommation, de vente de stupéfiants et autres comportements criminels. Le premier type ressorti par Fagan (1989) est le *social gang* qui engloberait 28 % des gangs, du moins dans son étude. Les membres y seraient impliqués dans quelques activités délinquantes et dans une petite consommation de drogues autres que l'alcool et la marijuana. Ils seraient peu impliqués dans la vente qui servirait surtout pour financer leur propre consommation. Il s'agit en somme d'un groupe social où les modèles de consommation reflètent celle que font généralement les adolescents. Le deuxième type est celui des *serious delinquants* qui comprendrait 37 % des gangs de rue. Ceux-ci présentent une délinquance sérieuse avec une implication considérable dans plusieurs types d'activités délinquantes de violence et contre la propriété. Leur implication dans la vente de drogues tout comme leur consommation de drogues dites dures (cocaïne, héroïne, amphétamine, PCP) est beaucoup moindre que pour le *party gang* que nous verrons plus loin. L'absence d'implication considérable dans la consommation et la vente de drogues dures suggère que celles-ci ne jouent qu'un rôle très secondaire dans leurs activités criminelles et que la consommation est avant tout de nature récréationnelle et sociale. Le troisième type est le *party gang* qui engloberait autour de 7% des gangs. Quelques membres appartenant à ce type de groupe seraient impliqués dans des activités criminelles autres que la vente de drogues. La vente de drogues par les membres de ce type de gangs, en l'absence d'autres formes de crimes, viserait à supporter leur propre consommation. Le quatrième et dernier type est celui des *nascent organization* (organisations naissantes ou groupes émergents) regroupant 28 % des gangs. On parle ici d'une implication d'envergure dans la consommation sérieuse et d'un niveau élevé de vente. La consommation et la vente de drogues, dans ce cas, présentent une relation systématique avec d'autres actes criminels. Il s'agit d'un type de gang hautement organisé et cohésif.

Une quantité de dimensions structurelles et de processus ont permis à Fagan (1989) de comparer les quatre types d'organisations précédemment décrits. Les *serious delinquant* et les *nascent organizations* se sont révélés avoir le plus d'éléments de structure formelle (notamment la présence de chefs, de règles et de codes établis, la précision des rôles de chacun à l'intérieur du gang, une stratification selon l'âge pour les rôles et des rôles spécifiques réservés aux filles). Le *social gang* et le *party gang* se caractérisaient par de fréquentes rencontres (meetings), une caractéristique propre aux groupes organisés.

Une autre typologie est fournie par Taylor (1989). Elle inclut le *scavenger gang* dont la traduction française se rapporte à éboueur, pilleur et charognard, le *territorial gang* et le *organized / corporate gang*. Pour Taylor, le *scavenger gang* possède les caractéristiques suivantes : 1) les membres n'ont pas de buts communs; 2) les chefs changent régulièrement, hebdomadairement voire quotidiennement; 3) la majorité des membres proviennent de la classe pauvre; 4) ils commettent de petits crimes impulsifs, chaotiques, ainsi que des actes violents de façon ludique et, finalement 5) ils deviennent souvent des criminels de carrière. Selon Taylor (1990), le *scavenger gang* ne fait qu'avoir du plaisir et n'est pas prêt à sacrifier ses habitudes de consommation pour une cause entrepreneuriale. Le *territorial gang*, au contraire, présente un processus d'organisation et de formation fondé autour d'objectifs et de buts. Lorsque le territoire d'activité du commerce de la drogue, si ceci est l'activité choisie, est défini, les membres le défendent en agissant comme contrôleurs. Les lois territoriales établies dans ce cadre seraient plus craintes que les lois officielles. Ainsi, chaque personne qui tente de pénétrer dans le territoire, sans y être invitée, sera perçue comme un ennemi, un envahisseur. Le gang va alors utiliser la violence pour arrêter la compétition et l'opposition naissante. Finalement, le *organized/ corporate gang* serait beaucoup plus organisé et caractérisé par la présence d'un chef ou d'un administrateur très fort et influent et de membres provenant d'un peu toutes les classes sociales et de différentes origines ethnoculturelles. Leurs buts principaux consistent dans la participation à des activités lucratives illégales essentiellement motivées par le profit. Il existe, à l'intérieur de ce type de gang, une discipline militaire et une division du travail faisant que chaque membre connaît son rôle (marketing, vente, distribution et discipline), et travaille en équipe.

Skolnick et coll. (1990) fournissent eux aussi une typologie des gangs de rue. Celle-ci ne comporte que deux types. Le premier est le *cultural gang* fortement enraciné dans une identité de quartier, comme les Chicanos à Los Angeles, qui ne sont pas organisés avec l'intention spécifique de distribuer de la drogue. Les membres des *cultural gangs* ont, pour la plupart, eu leur premier contact avec la drogue soit comme vendeur ou comme consommateur. L'autre type de gang identifié par Skolnick et coll. est le *entrepreneurial gang*, caractérisé par une orientation d'affaires. Ce type dominerait le trafic de drogues en Californie du Nord. Comme les autres entreprises capitalistes, l'organisation du gang serait, dans ce cas, motivée par les profits et par le contrôle d'un marché particulier. Ces gangs se définissent comme un commerce local. Certains peuvent simplement chercher à contrôler la vente et la distribution de drogues à l'intérieur d'une frontière territoriale délimitée, comme une partie de la ville ou un projet domiciliaire. Ils sont organisés principalement avec l'intention de distribuer de la drogue et d'en tirer profit. Les membres entreraient donc dans l'organisation pour des raisons instrumentales, motivés par leur intérêt à faire de l'argent via la vente de drogues.

La typologie la plus complète est finalement fournie par Jankowski (1991). Selon cet auteur, il y aurait trois types de structures de gang : un modèle *vertical / hierarchical*, un modèle *horizontal / commission* et un modèle *influential*.

Le modèle *vertical / hierarchical* comprend quatre niveaux de leadership : le président, le vice-président, le chef de guerre (*warlord*) et le trésorier. Il se trouve dans certains groupes des rôles encore supérieurs à savoir : le parrain et le parrain suprême. Le président est responsable de toutes les opérations; il a l'autorité de planifier l'avenir du gang et de développer des buts et des stratégies à court terme pour atteindre ce futur. Il est aussi responsable d'attribuer les récompenses et les punitions. Le vice-président s'occupe des rencontres entre les membres, coordonne le réseau de communication. Il coordonne la majorité des affaires économiques du gang. Le *warlord* est le chef militaire qui a comme tâche de commander le gang là où la force est nécessaire; il désigne qui ou quoi va être attaqué et, généralement, il décide comment l'attaque va se faire. Il a également la tâche de maintenir l'ordre lors des rencontres formelles et d'administrer les punitions que le président décide. Finalement, le trésorier doit collecter et gérer les finances du gang. Après avoir recueilli l'argent, il est de sa responsabilité de le cacher ou de le déposer dans un compte de banque. De plus, il est responsable des relevés financiers du gang, distribuant à chacun son dû. La majorité des gangs de rue n'ont pas de trésorier.

Quels sont les motifs qui poussent à choisir ce type de modèle de fonctionnement? Jankowski (1991) identifie les motifs suivants : une quête pour des revenus plus élevés; un désir de prendre le contrôle d'un plus grand territoire; la création de zones intermédiaires pour protéger les endroits déjà contrôlés par le gang; de nouveaux membres venant s'ajouter au gang nécessitant une nouvelle structure permettant de maintenir le contrôle et l'efficacité du gang. Le gang peut être divisé en « succursales » chacune possédant ses dirigeants, lesquels restent néanmoins subordonnés aux dirigeants centraux.

Le modèle *horizontal / commission*, comme son nom l'indique, se compose de plusieurs dirigeants se trouvant tous au même niveau. Généralement, quatre dirigeants partagent la même autorité sur les membres subordonnés. La responsabilité pour ce qui est de l'attribution des tâches est divisée parmi les dirigeants et chacun a, en outre, une tâche assignée dans le groupe, le plus souvent fonction de son expertise. Qu'en est-il des motifs influençant le choix d'un modèle d'organisation *horizontal / commission* ? Selon Jankowski (1991), certains gangs ne souhaitent pas accumuler de capital, leurs buts étant essentiellement de protéger leur quartier et leur famille. Alors, ils ne voient pas la nécessité d'augmenter l'efficacité de l'organisation en adoptant un autre type de composition plus structuré, plus hiérarchisé (Jankowski, 1991).

Finalement, dans le modèle *influential* la direction formelle est opérée sous le couvert de l'informalité. En fait, il est convenu qu'un dirigeant est nécessaire et que celui qui joue le rôle du chef est légitimé, mais il n'y a aucune tâche formelle et aucun titre assignés au poste de dirigeant. Dans ce système, deux à quatre membres sont habituellement considérés comme les chefs du groupe. Ces personnes sont des hommes d'influence malgré qu'ils n'aient pas officiellement le titre de chef. On reconnaît, en effet, que lorsqu'il faut prendre une décision sur la direction ou les buts du gang, leur influence est si grande que les membres décident rarement une mesure autre que celle favorisée par eux. Leur autorité est basée sur une influence charismatique. Quels sont les motifs qui influencent le choix de ce modèle d'organisation? Ce sont généralement des gangs composés de peu de membres dont l'affiliation est généralement temporaire; on identifie à leur égard une phase de transition entre l'adolescence et l'âge adulte.

### 1.7.3 Hiérarchie du gang

La hiérarchie est sans contredit un élément majeur laissant présager la présence d'une structure ou d'une organisation. Dans leur étude, Decker et Van Winkle (1994) ont questionné les participants sur les différents rôles existant dans un gang participant à la vente de stupéfiants. En ce qui a trait à la présence de rôles spécifiques dans la structure de la vente, 58 % des répondants formant leur l'échantillon ne pouvaient en identifier, un tiers indiquait que c'est leur chef qui leur fournissait la drogue, tandis qu'un quart prétendait ne pas savoir d'où elle venait. Pour ce qui les concernait personnellement : 58 % des répondants de l'échantillon ne s'attribuaient aucun rôle spécifique, 27 % indiquaient être vendeurs, 11 % disaient se contenter d'effectuer la surveillance en situation de trafic et 4 % signalaient être transporteurs.

Comme il a été signalé précédemment, les rôles à l'intérieur du gang peuvent varier selon le type d'activité caractérisant le gang. Ainsi, il peut y avoir un chef assigné à la vente de drogue et un autre responsable des affrontements et des batailles. Mises à part la diversité et la fluidité de l'affiliation et des rôles dans le gang, il paraît exister un consensus selon lequel les membres du noyau dur seraient impliqués dans plus d'actes délinquants sérieux que les autres membres. Généralement, ce sont les membres du noyau dur qui seraient donc les plus fortement impliqués dans le trafic de drogues (Fagan, 1990).

Klein (1991) s'intéressant aux gangs de rue opérant à Los Angeles constate que, lorsqu'il y a absence de rôles spécifiques dans le gang, les membres deviennent « hommes à tout faire » : faire appliquer les règles par les autres membres, effectuer la surveillance et, plus spécifiquement, avertir de la proximité ou de la surveillance policière, vendre du crack, garder l'argent de la vente de drogue à proximité (appartement, maison ou auto), etc. De leur côté, Johnson, Hamid et Sanabria (1990) signalent que certains gangs qui participent au commerce de la drogue offrent une diversité de rôles : des rôles de support (*lookout, steerer*), des rôles manufacturiers (couper, emballer la marchandise) ou la vente dans la rue. Quelques années plus tard, Klein (1995; 2004) signale la présence de trois niveaux différents de rôles dans un groupe : les « *Seniors* », « *Veteranos* » ou « *Old Heads* » appelés plus récemment les OGs, *Original Gangsters*; les *juniors* ou Gs ou Gangsters; et finalement, les nains, bébés, BGs ou *Baby Gangsters* au bas de l'échelle. Selon les conclusions de l'auteur, les OGs auraient la responsabilité de prendre les décisions; ce sont eux qui auraient le contrôle.



Sous chaque OGs, il y aurait une clique composée d'entre dix et quinze membres travaillant pour lui, des Gs considérés comme les abeilles ouvrières travaillant pour le groupe. Les BGs, situés au bas de l'échelle hiérarchique décrite par Klein (1995; 2004) aspireraient à devenir OGs, et, pour ce faire, accepteraient d'assister les OGs en place dans des activités tels les *drive-by shootings*, le vol d'armes pour les *drive-by shootings*, ou le transport ou la vente de drogues.

Les individus impliqués dans les gangs d'aujourd'hui possèdent, selon Taylor (1990), des motivations, identités et rôles distincts définissant cinq types de membres : 1) *le membre entrepreneur* dont le but premier est de faire de l'argent et pour qui les activités criminelles sont vues comme un moyen d'atteindre ce but; 2) le charognard (*scavenger*) dépeint comme un individu vivant en marge de son environnement et pour qui les activités criminelles individuelles ou en groupe sont utilisées dans un contexte de survie; 3) l'imitateur qui, sans faire réellement partie d'un gang, tend, comme son nom l'indique, à imiter le comportement des gangs. Les imitateurs seraient des aspirants qui ne sont généralement pas acceptés dans le gang et, par conséquent, resteront à l'extérieur du gang; 4) les auxiliaires qui sont des membres qui n'ont habituellement que des responsabilités limitées dans le *organized / corporate gang* et ne sont pas invités à participer pas à tous les aspects des affaires menées par le gang. C'est une position qui permet de tester les membres potentiels qui auront éventuellement accès à plus de responsabilités et à tous les privilèges liés au fait d'être membre. C'est aussi le rôle qui est réservé aux jeunes filles et femmes associées aux gangs; et, finalement, 5) le membre subordonné / affilié / associé qui fait partie de l'organisation mais ne participe à la vie de gang qu'à temps partiel, et ce, par choix entretenant des relations d'affaires indépendantes avec le gang. Le membre associé est protégé par le gang et est perçu comme étant un membre de gang par les gens de l'extérieur (Taylor, 1990).

Padilla (1992) a découvert des résultats quelque peu différents. Le gang dénommé Diamonds sur lequel a porté sa recherche possédait, selon ses observations, une structure hiérarchique occupationnelle réunissant le fournisseur / distributeur de drogues, le vendeur de marijuana et de cocaïne et les voleurs. Au haut de la structure dessinée par l'auteur, on retrouve les fournisseurs de marijuana et de cocaïne, occupant le rôle de chef du gang de rue appelé *older guy* ou *mainhead*. Selon Padilla (1992), c'est lui qui a la responsabilité d'engager les membres pour qu'ils vendent dans la rue et de gérer la distribution de l'argent. Il possède pouvoir, prestige, autorité et détient toute l'information relative à l'organisation et aux activités du gang. C'est le rôle que les membres de gangs aspirent à atteindre. Cependant, cette position est plutôt fermée étant donné que la hiérarchie est constituée de peu de chefs et d'une majorité de vendeurs de rue.

Le rôle de vendeur de rue serait le niveau le plus facilement accessible dans les rangs de la structure occupationnelle du gang. Pour y rester ou pour atteindre un niveau supérieur dans les gangs, les vendeurs doivent toutefois mériter la confiance de leur distributeur. Lorsque les membres ont gagné le respect des distributeurs et que ces derniers sont prêts à leur confier une assez bonne quantité de marchandise, les membres reçoivent à crédit la marijuana et/ou la cocaïne qu'ils sont chargés de vendre sur la rue. Ils doivent ensuite retourner les profits au chef. Il est dans l'intérêt du distributeur d'avoir à sa charge le plus de vendeurs possible pour augmenter le volume des ventes et, par conséquent, les profits qu'il en retirera. Padilla (1992) explique que si un membre atteint finalement le plateau de chef distributeur, on lui assignera probablement un nouveau territoire de vente qu'il devra développer. Cela représente pour le nouveau chef de partir à zéro, d'établir un nouveau réseau de contacts, d'engager des vendeurs et de développer une clientèle stable. Cela suppose aussi qu'il possède le capital nécessaire afin de se procurer une première livraison qu'il chargera ses vendeurs d'acheminer aux acheteurs à l'intérieur du territoire à sa charge.

Jankowski (1991) définit cinq attitudes entrepreneuriales que doivent posséder les dirigeants ou ceux qui aspirent à un poste de direction au sein du gang : la compétitivité; le désir et la volonté d'accumuler de l'argent et du matériel; la recherche d'un statut ; l'habileté à planifier et, finalement, la capacité de prendre des risques en fonction d'un bon calcul coûts-bénéfices.

Mieczkowski (1986) a pour sa part longuement développé deux rôles reliés à la vente d'héroïne à Détroit. Quoique n'étant pas identifiée spécifiquement aux membres de gang de rue, il nous paraît que la description présentée par l'auteur se rapporte à la problématique que nous voulons explorer. Mieczkowski (1986) a constitué un échantillon d'adolescents âgés de 17 à 23 ans regroupés en équipe de travail participant à la vente d'héroïne. Dans ces équipes se trouvent, selon l'auteur, le chef et les vendeurs de rue appelés *runners*.

Le rôle de chef est, évidemment, le plus demandant et le plus dangereux. Le chef d'équipe est en effet l'organisateur et le superviseur des équipes de *runners*. Il a deux principales responsabilités : 1) gérer les opérations de son équipe sur le terrain et 2) fournir la drogue à son équipe à des fins de revente et développer et entretenir des contacts à cette fin. C'est lui qui reçoit les plus gros revenus pour son travail, malgré le fait qu'il n'a pas besoin de travailler dans la rue directement auprès des clients comme les *runners*.

À titre de gestionnaire de son équipe, il doit : 1) trouver et engager les *runners*, 2) protéger l'équipe en organisant et planifiant les activités de manière à maintenir leur sécurité, 3) assurer le contrôle et la discipline interne entre les *runners*, 4) jouer le rôle de comptable et de trésorier, 5) collecter l'argent des *runners* et 6) déterminer les profits et organiser leur distribution. Il sert ainsi de « chef de paye ».

Mieczkowski poursuit en signalant que, dans son rôle de gestionnaire, le chef est également : agent de discipline, régulateur social, arbitre et référence. Il est nécessaire que les *runners* le respectent et le craignent. Le chef adhère généralement à une philosophie de gestion prônant la discipline. S'il est efficace dans son travail, faire respecter la discipline ne présentera pas un problème sérieux pour lui parce qu'une équipe bien opérée constitue un mécanisme de discipline en lui-même. S'ils doivent l'utiliser, les chefs voient généralement la violence comme regrettable, mais nécessaire. Une gradation sera appliquée dans la violence utilisée pour faire régner la discipline, passant de menaces sanctions, à l'intimidation active, aux corrections sans recours aux armes aux corrections impliquant l'utilisation d'armes à feu, finalement, l'homicide.

Le terme *runner* est généralement attribué au membre qui a comme responsabilité d'effectuer des livraisons de drogues aux clients ou d'apporter une nouvelle quantité de drogues aux vendeurs de rue pour qu'ils la vendent. Il doit recouvrer l'argent qui sera retourné au chef (Moore et coll., 1978). Toutefois, Mieczkowski (1986) attribue ce qualificatif au vendeur de rue dont le rôle est de vendre le produit directement au client, face à face, et de recueillir l'argent de la vente. Ce travail les confronte indubitablement à plusieurs défis (Mieczkowski, 1986). Leur comportement est illégal, alors ils doivent pouvoir se fier à leurs clients. Il leur faut, pour cela, les examiner très scrupuleusement. Les vendeurs avouent préférer les nouveaux clients acquis par l'intermédiaire de clients établis quoique, parfois, ils choisissent tout de même de vendre à un nouveau client. Pour se protéger, Mieczkowski (1986) explique que les vendeurs n'hésitent pas à demander aux clients de monter leur manche afin de voir les marques laissées par les injections. Ainsi, la probabilité de se faire attaquer et voler par des étrangers ou de vieux clients est certes constamment présente, mais Mieczkowski estime que le risque peut toutefois être diminué par l'expérience et l'acuité mentale du *runner* et également par l'intermédiaire de son équipe de travail.

Murphy et coll. (1990) parlent plutôt du trafiquant tout en fournissant une description qui s'apparente au *runner* de Mieczkowski (1986). Selon la recherche qu'ils ont conduite, le trafiquant est quelqu'un qui se fait avancer ou vendre une certaine quantité de drogues pour ensuite la revendre. Pour être considéré comme trafiquant par des acheteurs ou d'autres trafiquants, il doit remplir plusieurs critères : 1) avoir une ou plusieurs connexions sérieuses avec des fournisseurs; 2) faire des achats réguliers de drogues de plus d'un gramme; 3) garder une quantité considérable de drogues pour vendre; et 4) avoir un réseau de consommateurs qui font des achats sur une base régulière (Murphy et coll., 1990).

Être impliqué dans la vente de drogues représente inévitablement pour un membre une augmentation de son influence dans ce gang en raison des profits qu'il réalise. Decker et Van Winkle (1994) ont questionné les participants de leur recherche à savoir si un vendeur avait plus d'influence concernant les décisions dans le gang et 59% ont répondu positivement.

Deux autres rôles méritent qu'on leur prête attention : celui de *gun* et celui de *steerer*. Dans des équipes de huit à douze membres, certains serviraient strictement de *gun*. Les *guns* sont des membres armés et stationnés autour du site principal de vente. Ils observent et contrôlent les transactions sur la rue. Ce sont eux qui ont la responsabilité d'intervenir lors d'une situation de danger ou de conflits survenant dans le cours d'une transaction. Dans les petites équipes de trois à cinq membres, c'est le chef d'équipe qui remplirait ce rôle.

Opérant également comme employé du chef, l'avertisseur (*steerer*) est celui qui a la tâche de se promener dans la rue pour informer les clients de l'emplacement du lieu de vente. Parfois, il arrive qu'il offre un témoignage sur la qualité du produit aux clients potentiels agissant ainsi comme promoteur de la drogue que vend son groupe (Mieczkowski, 1986).

#### **1.7.4 Avantages à vendre dans un gang et collectivisme**

Selon Padilla (1992), être membre de gang rend accessible un territoire que le gang possède déjà; plusieurs ayant hérité de ce territoire déjà établi par une génération précédente. Souvent, la violence physique contribuera à prendre le quartier à un gang opposé ou à établir un droit d'exercer la vente à l'intérieur d'un territoire délimité.

Le gang organisé offre, selon Skolnick et coll. (1990), plusieurs avantages aux vendeurs qui en sont membres, soit : 1) la possibilité de compter sur les chefs ou *homeboys* pour être protégés à l'intérieur et à l'extérieur du territoire; 2) l'accès à un marché territorial faisant que les membres peuvent vendre à l'intérieur de leur propre territoire sans s'introduire sur celui d'autrui et sans qu'aucun intrus extérieur ne s'introduise sur leur territoire qui est défendu avec force; 3) la confiance alors qu'il est entendu que les membres ne trahissent pas les autres membres en les rapportant à la police ou aux gangs rivaux; 4) une riche banque d'informations partagées entre les membres : qui vend, quoi, à quel prix? Les vendeurs individuels n'ont, quant à eux, pas les mêmes avantages. Ils doivent définir leur propre territoire et faire attention de ne pas empiéter sur celui des gangs déjà établis. De plus, ils doivent former leur propre clientèle. Toutefois, la vente individuelle présente l'avantage de ne rien devoir au gang, le vendeur n'ayant de comptes à rendre qu'à lui-même (Skolnick et coll., 1990).

L'étude sur les gangs de rue à Chicago que Padilla (1992) a conduit permet de découvrir un concept nouveau : celui du collectivisme. Selon les membres du gang de rue étudié, le collectivisme représente le déterminant majeur impliqué dans le développement efficace des opérations d'affaires. Le but consiste à accumuler les biens communs et, ainsi, poursuivre une fin collective. Le succès dépend, par conséquent, de la capacité de créer un sentiment collectif. Padilla (1992) a retenu quatre avantages à fonctionner en collectivité plutôt que de façon individuelle : 1) le territoire de vente est sécuritaire et a une bonne réputation; on y fait de bonnes affaires; 2) la bonne réputation améliore la relation entre le vendeur et l'acheteur (la connaissance du gang, du territoire, des vendeurs affiliés et de la réputation de ces derniers donne aux consommateurs l'information nécessaire pour avoir confiance dans la marchandise; 3) la présence de petits groupes de vendeurs diminue les risques de se faire voler; et 4) l'approche collectiviste diminue les probabilités de se faire arrêter par la police, et ce, pour plusieurs raisons. En effet, la vente sur la rue se faisant par petits groupes d'au moins trois membres, cela permet de demeurer alerte face à la présence policière et aux éventualités d'arrestations. Ainsi, lorsque les circonstances le nécessitent, les vendeurs peuvent déplacer leurs opérations vers un autre coin de rue. Lorsqu'on dénote une présence policière à proximité, un appel est fait pour informer les autres membres du groupe d'être prudents. Il devient alors possible de se réfugier dans la demeure d'un des membres du groupe lorsque la police se trouve trop près du point de vente.

### **1.7.5 Règles internes**

Jankowski (1991) a découvert que tous les gangs provenant de son étude avaient des règles à respecter, ces dernières ayant un rôle important à jouer dans le maintien du contrôle du groupe. Sur 37 gangs de rue, 22 avaient des codes régissant le comportement de leurs membres. Un premier groupe de codes régit le fonctionnement des membres à l'intérieur du gang. On y fait référence, entre autres, à l'utilisation de comportements appropriés lorsque surviennent des conflits avec d'autres membres. Par exemple, lors des batailles, il est strictement interdit d'utiliser une arme sous peine de représailles de la part du groupe et il est interdit de harceler une fille de la famille d'un membre ou l'amie de cœur d'un autre membre. Par ailleurs, selon la structure du gang, il existe un code contre l'abus de pouvoir des dirigeants. Ce code aurait pour objectif de prévenir la désintégration du gang plutôt que de protéger les membres. Par conséquent, si les chefs deviennent dictatoriaux, les membres vont quitter le gang plutôt que d'être sujet à cet abus. Il existerait également un code qui spécifie quel type d'offense mérite quel type de punition. Les gangs possédant ce code sont organisés autour d'une structure verticale ou horizontale (voir détails dans typologie de Jankowski). Ceux avec une structure *influential* ne voient pas la nécessité de posséder un tel code parce qu'ils ont cédé le pouvoir aux dirigeants d'administrer la punition qu'ils jugent appropriée. On cite également des codes pour les changements de dirigeants dans les gangs avec une structure horizontale ou verticale. De plus, on constate la présence de codes informels qui exercent néanmoins une influence sur le comportement des membres. Ainsi, dans la majorité des gangs de rue étudiés, il était entendu que soient évitées un certain nombre d'actions perçues comme étant dangereuses pour l'organisation. La loi de l'omerta en vigueur dans la plupart des gangs se classerait dans cette catégorie.

## **1.8 Vente indépendante ou *freelance***

Nous venons de le voir, la vente de drogues non seulement existe, mais est commune comme activité de gangs. Par contre, comme l'indique Decker (2004), la majorité des recherches ont montré que des membres de gangs vendent de façon individuelle et que le gang n'exerce bien souvent qu'un contrôle instrumental sur les types de ventes et les profits réalisés par leurs membres. Ainsi, la vente s'effectuerait de façon indépendante au gang ou, comme le nomme Hagedorn (1994), en *freelance*. Il est donc possible pour un membre de gang d'effectuer le trafic de drogues en étant son propre patron, mais des connexions lui seront nécessaires pour maintenir son activité.

Ces connexions émergent souvent d'amitiés qui se sont développées à travers le temps soit par l'implication de la famille dans le commerce soit par des amitiés personnelles construites à l'intérieur des gangs organisés suite à une participation active au gang ou suite à l'engagement dans le trafic de drogues. Les vendeurs individuels pourraient, par conséquent, avoir des amis dans les gangs, mais préférer vendre sur une base indépendante. Ainsi en témoigne une citation d'un des membres de gangs interviewés par Skolnick et coll. (1990) :

If a person wants to sell drugs on his own, he sells drugs on his own. You see people growing up together selling drugs together, but then one say: Fuck it, I want to sell on my own. He figures he can come up with more on his own (Skolnick et coll., 1990: 20).

Les membres qui décident de faire cavaliers seuls prétendent qu'ils n'ont pas besoin du gang pour vendre. Ils soutiennent qu'ils peuvent se protéger seuls contre la compétition même si le niveau de protection n'est probablement pas aussi élevé que pour ceux qui vendent dans le cadre des activités d'un groupe organisé.

Pour ce qui est du territoire de vente, on pourrait croire que les endroits contrôlés par des gangs organisés sont interdits au *freelance*, mais il semble que ce ne soit pas toujours le cas. Cela se confirme dans les rues de Los Angeles où les gangs peuvent parfois dominer sans toutefois contrôler entièrement le marché illégal de la drogue.

Padilla (1992) a lui aussi abordé le concept de vente indépendante estimant que certains membres de gangs pouvaient effectuer de la vente de façon individuelle. Les membres qui décident d'acheter la marchandise en quantités considérables et suffisantes pour générer leurs propres profits continuent de la vendre seuls dans la rue. Ils font de cette façon plus de profits que s'ils étaient vendeurs employés par les dirigeants d'un gang. De plus, il n'y a personne qui leur impose le type de drogue qu'ils doivent vendre ainsi que le nombre d'heures qu'ils doivent travailler. Prenons l'exemple de la cocaïne. Étant donné la stabilité des prix et des profits plus considérables que les profits associés à la vente de marijuana, les vendeurs vont préférer s'adonner au trafic de ce type de drogue. Toutefois, cela n'est pas sans générer des risques additionnels, notamment au plan judiciaire puisque les peines encourues sont beaucoup plus importantes dans le cas de la vente de drogues dures comme la cocaïne, que pour la vente de marijuana, à des particuliers.

## 1.9 Approvisionnement et distribution de la drogue

Comme dans n'importe quel commerce licite, il est impératif, pour réussir dans le commerce de la drogue, de posséder la marchandise nécessaire pour la vente. On fait ici référence à l'approvisionnement et à la distribution, qui sous-entend l'action de se procurer le produit pour ensuite le distribuer. Plusieurs auteurs ont traité de cette facette du commerce de la drogue. Le Office of Juvenile Justice and Delinquency Prevention (1999, in Delaney, 2006 : 233) en a formulé la définition suivante: « *The purchase or transfer of large quantities of drugs which are divided into smaller quantities to be sold on the street* ».

### 1.9.1 S'approvisionner

Avoir accès à une source d'approvisionnement de drogues sous-entend l'existence d'un lien de confiance entre un fournisseur et un vendeur. Comme Moore et coll. (1978) le notent, la confiance est un élément primordial entre le fournisseur et le vendeur : soit que le vendeur est de la famille soit qu'il est un ami personnel soit qu'il a su démontrer, suite à des transactions avec le fournisseur, qu'il était sûr et qu'on pouvait lui faire confiance et lui donner plus de responsabilités. Par conséquent, la loyauté au gang ou à la clique est accentuée lorsque les membres sont considérés comme étant de la famille. Toutefois, chez certains gangs, pour au contraire protéger la famille, des réseaux de distribution sont établis de sorte que les vendeurs de rue ne connaissent jamais la source d'approvisionnement de la drogue (Moore et coll., 1978). Cette confiance s'étend rarement au consommateur par le vendeur.

Ainsi, avant de débiter la vente de drogues, il est impératif que le gang puisse en acquérir une certaine quantité. Le gang de rue qui a fait l'objet de l'étude de Padilla (1992) lui a confié qu'au départ, pour s'approvisionner, les chefs ont demandé aux membres s'ils accepteraient de mettre leur argent en commun afin d'acheter la drogue nécessaire au commerce. Cet investissement avait comme objectif de démarrer leur implication dans le trafic de stupéfiants. Jankowski (1991) a pour sa part découvert d'autres façons de s'approvisionner : 1) certains gangs de rue font affaire avec des employés de pharmacies qui volent des pilules pour le gang qui les vend sur la rue; 2) d'autres gangs à New York et Los Angeles ont érigé une fabrique de drogues permettant de produire de la drogue synthétique comme du LSD et du crack pour vendre sur la rue.



Certains gangs font de même avec l'alcool qu'ils vendent aux clochards ou aux élèves du secondaire trop jeunes pour en acheter légalement. De cette façon, ils arrivent à faire des profits considérables (Jankowski, 1991). Malgré que les gangs ne puissent pas faire fortune avec cette production-maison, elle permet toutefois de générer des revenus substantiels (Jankowski, 1991).

La facilité d'accès à une source de drogues influencerait la position qu'occupe un gang de rue dans le marché illégal des substances psychoactives; position qui varie selon les gangs et les villes. À New York par exemple, lorsque la Mafia italienne possédait le contrôle de l'approvisionnement, il était difficile pour les gangs d'avoir accès à suffisamment de drogue pour faire des profits.

La taille et l'âge du gang influenceraient aussi d'une manière non négligeable l'accès aux fournisseurs de drogues, les gangs les plus vieux et les plus importants en taille pouvant transiger directement avec le fournisseur et ainsi agir comme distributeur pour les vendeurs sur la rue.

### **1.9.2 Distribuer**

Voici sommairement comment fonctionne la distribution de drogues : lorsqu'un vendeur s'est approvisionné en produits, soit directement des mains du fournisseur, via un intermédiaire ou, comme Padilla (1992) l'indique, par l'intermédiaire d'un livreur, il se dirige vers son poste de travail qui peut être très diversifié. C'est à ce moment que le « travail » du vendeur débute. Waldorf (1993) observe une distinction sur la façon procéder des Noirs et celle des Latinos. Selon l'auteur, la rue constituerait pour les vendeurs Noirs l'endroit par excellence pour la vente de drogues. En compagnie d'autres vendeurs, ils détiendraient le contrôle total de la rue où ils sollicitent tous les passants pour qu'ils leur achètent de la drogue, et ce, qu'ils soient en voiture ou à pieds. Il ajoute que les transactions effectuées entre le vendeur et le client, le sont à la vue de tous. Waldorf qualifie cette attitude d'agressive et d'effrontée. Il explique, par ailleurs, qu'il existe une entente entre les vendeurs de sorte qu'il s'effectue une rotation lorsque de nouveaux clients se présentent afin que tous les vendeurs aient l'opportunité de vendre leur marchandise et réaliser leur profit. En contrepartie, lorsqu'un client régulier se présente, les vendeurs auraient la responsabilité de le référer au vendeur à qui dessert habituellement ce client.

Les Latinos auraient une façon de procéder moins effrontée et plus discrète que les Noirs. Généralement, ils circulent dans les rues achalandées et attendent qu'un acheteur connu s'approche d'eux pour ensuite aller dans un magasin ou un restaurant effectuer discrètement la transaction hors de la vue des inconnus. Habituellement, les inconnus ne sont pas approchés par les vendeurs soutiennent les études de Mieczkowski (1986) et de Waldorf (1993).

### **1.9.3 Distribuer : une activité risquée**

Vendre de la drogue ne consiste pas seulement à effectuer une transaction avec un client : c'est une activité qui comporte de nombreux risques particulièrement en raison de son illégalité. Le client a un rôle majeur à jouer dans la croissance du commerce, non seulement par le besoin qu'il a de se procurer des drogues pour ses propres besoins, mais aussi par la capacité qu'il a de transmettre de l'information de bouche à oreille, favorisant ainsi l'expansion du commerce en stimulant l'arrivée de nouveaux clients.

Le commerce de la drogue suscite plusieurs types d'interactions entre les membres et les clients qui peuvent effectivement être des clients mais peuvent aussi s'avérer être, en fait, des informateurs ou des policiers. Même si l'arrestation est la première interaction qui vient à l'esprit lorsqu'il est question notamment des policiers, nous découvrons, à la lumière de nos lectures, que les transactions avec un informateur pour la police (*set up*) et les transactions avec un agent double (*buy-bust*), constituent aussi des sources de problèmes pouvant découler des transactions effectuées dans le cadre du commerce de la drogue.

Mieczkowski (1986) tout comme Moore et coll. (1978) indiquent que les trafiquants situés à chaque niveau de la pyramide de distribution du commerce de la drogue doivent diminuer les possibilités d'effectuer une transaction avec un informateur ou de faire l'objet d'un *set up* de la part de la police en faisant affaire avec des gens de confiance avec qui ils ont déjà établi une bonne relation d'échange; habituellement des amis membres de gangs, d'anciens compagnons de prison ou des personnes à qui les autres membres du gang font confiance. Malgré la relation établie avec un client, ce dernier peut tout de même représenter une menace, et ce, de deux façons : soit il peut être recruté par la police pour effectuer un achat (*set up*), soit il peut introduire un agent double comme étant un vieil ami qui veut acheter de la drogue.

Comme l'explique Mieczkowski (1986), il n'est pas tout le temps possible de vendre à des personnes fiables. La difficulté de la vente de rue est justement qu'elle implique régulièrement une transaction avec des étrangers de qui les *runners* ne connaissent rien. Le trafiquant doit donc développer des moyens de se protéger des consommateurs, car ceux-ci peuvent facilement être achetés par les policiers. Il est alors connu qu'ils ne feront pas qu'informer la police, ils vont travailler avec elle pour tendre un piège au vendeur, et ce, pour l'équivalent d'une simple consommation. À ce sujet, comme le rapporte un ancien vendeur de l'étude de Moore et coll. (1978 : 90), la seule façon d'attraper un vendeur et l'incriminer, c'est de le prendre sur le fait : « *It's one thing for people to say you're dealing. That doesn't mean anything for a bust. It's another thing for people to see you dealing. And it's another thing for people to buy from you* ».

Les vendeurs doivent aussi être alertes relativement aux *buy-bust* signifiant qu'un policier, habillé en civil, effectue une transaction de drogues auprès du vendeur en dissimulant son identité. Lorsque la vente est complétée et qu'il a les preuves nécessaires, il procède à l'arrestation du vendeur (Padilla, 1992).

Différents moyens de protection sont possibles pour les vendeurs qui veulent éviter de se faire prendre au piège par les policiers. Un moyen efficace consiste à faire consommer la drogue sur place, c'est-à-dire sur les lieux mêmes de la vente. Les vendeurs savent pertinemment que les policiers ne consomment pas. Il peut aussi s'agir de limiter la quantité de drogues que les vendeurs ont en leur possession ou encore de trouver des cachettes pour dissimuler la drogue. Un autre moyen de protection identifié par Padilla (1992) consisterait à ne garder aucune drogue sur soi : lorsque le client vient acheter la marchandise, il attend sur place que le vendeur aille chercher la drogue qu'il a dissimulée ailleurs. Ainsi, le client ne voit pas la quantité de drogue que le vendeur a en sa possession. Par conséquent, il ne peut pas lui voler sa marchandise.

Une autre façon de diminuer les risques de se faire voler ou de faire l'objet d'un *set up* ou d'un *buy-bust* est d'avoir une clientèle stable avec qui les vendeurs partagent des liens ethniques, culturels ou de bon voisinage. Comme Padilla (1992) l'indique, par l'imprévisibilité de leurs intentions et l'incertitude quant à leur authenticité, il n'est pas exceptionnel que des clients volent les vendeurs avec la réputation d'être doux, c'est-à-dire qui ne se protègent que très peu et qui n'exercent pas de représailles contre les clients malhonnêtes.

Un autre moyen de contrôler la clientèle est de connaître son produit en l'essayant : il arrive que les clients essaient le produit, insinuent qu'il est de qualité inférieure et, conséquemment, demandent une diminution de prix. Conséquemment, le vendeur doit connaître le produit qu'il vend afin de se protéger contre ces arnaques (Padilla, 1992).

#### **1.9.4 Territoire et endroits de vente**

L'endroit où s'effectue la vente de drogues est une caractéristique non négligeable du trafic. Selon l'étude de Mieczkowski (1986), après avoir reçu sa marchandise, le vendeur se dirige vers sa station ou sa position sur la rue. Typiquement, on fait référence aux trottoirs ou aux endroits immédiatement adjacents aux chemins publics. Cela facilite l'accès à la marchandise pour les consommateurs qui sont à bord de véhicules. Waldorf (1993) a, quant à lui, identifié six grandes catégories d'endroits de vente : dans les rues, les bars, les parcs, les maisons et appartements, les *crack houses* et les piqueries. En ce qui concerne ces dernières, l'auteur indique que les membres de gangs ont très peu tendance à fréquenter ces endroits pour effectuer leur vente de drogues. Toutefois, il ne précise pas pourquoi. Selon lui, les endroits de prédilection de vente pour les membres de gangs sont la rue, les parcs, les maisons et les appartements.

Plus spécifiquement, concernant la vente de rue, Waldorf (1993) met encore une fois à jour des distinctions entre les Noirs et les Latinos : ces derniers constituant la majorité des gangs de rue à San Francisco. Les Noirs concentreraient leurs ventes sur la rue près des projets domiciliaires ou des épiceries; vendant majoritairement du crack (en roche: 5\$, 10\$, 50\$) et de la marijuana (10\$/sac). L'auteur ajoute que les noirs peuvent prendre possession d'une rue pour effectuer leur vente de drogues. Les Latinos vendraient plutôt dans des endroits où l'on retrouve un flot continu d'individus; dans les magasins, les restaurants, etc. Selon l'étude de Klein et coll. (1991), il y aurait une prévalence double de vente sur la rue et par auto que dans des maisons et des appartements et le type d'endroit ne varierait pas avec l'implication du gang dans le trafic de drogues. Très peu de maisons ou d'appartements seraient fortifiés : fenêtres ou portes avec des barreaux, entrées renforcées, etc. Pour sa part, Padilla (1992) a découvert que les territoires de vente de drogues des membres du gang Diamonds correspondent habituellement à un pâté de maisons ou à un coin de rue. Selon ce chercheur, il existe deux endroits de vente dans le périmètre du territoire : un endroit appelé *rock house* et un bloc ou un coin de rue visible.

Le *rock house*, qui peut vraisemblablement être un appartement, une maison ou un garage, peut héberger des gens et être garni de quelques meubles (sofa, télévision, radio, etc). Certains n'auraient ni électricité ni gaz; la seule activité s'y tenant consistant dans la vente. Le gang de rue que Padilla (1992) a étudié a confié avoir une préférence pour la vente de rue, la raison étant que les risques d'être pris en souricière par les policiers sont presque nuls sur la rue, alors qu'un endroit clos constitue une cible facile pour eux. De plus, dans la rue, les vendeurs connaissent le quartier et les cachettes, alors ils peuvent aisément se cacher et cacher la marchandise alors que, dans un endroit clos, il est difficile de s'enfuir ou de cacher la drogue lors d'une intervention policière. Dans le même ordre d'idée, Padilla (1992) soutient que les transactions doivent être les plus courtes possible; la vente sur la rue faisant économiser du temps. Le pâti de maisons ou le coin de rue offre une très grande visibilité, informant de la présence des vendeurs, et économisant ainsi aux clients d'avoir à magasiner. Par conséquent, travailler sur la rue faciliterait la communication entre le vendeur et le client concernant le prix et le type de drogues, et cela, en utilisant régulièrement des signaux pour informer les clients de la marchandise en leur possession, de manière à permettre des ventes rapides :

The one thing about the streets is that I can make my sales quickly. People see me; I come up to them, or they come up to me, and they know what I got. I tell them what's happening, the shit I got and price. And we do it. Hey, that's how you do business-you do it fast (Padilla, 1992: 140).

Le commerce de stupéfiants s'effectuerait également en milieu carcéral. Skolnick et coll. (1990) le mentionne brièvement. Selon les recherches de l'auteur, la prison permettrait de créer des contacts dans le commerce de la drogue avec d'autres prisonniers et d'affirmer son identité comme membre de gang. La drogue serait rentrée en institution par les visiteurs (les proches, les conjointes, etc.) par contacts physiques. Les prisonniers participeraient également à ce trafic en introduisant la drogue dans la prison en la cachant dans différentes cavités du corps.

### **1.10 Les drogues vendues en fonction de l'origine ethnique des membres de gang**

Est-ce que tous les membres de gangs de rue, toutes origines ethniques confondues, vendent le même type de drogue? Il semble que non. Selon Waldorf (1993), à San Francisco, à tout le moins, à l'époque où se réalise son étude, le type de drogues vendues variait selon l'origine ethnique des gangs.

Les noirs feraient majoritairement le trafic du crack (96%) et du cannabis (72 %). Les latinos quant à eux, vendraient du cannabis (48 %), de la cocaïne (45 %), de l'héroïne (43 %) et d'autres types de drogue (33 %). Les asiatiques feraient le trafic des drogues d'autres types de drogues (28 %) ainsi que de façon équivalente, le trafic de cannabis (19 %), de crack (19 %) et de cocaïne (19 %). Pour ce qui est des autres origines ethniques, ils vendraient respectivement du cannabis (60 %), du crack (40 %), d'autres types de drogues (33 %), de la cocaïne (27 %) et finalement, de l'héroïne (13 %); Waldorf (1993) ne faisant pas mention de l'origine ethnique de ces autres gangs. Les résultats présentés ici nous permettent de constater que les quatre groupes ethniques vendraient une grande diversité de drogues. Toutefois, les noirs vendraient presque exclusivement crack et cannabis.

Lors de leur étude, Moore et coll. (1978), ont découvert qu'à chaque niveau de distribution, la drogue est coupée par son possesseur avant de la distribuer au prochain acteur afin de réaliser plus de profits. Ainsi, au moment où le consommateur dans le « barrio » reçoit la marchandise, elle peut avoir été coupée jusqu'à cinq fois. Par conséquent, plus il y a de membres de gangs impliqués dans le réseau de distribution plus les consommateurs paient pour un produit de plus en plus dilué (Moore et coll., 1978).

Très peu de recherches nous fournissent de l'information sur les formats de distribution de la drogue. Mieczkowski (1986) est le seul auteur à nous fournir des informations concernant les formats de distribution de la drogue, plus particulièrement ceux de l'héroïne. Elle est vendue en poudre dans des sacs, pochettes ou paquets; ce sont de petites enveloppes de papier blanc ou brun rigides, même parfois, des enveloppes faites maison à l'aide de revues. Souvent, les contenants sont étiquetés avec un nom ou marqués sur le paquet avec un logo graphique.

## **1.11 Profits de la vente**

### ***1.11.1 Quelques chiffres***

Voyons quelques chiffres fournis par Skolnick et coll. (1990) concernant les profits pouvant être attendus de la vente de drogues. Durant les années 1980, le prix de la cocaïne a diminué considérablement : un kilo en 1982 valait de 50 000 \$ à 60 000 \$; à l'été 1988, le kilo se transigeait à 12 000 \$; en octobre 1988, il se vendait à 16 000 \$ à Miami et Oakland.

Malgré cette diminution des prix, les trafiquants faisaient tout de même des profits considérables. Skolnick et coll. (1990) expliquent que la majorité des profits peut être faite en transformant la cocaïne en roche et en la vendant sur la rue sous forme de crack. Lorsque transformée en roche, elle peut rapporter de 8 à 10 fois plus que le prix de gros dépendamment que la roche soit vendue 5 \$, 10 \$, 20 \$ ou 50 \$. Prenons comme exemple un kilo de cocaïne. Il y a mille grammes dans un kilo. Chaque roche de 20 \$ équivaut à 0,2 g, ce qui fait 100 \$ le gramme. Ainsi, le kilo de crack se vendra 100 000 \$. Dans le même ordre d'idée, Reiner (1992, dans Sheldon et coll. 2001) note que la vente de crack représente l'une des meilleures façons de faire des profits, et ce, pour deux raisons : 1) le crack rapporte 300 à 400 % de profits et 2) les effets euphoriques du crack étant de courte durée et étant une substance psychologiquement très dépendogène, il crée inévitablement une répétition de la transaction entre le vendeur et le consommateur, ce qui permet de générer encore plus de profits.

Qu'en est-il des profits réalisés par le vendeur de rue? Selon Skolnick et coll. (1990), le vendeur qui reçoit vingt roches de 20 \$ se doit de rapporter 300 \$ au fournisseur, réalisant ainsi un profit de 25 % ou de 100 \$. L'auteur fournit un autre exemple intéressant de profits réalisés par le vendeur. À Los Angeles, il existe un système de fourniture de marchandise particulier. Le trafiquant va chercher quatre pneus remplis de cocaïne sur un quai, les ramène dans leur voisinage, en livre trois et garde le dernier comme paiement pour la livraison. Il réalise ici aussi 25 % de profits sur la marchandise. Padilla (1992) explique quant à lui que la moyenne des profits réalisés par les vendeurs du gang Diamonds varie de 100 \$ à 150 \$ par semaine alors que le profit des distributeurs varie quant à lui de 1000 \$ à 2000 \$ par semaine.

Hagedorn (1994) nous fournit des données similaires provenant de son étude sur les gangs à Milwaukee. Sur les quatre-vingt-dix membres de gangs interviewés, soixante-treize membres ont avoué avoir vendu activement de la cocaïne entre 1987 et 1991. Lorsque questionnés sur les profits réalisés, 28 % ont avoué ne pas avoir retiré plus d'argent de la vente qu'ils en auraient retiré en travaillant de façon légale pour une main-d'œuvre non qualifiée, c'est-à-dire six dollars l'heure (6\$/h). 21 % ont dit gagné entre 7 \$ et 12 \$ l'heure tandis que 29 % ont rapporté faire entre 13 \$ et 25 \$ l'heure ou de 2000 \$ à 4000 \$ par mois. Seulement trois membres ont rapporté faire plus de 10 000 \$ par mois. La moyenne mensuelle était de 2 400 \$ ou environ 15 \$ l'heure comparativement à un revenu légal moyen de 677 \$.

Qu'en est-il des bonus? Typiquement, les vendeurs dont les performances ont été supérieures aux autres s'attendent à recevoir un bonus approprié aux ventes qu'ils ont faites. C'est au chef que revient la responsabilité de fournir ces bonus; parfois en argent, parfois en cadeaux dispendieux : souliers, vêtements, bijoux, etc. Si le chef possède une auto luxueuse, il peut même décider de la prêter pendant une journée ou une fin de semaine au vendeur qui aura mérité une prime (Mieczkowski, 1986).

### ***1.11.2 Faire crédit au client***

Acheter sur la rue requiert généralement l'argent pour payer au moment de la transaction (Padilla, 1992). Cependant, il existe des exceptions. Il arrive qu'un vendeur doive faire face à un client qui n'a pas d'argent pour compléter la vente. Ainsi, selon les circonstances, le vendeur peut décider faire crédit à l'acheteur, c'est-à-dire de lui fournir une quantité de drogue sous promesse qu'il viendra le rembourser dès qu'il le pourra; une date est généralement fixée. Un vendeur a même indiqué avoir augmenté le crédit d'un acheteur en sachant que ce dernier allait recevoir son chèque d'emploi ou de bien-être social les jours suivants. Plus communément que ce type de crédit est la situation où un acheteur tente d'échanger des biens contre de la drogue. Dans l'étude de Skolnick et coll. (1990) de même que dans celle de Padilla (1992), plusieurs vendeurs ont mentionné des histoires où les clients offraient aux vendeurs des montres dispendieuses, des VCR (magnétoscopes) et des armes contre de la drogue.

### ***1.11.3 Ce que les membres achètent avec les profits***

À quoi servent les profits réalisés dans le cadre du trafic de drogue? Selon Padilla (1992), malgré le stéréotype selon lequel les membres de gangs utilisent les profits provenant de la vente pour se procurer des items luxueux, les revenus sont souvent modestes pour les vendeurs. Les revenus de la drogue sont partagés dans le gang, mais la majorité des profits demeurent avec la clique ou aux membres qui ont fourni la drogue au gang. Selon Decker et Van Winkle (1994), les profits ont de multiples usages. Ils permettent de se procurer plus de drogues, c'est-à-dire de refaire leur inventaire, mais aussi des vêtements, des bijoux, des sorties dans les restaurants, des cadeaux pour les copines, des appartements, des maisons, des autos, des armes ou même des entreprises légitimes servant de couvertures pour la vente de stupéfiant.



Decker et Van Winkle (1994) fournissent eux aussi des données relativement à la répartition des profits. Interrogés sur le sujet de la redistribution des profits, 58 % des membres interviewés ont affirmé qu'ils allaient au gang pour un usage collectif et 42 % qu'ils allaient aux membres pour un usage individuel. Jankowski (1991), a quant à lui répertorié plus spécifiquement dans son étude, que les profits réalisés permettent d'acquérir des appartements, des meubles, des produits de luxe, des commerces, notamment des bars, et aussi d'attirer des femmes.

## **1.12 Méthodes alternatives pour réaliser des profits**

### **1.12.1 Les pourboires**

En ce qui concerne la possibilité de faire des revenus supplémentaires en lien avec le trafic de drogue, il existe selon l'étude de Mieczkowski (1986) les moyens honnêtes et les arnaques. Le seul moyen honnête pour réaliser des revenus supplémentaires répertoriés est de recevoir un pourboire lors de la transaction avec le client. Ce dernier représente une appréciation pour services rendus par le client. Un des membres de gang interviewé par Mieczkowski (1986) a partagé que si le client ne lui donnait pas de pourboire lors de la transaction, lors de la prochaine transaction, il ne se rendrait pas directement à l'auto pour aller porter la drogue; plutôt, il attendrait que le client débarque pour venir la chercher (Mieczkowski, 1986).

### **1.12.2 Les stratégies d'arnaqes**

On retrouve dans les arnaques un plus grand éventail de stratégies. Voyons les différentes stratégies d'arnaqes répertoriées par Mieczkowski (1986) lors de son étude. La première arnaque consiste à prendre l'argent du client lors de la transaction, sans lui donner en retour la drogue pour laquelle il a payé. Ainsi, le vendeur garde la drogue et l'argent et quitte les lieux. La deuxième arnaque possible est nommée par l'auteur *sell a dummy*. Celle-ci consiste à vendre au client de la *fausse drogue*. Le vendeur lui vend un paquet supposé contenir la drogue, mais qui contient en fait une autre substance comme du sucre, de la farine, du persil ou d'autres substances apparentées à l'intérieur.

Une autre arnaque, plus élémentaire, consiste à soutirer de l'argent au client lors de la transaction par la menace et/ou la force. Il existerait aussi une arnaque plus sophistiquée répertoriée par Mieczkowski (1986) qu'il identifie comme étant le *vol arrangé*. C'est une arnaque selon laquelle un *runner*, en coopération avec un complice participe à un faux cambriolage où le *runner* fait semblant d'être victime. Par la suite, ce dernier rapporte au chef qu'il a été volé par un cambrioleur et, souvent, il est tenu innocent par le chef, du moins une première fois. Pour ce faire, le *runner* s'organise pour que d'autres membres de l'équipe soient témoins du vol afin que personne ne suspecte la supercherie. Toutefois, s'il est suspecté par le chef, notamment en raison de la fréquence d'utilisation d'un tel scénario, il peut être physiquement puni par ce dernier et, parfois même, par les membres de son équipe; parce que l'argent et la marchandise perdus devront être remboursés par l'équipe au complet.

Un autre type d'arnaque pour générer des revenus additionnels est le *pinching* déjà mentionné qui consiste à subtiliser une petite quantité de drogue dans chaque sac que le *runner* reçoit et en met dans un autre sac lui appartenant. Lorsqu'il en a accumulé suffisamment, il vend la drogue et garde les profits. Étant donné la nature de la transaction, le client n'a pas le temps de regarder dans le sac, donc pas le temps de percevoir le manque de drogue. La dernière stratégie répertoriée par Mieczkowski (1986) consiste à recouper la drogue avec d'autres substances comme de la farine ou du savon en poudre, ce qui permet d'obtenir une plus grande quantité de drogue. S'agissant de l'héroïne, les *runners* utilisant cette stratégie pourraient accumuler en moyenne trois sacs supplémentaires par 1/25 de coupe et ainsi augmenter leurs revenus de 50 %.

Selon Mieczkowski (1986) le *pinching* représente l'arnaque la plus profitable et la plus efficace pour les *runners*. Ils peuvent ainsi s'acquérir d'une quantité considérable de drogue qu'ils peuvent revendre et par conséquent augmenter leurs revenus.

### **1.13 Ressources matérielles**

On découvre, à travers les écrits consultés, différentes ressources matérielles mises à la disposition ou mises à contribution par les membres de gang pour effectuer leur trafic. Une première catégorie de ressources a pour but d'assurer la communication entre le fournisseur et l'acheteur. On parle alors de téléphones cellulaires, de téléavertisseurs et de boîtes vocales (Shelden et coll., 2001).

La présence d'armes à feu est également un fait non négligeable (Delaney, 2006). Delaney (2006) note que les membres de gangs ont différentes façons de s'approvisionner en armes : soit légalement en les achetant dans des commerces d'armes ou en ligne sur internet, soit illégalement en les volant dans les maisons, les magasins, etc.

Des études récentes ont permis de découvrir que les armes à feu sont présentes dans presque tous les gangs d'aujourd'hui (Delaney, 2006). Fagan (1996) notait dix ans auparavant que les membres de gangs avaient un accès accru à un plus grand nombre d'armes, à des armes plus sophistiquées et qu'ils ont tendance à transporter des revolvers devant la seule anticipation d'un affrontement, en supposant que les membres des gangs rivaux seront armés, ajoute Delaney (2006). Wright et Decker (1997) ont établi, quant à eux, que les membres de gangs sont plus susceptibles que les jeunes ne faisant pas partie des gangs de rue de traîner une arme sur eux de « presque tout le temps à tout le temps » (31% contre 20%). De leur côté, Howell et Decker (1999) signalent avoir découvert par leur étude que le pourcentage de jeunes arrêtés rapportant avoir utilisé une arme pour commettre leur crime était plus élevé chez les adolescents qui vendaient de la drogue (42 %) ou faisant partie d'un gang (50 %) que les autres jeunes (33 %). Pour Lizotte et coll. (2000, dans Klein et Maxson, 2006) l'affiliation à un gang représenterait un facteur important permettant de prédire la possession d'un revolver, mais seulement jusqu'à l'âge de seize ans. À partir de l'âge de dix-sept ans, l'implication élevée dans la vente des drogues représenterait un facteur principal permettant de prédire la possession illégale d'un revolver. Toutefois, l'auteur ne fournit aucun détail concernant la possibilité qu'ils utilisent l'arme qu'ils ont en leur possession.

Selon Delaney (2006), pour un membre de gang, posséder un revolver procure un sentiment de toute puissance jusqu'à ce qu'il rencontre quelqu'un d'autre qui lui aussi trimbale un revolver et le sorte en premier. Klein (2004) fait part des observations fournies par un policier qu'il a interviewé, qui explique que l'importance d'un revolver n'est pas dans son utilisation, mais plutôt dans sa possession :

In the gang world it's like a subculture. Guns are like a status symbol. The gang with the most guns has the most power in the street. They are the most feared gang. So when a gang member has a gun, he's usually very proud of it and he shows everybody: «Look at the gun I have», and « I have all these guns». And it's really a status thing like the way when someone -a regular person, non-gang member- has a nice car in the garage here for the weekend. It's a status thing, maybe a nice Porsche or something that they're not going to drive to work every day. When they do take it out, they're showing off their new car. It's a status thing, much like a gang member showing off his gun (Klein, 2004: 122).

S'en remettant au témoignage du même policier, Klein (2004: 122) indique que les membres de gang ne trimpelleront pas leur(s) armes(s) continuellement, mais qu'il est primordial pour eux de savoir où s'en procurer si le besoin s'en fait sentir : « *It's important for everybody to know where they can access the gun; the gun's a great equalizer. One person with a gun can kill fifteen people with fists* ».

Par conséquent, la majorité des membres de gang ne vont jamais utiliser leurs revolvers, et sont beaucoup moins impliqués dans les meurtres ou autres crimes produisant des blessures qu'ils ne le sont dans des actes de vandalisme, des petits vols, la consommation d'alcool et de drogues et la violation des couvre-feux constituant un bris de conditions imposées par la Cour (Klein, 2004).

## **1.14 La consommation des membres**

### ***1.14.1 Prévalence de la consommation des membres***

Dès que l'on aborde le thème de la drogue, deux concepts viennent sans contredit se greffer à ce dernier. Évidemment, il y a le trafic dont il vient amplement d'être question, mais à une échelle individuelle, il y a la consommation. Est-ce que les membres de gangs consomment plus que les non-membres? Selon les données recensées, il semble que l'affiliation au gang facilite la consommation des membres. Selon les résultats obtenus par Fagan (1989) dans son étude sur la vente et la consommation de drogues et autres délits parmi les gangs de rue de trois villes américaines (Los Angeles, San Diego et Chicago), les membres de gang seraient deux fois plus susceptibles que les non-membres de consommer des drogues et d'en consommer plus fréquemment. L'auteur a également découvert que la proportion de consommateurs de drogues était plus élevée parmi les membres de gangs que parmi les non-membres. En examinant les profils de vente et de consommation des différents types de gangs qu'il a identifiés dans sa typologie (*social gang, party gang, serious delinquents* et *nascent organisations*, vus précédemment), Fagan (1989) conclut que, dans tous les cas, l'implication dans la vente de drogues est positivement corrélée avec la consommation de drogues. Cette relation est vraie pour le cannabis, mais aussi pour des drogues dures comme la cocaïne, l'héroïne et le PCP. Dans son étude, la drogue la plus consommée était l'alcool, autant par les membres de gangs que par les non-membres, la marijuana arrivant en second. D'autres drogues, incluant le PCP, la cocaïne et l'héroïne étaient utilisées au moins une fois dans 40 % des gangs et membres de gangs.

Esbensen et Huizinga (1993) obtiennent des résultats semblables. À partir de l'examen du Denver Youth Survey (1991), les auteurs estiment que la prévalence de consommation de drogues autres que l'alcool (cannabis, crack, cocaïne, héroïne et PCP) était plus élevée chez les membres de gangs que chez les non-membres. L'étude de Decker (2004) suggère des résultats quelque peu différents. L'auteur estime qu'au moment de leur arrestation, la prévalence des membres de gangs ayant consommé de la marijuana était effectivement plus élevée que les non-membres (44 % contre 36 %) alors que, pour la cocaïne, la proportion de consommateurs était plus élevée chez les non-membres que parmi les membres (38 % contre 24 %). En ce qui a trait au PCP et aux opiacés, les résultats obtenus sont sensiblement les mêmes.

#### ***1.14.2 Drogues consommées par les membres***

Quelles sont les drogues consommées par les membres de gangs? Jankowski (1991) a découvert que les membres de gangs interviewés consomment de l'alcool régulièrement, utilisant l'argent du gang pour s'en procurer et que même s'ils avouent consommer différents types de drogues, l'alcool est constamment mentionné.

L'étude de Waldorf (1993), qui porte spécifiquement sur les habitudes de consommation de trois cents membres de gangs à San Francisco, a révélé que la majorité des répondants qui ont avoué vendre de la cocaïne, de l'héroïne et du cannabis sont des consommateurs réguliers de la drogue qu'ils vendent. Par contre, parmi ceux qui ont signalé vendre du crack, seulement 18 % ajoutaient avoir consommé cette drogue durant le moins précédent l'enquête. Pour expliquer cette situation, les répondants évoquent le caractère dépendogène de cette drogue qui les rebute et les effets dommageables sur les profits d'une consommation personnelle (Waldorf, 1993).

Waldorf (1993) fait également la distinction entre la consommation des afro-américains et celle des latinos. Selon l'auteur, les premiers auraient tendance à éviter les drogues injectables (héroïne, cocaïne, méta-amphétamines) et les psychédéliques (PCP); ils consommeraient plutôt de l'alcool et du cannabis et seulement un petit pourcentage d'entre eux consommeraient de la cocaïne. Les afro-américains qui vendent dans la rue seraient contrôlés par le gang auquel ils appartiennent; les seules drogues étant permises pour consommation personnelle seraient l'alcool et le cannabis (Waldorf, 1993).

Waldorf (1993) fournit trois explications au fait que la consommation des membres soit contrôlée : 1) parce que ce n'est pas bon pour les affaires en raison du prix de la drogue et parce qu'elle est dangereuse étant donné les risques de dépendance; 2) parce que le gang veut garder sa part de marché (pour ce faire, il doit éviter de consommer les drogues qui doivent plutôt être vendues); et 3) parce que la dépendance représente une menace à l'efficacité dans l'action, la notion de *being down*, c'est-à-dire être là et être prêt lorsqu'un membre de son gang se retrouve dans une situation de danger étant affectée par l'intoxication, en raison de ses effets.

Du côté des latinos, une plus grande variété de drogues seraient consommées, toujours selon Waldorf (1993) : alcool, cannabis, héroïne, cocaïne, PCP et, pour quelques-uns, du crack, bien que cette drogue soit considérée « une drogue de Noirs ».

De La Rosa et Soriano (1992) ont aussi demandé aux participants à leur étude provenant de différents groupes ethniques quelles étaient leurs deux drogues préférées. Les latinos américains ont avoué préférer la cocaïne et le cannabis à 97 % suivi par la cocaïne et l'alcool à 3 %. La cocaïne et le cannabis à 56 % apparaissaient comme étant les drogues préférées des anglophones (les auteurs ne spécifient pas leur origine) suivis par la cocaïne et l'alcool à 22 % puis l'alcool et le cannabis à 17 %. Les afro-américains auraient avoué préférer la cocaïne et le cannabis à 83 %, suivi de la cocaïne et l'héroïne à 7 %, puis la cocaïne et l'alcool à 7 %. Les résultats obtenus par De La Rosa et Soriano (1992) sont surprenants. Contrairement à ce qu'on aurait pu croire, l'alcool et la marijuana ne représentent pas les deux drogues préférées des différents groupes. Plutôt, chez les trois groupes ethniques distingués, la cocaïne et la marijuana sont ressorties comme étant les drogues de prédilections des membres de gangs interviewés. Peut-être cela s'explique-t-il par le fait que les répondants ne considèrent pas que l'alcool soit une drogue. Selon les études de Vigil (1988a) et de Fagan (1989), la consommation d'alcool et de marijuana ferait partie de la vie du gang; ces drogues étant les plus consommées.

La recension des écrits permet de constater que, dans plusieurs gangs, les drogues douces sont permises alors que la consommation de drogues dures est proscrite. Dans d'autres, toute forme de consommation de substances psychoactives est permise alors qu'à l'inverse, dans d'autres encore toute forme de consommation est interdite.

Peterson (2004) a mis au jour quatre situations possibles quant à la consommation de drogues par les membres de gang. Dans la première, les membres sont instruits d'éviter les drogues dures, mais le cannabis est permis. Ici, la consommation de cannabis est jugée acceptable, non dépendogène, comme faisant partie de la vie des gangs et n'interférant pas sur le jugement des membres. La substance n'est en fait pas considérée comme une *vraie drogue*.

Dans le deuxième cas, les membres ne sont pas autorisés à consommer et il est établi qu'ils seront punis s'ils le font. Les gangs partageant cette vision mettent l'accent sur les effets néfastes de la drogue et proposent une réponse rapide et punitive pour ceux qui en consomment. Ce sont habituellement les plus vieux membres qui entretiennent cette prohibition qui reflète les valeurs profondes de ceux qui ont évolué et pris de l'expérience au sein du gang (Petersen, 2004).

Dans le troisième cas, il est interdit de consommer parce que cela nuit aux profits tirés de la vente de drogues. Ici, la raison motivant l'interdiction de consommer est purement instrumentale. La consommation est perçue comme incompatible avec les pratiques commerciales efficaces parce qu'on ne peut faire confiance aux consommateurs avec l'argent et on ne peut les empêcher de piger à même la marchandise qu'ils sont censés vendre. Pour les membres, faire le plus d'argent possible avec la vente de drogues est assez important pour en prohiber la consommation et imposer de sévères pénalités à ceux qui transgressent la règle.

Enfin, dans le dernier cas la consommation n'est pas défendue, mais on considère que si un membre consomme, c'est qu'il est inconséquent. Ceux qui choisissent de consommer dans les gangs qui adhèrent à ce modèle seront tolérés, mais seulement par un certain nombre de membres. Leur situation au sein du gang devient, du fait même, précaire (Petersen, 2004).

### ***1.14.3 Facteurs influençant la consommation***

Différents facteurs paraissent avoir une influence sur l'incidence de la consommation des membres de gangs de rue. Ceux-ci ne sont toutefois pas systématiquement relevés par les auteurs. Ces facteurs sont la structure organisationnelle du groupe, les valeurs auxquelles il adhère, le statut et la définition et le rôle social de la consommation.

Selon Skolnick et coll. (1990), le milieu social que constitue le gang facilite la consommation et, souvent, la vente de drogues. L'auteur n'aurait en fait trouvé aucun membre de gang participant à son étude qui n'ait consommé ou vendu de la drogue pendant qu'il était membre de gang. La consommation serait d'ailleurs commune dans le voisinage où les membres des *entrepreneurial gangs* grandissent. Le vendeur dépendant des substances psychoactives; pour sa part, vendrait juste assez de drogues pour financer sa propre consommation. Et plus le temps passe, plus il tendrait à consommer, donc plus il serait obligé de vendre (Moore et coll., 1978).

Concernant la définition et le rôle social de la consommation, Vigil (1988a), décrit une variété de rôles que joueraient les drogues dans les gangs. L'auteur souligne qu'il existe des variations individuelles quant aux types de substances consommées et quant à l'importance de la consommation. Toutefois, l'alcool et les drogues agiraient comme lubrifiant social durant les temps de relaxation collective (*chill*) et auraient un rôle de facilitateur dans les situations de rituels d'actes de violence ou d'agression. La consommation permettrait ainsi de relâcher les tensions auxquelles certains membres de gang font face et faciliterait le passage à l'acte criminel. Du même coup, la cohésion du gang se trouverait solidifiées.

Vigil (1988b) a noté comment les membres se préparaient pour les batailles avec d'autres gangs en buvant et en fumant des cigarettes arrosées de PCP. Le PCP ferait sentir son utilisateur invincible et la hausse d'adrénaline le rendrait un bien meilleur combattant. Ses résultats indiquent que les membres avaient une bonne connaissance des effets de la drogue et, ceci étant, ajustaient leur consommation selon l'humeur dans lequel ils voulaient se trouver et les comportements qu'ils désiraient avoir. Padilla (1992) dans son étude des gangs portoricains à Chicago a pour sa part décrit comment l'alcool et le cannabis accompagnaient souvent les rituels d'initiation et d'expulsion des membres.

## **1.15 En somme**

La recension d'écrits permet de constater que les activités des gangs sont très diversifiées; tous étant impliqués dans au moins un type de criminalité tel le vol, la fraude, le proxénétisme ou la vente de drogues. Cependant, les membres associés à ces gangs ne se limiteraient pas qu'à la commission de délits. Ils s'adonneraient aux mêmes activités que les autres jeunes de leur âge : se tenir ensemble, draguer les filles, faire des sports, consommer de l'alcool et des drogues...



Parmi les activités criminelles associées aux gangs, le trafic de stupéfiants occuperait une place de premier plan, depuis un nombre important d'années.

Les écrits répertoriés montrent que la vente de drogues ne consiste pas uniquement dans l'interaction entre un membre qui souhaite vendre son produit et un acheteur qui veut l'acheter. Plutôt, elle représente une activité complexe influencée simultanément par un grand éventail de variables : le type de structure et la hiérarchie du gang, l'origine ethnique des membres impliqués dans la vente, le choix de vendre de façon indépendante ou pour le groupe, le territoire et les endroits de vente, le type de clientèle, le type de drogues vendues, les ressources matérielles utilisées pour effectuer ce commerce, l'approvisionnement en drogues et la distribution de celle-ci, pour n'en nommer que quelques unes.

En ce qui a trait aux habitudes de consommation des membres, les résultats montrent que celles-ci varient, quant à elle, en fonction de l'origine ethnique de la personne, du type de gang et de sa conception des bienfaits et des dangers de la consommation, essentiellement en lien avec la réalisation des activités lucratives du groupe.

Malgré l'importance des informations fournies jusqu'à maintenant par les auteurs concernant le trafic de drogues en lien avec les gangs de rue, il s'avère que celles-ci proviennent presque entièrement d'écrits américains, dont plusieurs datant de fort longtemps. Nous devons tout de même souligner l'effort consenti depuis déjà quelques années au Québec se traduisant par la réalisation d'un nombre croissant de recherches sur le sujet des gangs de rue. Qu'on pense à Fredette (1997) avec *Le pouvoir des gangs de la rue aux institutions de réadaptation : revoir le problème, réajuster nos interventions*, à Hébert, Hamel et Savoie (1997) avec *Jeunesse et gangs de rue phase I : revue de littérature*, suivi de *Jeunesse et gangs de rue phase II: résultats de la recherche-terrain et proposition d'un plan stratégique quinquennal* (Hamel, Fredette, Blais et Bertot en collaboration avec M.-M. Cousineau, 1998), à Henrichon (2004) qui a étudié le lien entre les gangs de rue et le crime organisé dans *Les gangs de rue maternelle du crime organisé?*, à Cousineau, Fredette et Hamel (2004) avec leur étude intitulé *Le phénomène des gangs : quelques données récentes sur son ampleur, son organisation, sa criminalité et les moyens d'y faire face en Amérique du Nord*, à Paradis (2005) qui s'est intéressé au proxénétisme en contexte de gang avec *Prostitution juvénile : étude sur le profil des proxénètes et leur pratique du point de vue d'intervenants clés*, à Mourani (2006) dans son livre *La face cachée des gangs de rue*, à Cinq

Mars (2007) avec son étude *Les gangs de rue et la Loi sur la protection de la jeunesse : l'identification de jeunes membres de gangs par les cliniciens du Centre jeunesse de Montréal–Institut universitaire*, à Desormeaux (2007) qui traite de « La peur dans les gangs de rue : un sentiment peu connu qui colore l'expérience des membres » et, finalement, à Descormiers (2008) qui a quant à elle traité de la structure du réseau social montréalais associé aux gangs dans *Le réseau social des gangs montréalais : accès aux dynamiques relationnelles par l'entrevue de groupe*, pour ne donner que quelques exemples.

Mais, même si le corpus d'études québécoises sur le sujet des gangs de rue croît en quantité et en diversité, aucune, à notre connaissance, n'a abordé spécifiquement le sujet du trafic de drogues en lien avec les gangs. Notre recherche trouve donc sa pertinence devant l'évidence du manque de connaissances sur le sujet du trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue au Québec et plus particulièrement en contexte montréalais, là où l'activité des gangs en terre québécoise se concentre essentiellement. Malgré la masse d'informations recensées provenant de nos voisins du sud, il paraît en effet hautement hasardeux de simplement transposer les résultats exposés dans la recension d'écrits à la vente de drogues faite par les gangs actifs au Québec sans avoir préalablement examiné le phénomène tel qu'il se dessine, peut-être plus spécialement, dans ce contexte. Pour ce faire, nous avons convenu d'aller directement aux sources, en interrogeant des membres de gangs actifs au Québec ayant participé au trafic de drogues.

### **1.16 Notre intérêt, notre recherche**

Quoique présent depuis des décennies aux États-Unis, l'intérêt pour le phénomène des gangs de rue commence à peine à émerger au Canada et au Québec (Fédération canadienne des municipalités, 1994). Ainsi, dans un contexte où le phénomène des gangs est devenu omniprésent dans plusieurs quartiers de la Ville de Montréal et représente une problématique en expansion dans plusieurs autres quartiers de la métropole et autres grandes villes du Québec et du Canada, une attention particulière portée au trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue revêt, sans nul doute, un grand intérêt.

L'image stéréotypée qu'a la population du phénomène des gangs est fortement influencée par les médias (Esbensen, 2000; Dusonchet, 2002 : Felson, 2006). Les informations véhiculées par les journaux et par les canaux de nouvelles mettent généralement l'accent sur les stéréotypes associés aux gangs et aux comportements de ces derniers. Une information basée sur ces stéréotypes a comme conséquences de rehausser la crainte que manifeste la population à l'endroit des gangs de rue. Par conséquent, faire la lumière sur l'activité des gangs revêt en soi un intérêt certain.

De fait, les activités criminelles des gangs sont très polymorphes. Knox, déjà en 1991, signalait que les gangs s'adonnaient à différents délits lucratifs parmi lesquels l'extorsion, le trafic de drogues, le blanchiment d'argent par le jeu, le prêt usuraire d'argent, le proxénétisme, mais aussi à des crimes contre la personne dont les formes les plus spectaculaires sont probablement les affrontements entre gangs, l'invasion de domicile et les *drive-by shooting*.

Bien que la recension d'écrits sur les gangs permette d'établir que le trafic de stupéfiants constitue dans nombre de cas l'activité principale des gangs, il est rapidement apparu que peu d'auteurs québécois s'étaient intéressés spécifiquement à cette activité. Une avenue de recherche se dessinait donc là d'emblée.

Pour bien cerner la problématique envisagée, il nous est apparu inévitable de nous adresser directement aux membres de gangs de rue dans une perspective descriptive et exploratoire afin d'en connaître davantage sur le trafic de drogues pratiqué, ou non, par leur gang.

Les deux chapitres qui suivent décrivent pour un la manière dont nous nous y sommes pris pour colliger l'information traitée dans notre étude, et pour l'autre les résultats obtenus.

## **CHAPITRE II**

**Trafic de drogues, consommation de drogues et membres de gangs de rue :**

**notre approche**

Notre étude sur le trafic de drogues et les membres de gangs de rue se veut descriptive et exploratoire. Par le biais d'entrevues auprès de membres ou d'ex-membres de gangs de rue, nous souhaitons tracer le portrait du fonctionnement du trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue à Montréal. C'est là l'objectif principal que nous poursuivons.

Dans ce chapitre, nous définissons plus spécifiquement les objectifs poursuivis, le cadre théorique de même que les concepts importants sous-tendant notre recherche. Nous y décrivons tout ce qui concerne la stratégie d'échantillonnage, les critères de sélection des membres de gangs de rue rencontrés et les considérations éthiques devant être respectées dans le cadre d'une telle étude. Nous y abordons également tout ce qui concerne les entretiens allant de la prise de contact avec les intervenants susceptibles d'intéresser les jeunes membres de gangs à notre étude à l'analyse du matériel. Finalement, nous concluons ce chapitre en précisant les limites que pose cette recherche.

## **2.1 Les objectifs de la recherche**

À la lumière des données recensées et de l'état actuel des connaissances diffusées en matière de trafic de stupéfiants impliquant les gangs de rue à Montréal, notre intérêt s'est porté sur l'exploration du lien susceptible d'exister entre les deux. Plus précisément, nous formulons un objectif général et quatre objectifs spécifiques.

L'objectif général consiste à obtenir la description la plus précise possible faite par des membres ou ex-membres de gangs du trafic de drogues en rapport avec leur appartenance et leur implication dans les activités d'un gang de rue et, le cas échéant, le trafic de drogues effectué par ce dernier.

Cet objectif général se découpe en quatre objectifs spécifiques qui s'énoncent de la manière suivante :

- décrire l'implication du membre de gang dans le trafic de drogues, et préciser la part en lien avec les activités du gang;
- préciser la place du trafic de drogues dans l'ensemble des activités des gangs;
- comprendre l'organisation du trafic de drogues fait par les gangs de rue allant de l'approvisionnement à la distribution; en tenant compte de la structure du gang, du type de drogues vendues et des lieux de distribution, le cas échéant;
- identifier les habitudes de consommation des membres de gang s'adonnant au trafic de stupéfiants et vérifier s'il existe un lien entre le trafic et la consommation de drogues.

## **2.2 La définition des concepts**

Notre recherche vise donc, essentiellement, à faire la lumière sur l'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de drogues à Montréal, ainsi que sur leurs habitudes de consommation. Avant de poursuivre, il nous semble indispensable de préciser les concepts au cœur de cette étude à savoir : trafic de stupéfiants, consommation de drogues et membre de gang de rue.

### **2.2.1 *Trafic de stupéfiants***

Le Petit Larousse illustré (1995) définit le terme trafic comme étant « un commerce illégal et clandestin » et le terme commerce comme étant « l'activité qui consiste en l'achat, la vente, l'échange de marchandises, de denrées, de valeurs, ou en la vente de services ». Nous choisissons de combiner les deux définitions parce qu'elles offrent une perspective plus large que la simple définition de trafic.

Dans le cadre de notre recherche, le trafic ou commerce illégal de la drogue renverra à des concepts tels l'organisation et la structure du gang de rue, la hiérarchie et le rôle qu'y tient chaque membre, l'approvisionnement et la distribution, les types de drogues vendues, les profits générés, etc.

### **2.2.2 *Consommation de substances psychoactives***

Dans le cadre de notre projet, lorsqu'il est question de consommation de substances psychoactives, nous faisons référence à la consommation de drogues dures et de drogues douces et également à la consommation d'alcool. Par contre, lorsqu'il s'agit de trafic de drogues, l'alcool se trouve exclu parce qu'aucune donnée ne laisse entendre que les membres de gangs de rue en feraient le commerce.

### **2.2.3 Membre de gang de rue**

En ce qui concerne les membres de gang de rue, nous nous référons, dans le cadre de cette recherche, à des garçons de 14 ans et plus - car 14 ans est l'âge à partir duquel les jeunes peuvent encore, au moment où se tient la collecte des données, participer à une étude sans que le consentement parental ne soit exigé - qui sont ou ont été fortement impliqués dans les activités d'un gang de rue selon la définition de Fredette (1997) présentée au premier chapitre que nous rappellerons ici :

Le gang de rue se définit comme une collectivité primaire d'adolescents et d'adultes :  
1) qui se côtoient fréquemment; 2) qui possèdent des intérêts mutuels; 3) qui sont délibérément impliqués de façon collective et individuelle, dans des comportements violents et autres activités illégales et; 4) qui revendiquent le contrôle d'un territoire particulier (Fredette, 1997 : 21).

Le membre auquel nous nous intéressons a pour fonction de participer aux activités autant licites qu'illicites du gang. Nous entendons ici les vols, les bagarres, le trafic de stupéfiant et d'armes tout autant que le fait de sortir ensemble, de consommer, etc. Néanmoins, étant donné la problématique à l'étude, le membre de gang auquel nous nous intéressons nécessairement se livre - ou s'est livré - à une forme de trafic de stupéfiants.

## **2.3 La justification de la méthodologie : une approche qualitative**

Afin de bien répondre aux objectifs de cette recherche visant à décrire et ainsi mettre en relief les connaissances des membres de gang de rue et leur implication dans le trafic de drogues, nous avons choisi d'avoir recours à une approche qualitative. Une telle approche permet, dans le cas présent à l'aide d'entrevues semi-directives, de recueillir une multitude d'informations qu'une approche quantitative ne nous aurait pas permis d'obtenir.

Étant donné la difficulté de constituer un échantillon représentatif des membres de gangs de rue à Montréal et notre désir de recueillir en profondeur plutôt que de façon factuelle nos informations sur le trafic de stupéfiants, nous avons opté pour une méthodologie qualitative plutôt que quantitative; cette dernière consistant à fournir un questionnaire sur lequel les participants doivent encrer des réponses prédéterminées. Nous voulions plutôt laisser les participants nous faire part de leurs connaissances sur le sujet de recherche à l'aide d'une consigne large les initiant à nous livrer ce qu'ils connaissaient du trafic de drogues fait par les gangs, en insistant sur certains aspect de celui-ci que nous souhaitions voir traiter plus en profondeur. Notons toutefois que, très rapidement, pour certains participants, les entrevues se sont transformées d'une manière telle qu'un grand nombre de thèmes ont été fouillés systématiquement entraînant des réponses brèves et précises.

Puisque le sujet du mémoire projeté est jusqu'à présent peu exploré, nous avons jugé que si nous voulions recueillir des informations sur l'implication des membres de gangs de rue eu égard au trafic de drogues et à la consommation s'y rattachant possiblement, l'approche qualitative se révélait l'approche par excellence.

Deslauriers de Kérisit (1997) trouvent deux utilités particulières à l'utilisation de la recherche qualitative qu'ils décrivent de la manière suivante : « *la recherche qualitative a maintes fois été utilisée pour décrire une situation sociale circonscrite (recherche descriptive) ou explorer certaines questions (recherche exploratoire) que peut difficilement aborder le chercheur qui recourt à des méthodes quantitatives* » (Deslauriers et Kérisit, 1997: 88). Selon les auteurs, le volet descriptif permettrait de poser la question des mécanismes et des acteurs (le comment et le qui des phénomènes). Comment se fait le trafic de drogues et qui est impliqué dans le trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue à Montréal représente l'essence même de la présente recherche. De plus, selon les auteurs, la recherche descriptive « *fournira des informations contextuelles qui pourront servir de base à des recherches explicatives plus poussées* » (Deslauriers et Kérisit, 1997: 88). Dans le cadre de notre recherche les résultats obtenus pourront servir de base à des recherches explicatives plus poussées concernant le trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue à Montréal. Pour ce qui est du volet exploratoire, les auteurs indiquent qu'elle « *permet de se familiariser avec les gens et leurs préoccupations* » (Deslauriers et Kérisit, 1997: 88). Le terme familiariser revêt ici une grande importance. Comme nous l'avons expliqué au chapitre précédent, même si au cours des dernières années, il y a eu au Québec un nombre significatif d'études faites sur le sujet des gangs de rue, aucune ne s'est intéressée spécifiquement à la problématique du trafic de drogues. Par conséquent, la présente recherche trouve sa pertinence dans le fait qu'elle permettra de se *familiariser* avec tous les aspects associés à la vente de drogues fait par les membres de gangs dans le contexte montréalais.

Dans le même ordre d'idée, Poupart (1997) indique que la recherche qualitative offre la possibilité « *d'éclairer leurs conduites (les conduites des acteurs) dans la mesure où ces conduites ne peuvent s'interpréter qu'en considération de la perspective même des acteurs, c'est-à-dire du sens qu'eux-mêmes confèrent à leurs actions* » (Poupart, 1997 : 175). Toujours selon l'auteur, « *cette méthode représente un moyen de rendre compte du point de vue des acteurs sociaux et d'en tenir compte pour comprendre et interpréter leur réalité* » (Poupart, 1997 : 175).



Même si nous n'adhérons pas complètement à l'énoncé de l'auteur à savoir que les conduites des acteurs (ici les membres ou ex-membres de gangs) ne peuvent s'interpréter qu'en considérant le sens qu'eux-mêmes confèrent à leurs actions, nous croyons que d'avoir eu la possibilité d'obtenir leur propre perception de leur réalité représente un des avantages majeurs de notre démarche qualitative.

En ce qui a trait à la constitution de notre échantillon, on pourrait le qualifier d'échantillon dit « de convenance », voulant dire par là que ceux qui sont inclus dans l'étude sont ceux qui ont bien voulu y participer. À cet effet, Poupart (1997), tout en précisant que cela ne va pas de soi, indique que d'obtenir la collaboration de l'interviewé constitue un élément essentiel à l'entretien de sorte que son discours soit le plus vrai et le plus approfondi possible lors de l'entrevue, tout en conservant sa coopération afin d'éviter le désistement. C'est ici que le rôle d'un éducateur prenait tout son sens. Comme nous le verrons plus loin, nous avons utilisé le tri expertisé (Angers, 1992) comme technique d'échantillonnage. Ainsi, il était de la responsabilité de l'éducateur d'identifier un membre qui respectait les critères de sélection que nous avons établis, de lui expliquer le but de notre recherche et de tenter d'obtenir son consentement initial à participer à la recherche. Notre rôle consistait par la suite à conserver cette confiance à l'aide du formulaire de consentement également présenté plus loin, lequel avait entre autres pour but d'établir la confidentialité de l'entretien qu'il accepterait de nous livrer.

Finalement, dans le but d'atteindre nos objectifs de recherche, nous avons opté pour l'entretien semi-directif comme mode de collecte des données, ceci en raison des avantages qui caractérisent ce mode de collecte qui offre la possibilité à l'interviewé d'explorer en profondeur les différentes facettes de son expérience (sa réalité) et de le faire dans ses propres catégories et selon son propre langage tout en bénéficiant de plus de temps pour s'exprimer (Poupart, 1997). De plus, selon l'auteur, ce type d'entretien se prêterait à une exploration en profondeur du contexte de vie et du milieu d'appartenance de l'interviewé. Ainsi, étant donné que la problématique à l'étude n'a reçu jusqu'ici que peu d'attention des chercheurs, il était primordial que nous puissions laisser aux participants un degré de liberté assez important pour qu'il puisse nous entretenir sur leur réalité sans les inonder de questions comme c'est le cas de l'entretien directif où le chercheur dirige l'entrevue en posant une série de questions préparées à l'avance (Boutin, 1997).

Étant donné que nous ne possédions que peu d'informations sur le sujet, motivant ainsi l'utilisation de la recherche descriptive et exploratoire, et qu'il y avait des thèmes que nous voulions nous assurer de couvrir comme l'organisation du gang et de la distribution des drogues, il nous est apparu que la semi-directivité était inévitable.

Ainsi, après avoir laissé les interviewés s'exprimer librement à partir d'une consigne de départ très large, précisée plus loin, différents thèmes, aussi précisés plus loin, étaient introduits si l'interviewé n'en traitait pas spontanément. Notre rôle consistait simplement à guider le membre de gang à travers ses réponses de manière à ce qu'il aborde les thèmes prévus à la grille d'entretien tout en lui laissant la possibilité de développer d'autres thèmes non prévus au départ (1997).

## **2.4 L'échantillon**

Mis à part un participant, notre échantillon s'est essentiellement constitué à l'intérieur de deux centres de réadaptation du Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire soit les unités de garde fermée de Cité-des-Prairies, et les unités de gardes ouvertes du Mont St-Antoine. Tous étaient placés soit en détention soit en détention provisoire dans le cadre de la *Loi sur le système de justice pénale pour les adolescents*.

### **2.4.1 Technique d'échantillonnage**

La diversification que nous avons obtenue s'est faite à partir des critères de sélection que nous avons fixés pour choisir les membres ou ex-membres de gangs susceptibles de participer à l'étude : les participants devaient être des garçons âgés de quatorze ans et plus ayant été affiliés à un gang pendant au moins un an.

Afin de constituer notre échantillon, nous avons fait appel à une seule technique d'échantillonnage : le tri expertisé (Angers, 1992). Les membres de gangs susceptibles de participer à notre étude nous ont ainsi été référés par des intervenants et professionnels du Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire. Étant employé au sein de cette institution au moment où nous réalisons notre étude, l'accès aux professionnels et aux bénéficiaires nous a ainsi été grandement facilité. Lorsque nous faisons référence aux experts que nous avons impliqués dans le processus d'échantillonnage, ce sont des professionnels engagés au CJM-IU connaissant suffisamment les gangs de rue pour nous référer un jeune identifié comme membre de gang. Ces professionnels sont les éducateurs assignés aux dossiers personnels des jeunes.

#### **2.4.2 Les critères de sélection et constitution de l'échantillon**

Afin de constituer notre échantillon, nous avons identifié différents critères. Le premier critère d'échantillonnage est le sexe. Les membres de gang de rue qui constituent notre échantillon sont tous des garçons. Nous avons fait l'hypothèse, qui est toujours à vérifier, que la participation des filles au trafic de stupéfiants réalisé en contexte de gang, tout comme leur participation aux gangs, ce qui a été montré, était généralement différente de celle des garçons.

Nous situant dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de maîtrise, nous avons donc choisi de concentrer notre attention sur les garçons. Étant donné que la participation des filles pouvait faire l'objet d'une autre recherche, nous voulions minimiser l'étendue de notre étude et ainsi demeurer plus spécifique.

Pour ce qui est de l'âge, nous avons fixé la limite inférieure de notre échantillon à 14 ans. Cette décision a été dictée par le fait que l'autorisation des parents est requise par la loi pour que les jeunes puissent participer à une étude lorsque ceux-ci ont moins de 14 ans<sup>2</sup>. Nous voulions éviter d'avoir à demander le consentement parental.

Nous n'avons pas fixé de limite d'âge supérieur à notre échantillon mais, de fait, l'interviewé le plus âgé a dix-huit ans ce qui s'explique par le fait que tous les interviewés, à une exception près<sup>3</sup>, proviennent du CJM-IU où les jeunes contrevenants dépassent rarement vingt ans. Ces derniers devaient être affiliés et membres d'un gang depuis au moins un an; nous voulions que les jeunes aient pu acquérir une expérience suffisante en tant que membre de gang. À ce sujet, ce sont les participants qui nous assuraient qu'ils remplissaient cette condition. Toutefois, nous ne croyions pas nécessaire que le participant soit encore actif dans le gang pour faire partie de notre échantillon. Son expérience demeure à nos yeux tout à fait pertinente, même s'il s'agit d'un ex-membre de gang de rue, pour autant que ses connaissances du fonctionnement des gangs et du trafic de stupéfiants s'y pratiquant soient suffisantes et récentes.

---

<sup>2</sup> Du moins, tel était le cas au moment de réaliser l'étude. Les conditions sont actuellement mouvantes et il est maintenant prévu que le consentement parental soit demandé jusqu'à la majorité des jeunes.

<sup>3</sup> Le seul membre provenant de l'extérieur est âgé de trente-deux ans.

Dans le cadre d'une recherche future, il serait pertinent d'envisager l'élargissement de la provenance des membres de gangs constituant l'échantillon à tous les autres centres jeunesse du Québec et aussi à différents organismes communautaires susceptibles de desservir des membres de gang de sorte d'être en mesure de dresser un portrait de l'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de drogues dans un contexte québécois autre que montréalais, le cas échéant, et de manière à pouvoir contrôler la possibilité qu'un certain discours institutionnalisé se développe chez les jeunes pris en charge par les centres jeunesse.

### ***2.4.3 Considérations éthiques***

Afin de s'assurer du respect des droits des participants à une recherche et de s'assurer de la compréhension de tous les participants quant à l'implication de leur participation à l'étude, un formulaire de consentement visant à autoriser les chercheurs à employer les informations recueillies lors des entretiens dans la mesure où ces données demeureront anonymes et confidentielles et ne nuiront pas à l'interviewé a d'abord été rempli.

Si les inquiétudes des participants persistaient concernant l'aspect anonyme et confidentiel de l'entrevue, alors notre rôle consistait à les rassurer en misant sur le rôle du chercheur et sur le caractère professionnel de son travail.

Le formulaire de consentement comporte en fait deux visées. La première consiste à s'assurer que le consentement à participer à l'étude est libre et volontaire, y compris lorsqu'il est question d'enregistrer l'entrevue, et la deuxième permet d'assurer l'anonymat de l'interviewé. L'anonymat est assuré en utilisant un système de codage par nom fictif attribué au répondant rendant ainsi impossible l'identification de l'interviewé par d'autres personnes que l'intervieweur (voir formulaire de consentement en annexe). Dans le même ordre d'idée, toute marque distinctive permettant d'identifier facilement l'interviewé ou tout détail de son histoire ayant le même effet sera oblitéré et n'apparaîtra pas dans le compte rendu de l'entrevue, et à plus forte raison, dans les analyses en découlant.

Étant nous-mêmes employé par le CJM-IU au moment où se réalisait la collecte des données nécessaires à notre étude, il avait d'ailleurs été établi par la Direction des services spécialisés et des services aux jeunes contrevenants du CJM-IU que les interviewés constituant notre échantillon ne pourraient être des jeunes faisant partie de nos dossiers d'accompagnement, ceci afin d'éviter toute situation de conflit d'intérêt. La nature des informations recueillies dans le cadre de ce projet de recherche nous aurait en effet, sans nul doute, mis dans une position délicate étant donné que les membres de gangs rencontrés pouvaient nous fournir des renseignements spécifiques ne se trouvant pas dans leur dossier personnel dont nous aurions dû faire abstraction dans la suite de notre intervention.

Précisons que le processus de recrutement s'est révélé une tâche plus ardue que prévu. Le temps de réalisation de l'étude en a été d'autant affecté.

#### ***2.4.4 Le profil des participants***

Enfin, une quinzaine de jeunes ont accepté de participer à notre étude. Les principaux éléments de leur profil se trouvent dans le tableau qui suit. Nous y avons inclus uniquement les thèmes qui nous apparaissaient les plus pertinents tout en protégeant l'anonymat des participants. C'est pour cette raison qu'on n'y retrouve ni le nom du gang ni la couleur à laquelle les membres ou ex-membres se sont identifiés. De plus, les noms utilisés sont des noms fictifs que les participants se sont eux-mêmes attribués, car nous ne voulions pas les identifier à l'aide de leur nom ou d'un numéro. On trouve dans cet échantillon une grande concentration de participants provenant de l'Amérique centrale et de l'Amérique du sud; plus de 50% des participants étant d'origine haïtienne ou mixte (haïtienne et une autre). Le tiers des participants affirmaient ne plus faire partie d'un gang de rue, mais certains entretenaient toujours des relations avec ces derniers. Mis à part G-Money (32 ans), tous étaient âgés de 16, 17 ou 18 ans. Enfin, la longévité de l'affiliation à un gang variait considérablement d'un membre à l'autre; allant de un an et quelques mois à quinze ans, la moyenne se situant à cinq ans. Ainsi, certains des participants se seraient joints à un gang aussi jeune qu'à 7 ans (Pedro) et 9 ans (Paco), alors que pour la plupart, ce fut durant l'adolescence.

Tableau I : Description des participants à l'étude

<b>Nom fictif</b>	<b>Origine</b>	<b>Statut</b>	<b>Âge</b>	<b>Années dans le gang</b>
G-Money	haïtienne	ex-membre	32 ans	10-15 ans
Paco	chilienne	membre	18 ans	8-9 ans
Jack	laotienne/ thaïlandaise	ex-membre	18 ans	3-4 ans
Bill	haïtienne	membre	18 ans	3 ans
Juice	Trinidad	membre	17 ans	1 an et quelques mois
Mike	haïtienne	ex-membre	18 ans	N/A
Pedro	salvadorienne	membre	17 ans	10 ans
Georges	chilienne	membre	17 ans	3 ans
Lucky	haïtienne	membre	16 ans	4 ans
Pavel	irakienne	membre	16 ans	N/A
Capleton	haïtienne/ jamaïcaine	membre	17 ans	2 ans et demi- 3 ans
Oes	salvadorienne	ex-membre	17 ans	2 ans et demi- 3 ans
James	haïtienne/ jamaïcaine	membre	17 ans	N/A
Michaël	haïtienne	membre	17 ans	N/A
Raymond	italienne/ haïtienne	ex-membre	16 ans	4 ans

## 2.5 Les entrevues

### 2.5.1 *Le contexte entourant la tenue des entrevues*

Toutes les entrevues, à part une qui a eu lieu au domicile de l'interviewé, se sont déroulées dans des locaux situés dans les unités de vie du CJM-IU et la majorité ont duré autour de soixante-quinze minutes. Le formulaire de consentement suggérait une durée d'entrevue d'environ une heure trente minutes, mais il existait une latitude face à cette durée suggérée. Ainsi, la plus courte entrevue n'aura duré qu'environ soixante minutes alors que la plus longue s'est étendue sur deux heures quinze minutes. La durée des entretiens pouvait varier selon 1) la méthode de collecte de données - magnétophone ou prise de notes, 2) la facilité et la volonté du jeune à s'exprimer et à nous transmettre l'information recherchée et, finalement, 3) la plus ou moins grande connaissance et implication du répondant dans le trafic de stupéfiants.

Toutes les entrevues, à une exception près, ont été enregistrées sur magnétophone avec le consentement du jeune. Elles ont été ensuite retranscrites intégralement sous forme verbatim. Un seul interviewé a exigé la prise de notes.

### **2.5.2 La prise de contact**

Notre implication professionnelle et le fait que l'activité des gangs de rue soit surtout concentrée à Montréal tout comme le trafic de stupéfiants nous a amené à choisir le Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire comme lieu privilégié pour le recrutement des membres de gangs de rue.

Après avoir reçu l'autorisation d'accès aux jeunes du CJM-IU provenant des Services jeunes contrevenants auprès de la Direction des services professionnels et de la recherche du CJM-IU, de la Direction des services spécialisés et des services aux jeunes contrevenants et des chefs de service des unités de réadaptation où se trouvaient le jeune qui nous avaient été préalablement référés par les intervenants, nous prenions contact avec ceux qui allaient constituer notre échantillon. Après une brève présentation et quelques informations sur notre démarche, nous leur demandions s'ils étaient intéressés à participer à notre recherche. La consigne de prise de contact était la suivante :

*Bonjour, mon nom est Jonathan Pigeon, je suis étudiant à la maîtrise à l'École de criminologie de l'Université de Montréal. Comme on te l'a probablement déjà expliqué, je fais une recherche sur le trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue. Il semble que ce soit un sujet sur lequel tu possèdes des informations. Est-ce que tu serais intéressé à me parler des activités du gang et plus spécifiquement du trafic de drogues à Montréal dans le cadre d'une entrevue d'une durée d'environ une heure et demie. Si c'est plus long ou plus court, ce n'est pas grave. Le contenu que tu me livreras sera étudié avec autant de considération. Si tu acceptes, tout ce que tu vas me dire va rester confidentiel et ce sera la même chose pour ton identité qui ne sera jamais révélée, un nom fictif t'étant attribué. Si tu es d'accord, l'entrevue pourrait être enregistrée. Cela me permettrait d'être plus à l'écoute durant l'entretien et aussi de reproduire fidèlement tes propos. Un formulaire de consentement doit être signé à la fin de l'entrevue. Celui-ci garantit l'anonymat et la confidentialité de l'entrevue et t'indique quoi faire si tu décidais après coup que tu ne veux pas que l'entrevue soit analysée. Accepterais-tu de participer à cette entrevue?*

Suite à une réponse positive fournie par les membres de gangs, nous leur demandions s'il y avait un moment et un lieu qui leur convenait le mieux pour procéder à l'entretien. En ce qui concerne le moment, nous avons fait appel aux intervenants pour nous permettre de rencontrer les jeunes hors des moments d'activités déjà cédulés à l'horaire. En ce qui concerne le choix du local, les membres de gangs pris en charge au CJM-IU ne possédaient pas une grande latitude. Toutefois, nous tentions de leur offrir un choix entre deux ou trois locaux possibles et utilisions celui qui leur convenait le mieux.

### **2.5.3 La consigne de départ**

Après les présentations, l'entretien s'amorçait par un rappel des objectifs de la recherche. Nous redemandions aux participants s'ils avaient une quelconque objection à ce que l'entretien soit enregistré. Par la suite, la consigne de départ suivante était lancée :

*Comme je te l'ai déjà expliqué, je fais une recherche sur le trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue. J'aimerais que tu m'indiques comment, à ta connaissance, fonctionne le trafic de drogue fait dans ton gang de l'approvisionnement, c'est-à-dire du moment où vous allez chercher la drogue chez le fournisseur jusqu'à ce que vous la distribuez dans la rue.*

### **2.5.4 Les thèmes explorés**

Après avoir lancé la consigne de départ, nous laissons les participants s'exprimer librement, mais au moment où nous nous apercevions que l'interviewé était à court d'idées, nous introduisons certains thèmes que l'interviewé n'avait pas abordés préalablement. Ceux-ci se regroupent dans les grandes catégories suivantes.

- ↳ Implication : années d'expérience; participation des membres; importance du trafic dans les activités du gang; autres activités illégales du gang et activité du gang.
- ↳ Processus : statut avant d'entrer dans le gang; entraînement; faire ses preuves; habiletés et qualités à posséder.
- ↳ Structure du gang : présence d'une structure; facteurs qui influencent le type de structure; hiérarchie et rôles des membres à l'intérieur de la structure; existence de règles à suivre, sanctions disciplinaires.
- ↳ Vente indépendante : présence de vente indépendante dans le gang; avantages et inconvénients à la vente indépendante; avantages et inconvénients de vendre en groupe.



- ↳ Approvisionnement / distribution : critères pour le choix d'un fournisseur; critères pour le choix des clients; critère d'un fournisseur pour fournir un distributeur; faire crédit aux vendeurs; faire crédit aux clients; horaire de travail; livraison et transport.
- ↳ Territoire et endroits de vente : catégories; avantages et inconvénients des différents endroits de vente.
- ↳ Les drogues : format lors de l'approvisionnement et de la vente, type d'emballage; saison la plus occupée; mode de paiement.
- ↳ Coûts / prix / profit ; coût de la drogue; profits qu'on peut tirer de la vente; utilisation des profits.
- ↳ Méthodes complémentaires pour réaliser des profits : recevoir des pourboires, arnaques.
- ↳ Ressources matérielles nécessaires au trafic.
- ↳ Habitudes de consommation des membres : autorisation de consommer; quoi, qui, quand.

Notre rôle consistait alors à guider l'interviewé membre de gang vers ces différents thèmes tout en lui laissant la possibilité d'en développer d'autres auxquels nous n'aurions pas pensé, mais qui lui paraissaient importants. Ainsi, tout au long des entrevues, d'autres éléments sont venus se greffer à ceux que nous avons préalablement identifiés. Ceux-ci concernaient essentiellement la clientèle : âge; sexe; occupation; lieu de résidence; habitudes de consommation, et aussi la manière de reconnaître les agents doubles.

### **2.5.5 La fiche signalétique**

À la fin de chaque entretien, une fiche signalétique contenant les informations nécessaires pour préciser les caractéristiques de l'échantillon était remplie avec le participant. On y retrouve des données telles les caractéristiques sociodémographiques, la composition de la famille d'origine, la formation scolaire ou professionnelle, les caractéristiques de l'affiliation au gang, les contacts encore présents avec le gang et les contacts avec la justice (voir feuille en annexe).

## **2.6 L'analyse des données**

L'analyse a été effectuée à partir de quinze verbatim d'entrevues obtenus suite à la transcription du matériel audio et issu de la prise de notes qui a été nécessaire dans le cas d'une entrevue.

### **2.6.1 *L'analyse verticale***

Les données qualitatives recueillies dans le cadre des entrevues ont fait l'objet d'une analyse thématique. En premier lieu, une analyse verticale de chaque entrevue a été effectuée afin d'en dégager les thèmes qui y apparaissaient; le but était alors d'effectuer une première réduction du matériel en grandes catégories analytiques. Lorsque fut complétée l'analyse thématique, nous avons procédé à une analyse sous-thématique permettant d'effectuer un regroupement encore plus spécifique des données. Par exemple, l'on pouvait retrouver sous le thème de la structure du gang, un sous-thème concernant le type de structure et un autre concernant les avantages et les inconvénients à vendre en groupe. Cette procédure s'est réalisée au fur et à mesure de la réalisation des entretiens.

De cette façon, il s'est avéré que des thèmes non prévus initialement à la grille d'entrevue, constituée essentiellement sur la base des écrits consultés, pouvaient surgir en cours d'entretien. Ceux-ci pouvaient venir s'ajouter à la grille d'entrevue s'ils étaient jugés importants pour la compréhension de la problématique.

Cette première analyse nous a permis, en outre, d'obtenir une compréhension individuelle du phénomène en plaçant les acteurs et les événements dans leur contexte respectif.

### **2.6.2 *L'analyse horizontale***

Par la suite, une analyse transversale des entrevues était réalisée. Il s'agissait alors de comparer les entrevues les unes par rapport aux autres dans le but de faire apparaître les thèmes récurrents, concordants ou divergents, émergeant des récits des jeunes, de manière à préciser notre compréhension de la problématique, cette fois dans une optique plus globale qu'individuelle.

## **2.7 Les limites et les forces de la recherche**

Cette recherche, comme toute recherche, comporte des limites. Tout d'abord, étant donné la taille de l'échantillon, quoique suffisante dans le cadre de ce mémoire, il nous sera impossible de dresser un portrait parfaitement rigoureux du trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue à Montréal et ainsi élaborer une typologie regroupant les divers modèles de fonctionnement présents chez les gangs de rue de Montréal.

Cette étude permet tout de même d'améliorer les connaissances sur le sujet, l'objectif consistant à mieux comprendre l'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de drogues plus spécifiquement en contexte montréalais. Ceci se traduit par le caractère exploratoire de l'étude.

De plus, nous ne pouvons faire fi de certaines difficultés liées au recrutement des membres de gangs constituant notre échantillon. En effet, très peu de participants interviewés ont reçu une peine pour trafic de stupéfiants. Ceci étant, il devenait difficile de s'assurer que les participants sélectionnés avaient participé au trafic de stupéfiants. En outre, il était difficile de s'assurer que les répondants étaient réellement des membres de gangs de rue, car il n'existe pas de moyen définitivement reconnu qui permette de conclure à l'appartenance d'un jeune à un gang. Ceci représente par le fait même une limite à la méthode du tri expertisé comme mode d'identification des participants potentiels à l'étude.

En raison du caractère sensible du sujet de recherche, nous avons quelques craintes face à la participation des jeunes à ce projet de recherche, car c'est à la même période que les institutions de contrôle social instaurent le gangstérisme comme nouvelle infraction criminelle provoquant de nombreuses vagues d'arrestation. Ainsi, nous craignons que les membres refusent désormais de participer à une étude sous la seule croyance que les informations qu'ils allaient transmettre permettraient de les incriminer en vertu de cette nouvelle infraction qu'est le gangstérisme. Toutefois, contre toute attente, tous les jeunes avec qui nous avons été mis en contact ont accepté de participer à cette étude. Poupart (1997) a soulevé cette limite lorsqu'il a attiré l'attention sur l'importance d'obtenir la collaboration de l'interviewé et les craintes associés aux risques de représailles à la suite de l'entrevue.

Nous croyons que notre présence dans les unités de vie en tant qu'éducateur nous a permis de tisser un lien de confiance suffisant avec les jeunes pour qu'ils acceptent de participer à notre étude. Notons que le contraire aurait pu arriver. En raison de notre emploi comme éducateur au Centre jeunesse de Montréal-Institut universitaire, les participants auraient pu facilement refuser de participer dans la crainte que l'information fournie ne soit transmise à l'équipe d'éducateurs assignés à leur unité de vie, connus de nous.

Il se peut également que les jeunes interviewés ne nous aient pas fourni pas des informations exactes; leur tendance étant de souvent exagérer leur situation et les événements, les rendant par conséquent irréalistes (Fréchette et Leblanc, 1987). Plus précisément, il est fort probable que les jeunes interviewés exagèrent les faits en ce qui concerne leur implication dans le trafic de stupéfiants leur permettant ainsi de se conférer un statut qu'ils ne possèdent pas réellement.

Pour palier cet écueil, nous avons dû être très attentif au récit des interviewés et les questionner lorsque nous avons relevés des contradictions dans leur témoignage. Le sujet de cette recherche étant délicat et les entretiens ayant été effectués dans un cadre institutionnel, il est en effet apparu à quelques occasions difficiles d'obtenir des participants, l'information recherchée dans le cadre de notre étude. Nous avons dû user de diplomatie au cours des entrevues pour amener les jeunes interviewés à nous parler spécifiquement de leur gang et ne pas bifurquer vers des sujets sortant du cadre de la recherche ou encore vers des énoncés touchant trop généralement le trafic pratiqué par les gangs.

Dans les différents centres de réadaptation, la collaboration des intervenants qui avaient été sollicités dans le cadre de ce mémoire afin de nous aider pour le recrutement des participants s'est avérée très limitée. Ainsi, il nous aura fallu dix-huit mois avant que soient complétées nos entrevues.

L'accès à certaines unités de réadaptation représentait une autre limite, car plusieurs recherches sur les gangs de rue sont effectuées dans le milieu du Centre jeunesse de Montréal-Institut Universitaire. Ainsi, lorsque nous nous sommes présenté dans certaines unités ou certains services, il y avait déjà au moins une recherche en cours mettant à contribution les jeunes membres de gangs. Il nous était dès lors impossible de compter sur ces unités pour constituer notre échantillon étant donné que les responsables ne souhaitaient pas surexploiter les jeunes membres de gang.

Malgré ces limites, il reste que notre étude sur le trafic de stupéfiants en contexte de gangs constitue une première étude faite spécifiquement sur ce sujet dans le contexte québécois. Ceci étant, nous avons la conviction que celle-ci permettra d'améliorer les connaissances sur la participation des gangs au trafic de stupéfiants à Montréal.

Le chapitre suivant traite des résultats obtenus suite à l'analyse des entrevues. On y aborde notamment l'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de stupéfiants; le processus évolutif de la participation des membres dans le gang et le trafic de drogues, le cas échéant; la structure des gangs auxquels sont affiliés les membres et son influence sur le trafic de stupéfiants; la vente indépendante; l'approvisionnement et la distribution des drogues; les prix et les profits reliés au trafic; les ressources matérielles nécessaires pour effectuer le trafic des drogues; et, aussi, les habitudes de consommation des membres de gangs de rue en lien, ou non, avec le trafic de drogues.

### **CHAPITRE III :**

**Trafic de drogues, consommation de drogues et membres de gangs de rue :  
notre analyse**

Étant donné que notre recherche porte essentiellement sur l'implication des membres de gangs de rue dans la vente de drogues à Montréal, il nous est apparu indispensable de traiter de ce sujet en recueillant nos données auprès des principaux intéressés. Comme prévu, les données recueillies dans le cours de nos entrevues menées auprès de jeunes membres et ex-membres de gangs se sont avérées une source importante d'information nous offrant une meilleure compréhension du phénomène des gangs de rue à Montréal, et plus particulièrement de l'implication de leurs membres dans ce commerce avec tout ce qu'il comporte. Il sera donc question de leur implication dans ce commerce, de la structure organisationnelle de la vente, des règles qui la régissent, de la hiérarchie et des rôles des participants, de la vente indépendante, en passant par l'approvisionnement jusqu'à la distribution dans la rue, des territoires de vente, des types de drogues vendues, des profits réalisés ainsi que plusieurs autres aspects que nous verrons plus en détail dans ce chapitre analytique. Finalement, nous ne pouvions éviter d'aborder la question de la consommation des membres participant au trafic de stupéfiants, cet aspect étant ressorti dans la recension des écrits comme faisant partie intégrante de la vie du gang de rue.

### **3.1 L'implication des membres de gangs dans le trafic de drogues**

#### ***3.1.1 La participation au trafic de stupéfiants***

À l'instar des auteurs tels que Waldorf (1993), Decker et Van Winkle (1994) et Fagan (1996) qui ont abordé la question de la participation des membres de gangs de rue à la vente de stupéfiants, les jeunes que nous avons interviewés ont accepté d'en parler. Deux visions sont ressorties des entrevues. La première veut que ce ne soient pas tous les membres de gangs qui participent à la vente de drogues et, par conséquent, que ceux-ci ne sont pas dans l'obligation d'y prendre part, alors que la deuxième prétend que tous les membres du gang non seulement participent au trafic, mais qu'ils y sont obligés.

La presque totalité des répondants qui ont abordé cet aspect du trafic de stupéfiants réalisé par les gangs de rue partagent la première vision :

Ce n'est pas tous les membres qui vendent, simplement ceux qui sont intéressés. Je n'ai jamais vendu pour ma gang. C'est comme ta famille, elle n'oblige pas. Une gang de rue, mais pas pour trafic. Tu le fais si tu en as envie, mais ils ne t'obligent pas à vendre de la drogue. Ton chef peut te le demander, mais il ne te force pas à vendre pour lui. Mais ça dépend des gangs de rue (Jack, ex-membre de gang).

Mais pour G-Money et Pedro, la participation à la vente de drogues serait réservée à des *spécialistes* :

C'est spécialement des membres, c'est pas tout le monde dans la gang qui peut participer au trafic de drogues. C'est spécifié à certaines personnes, c'est leur job. Comme, il y a des vendeurs, des « pushers » comme on appelle, c'est leur job, c'est rien que ça qu'ils font. Comme il y a les gros bras. Eux autres vont aller collecter l'argent, qui vont faire les jobs de bourreau que je pourrais te dire. La job de vendeur de drogues, c'est spécifique à certaines personnes (G-Money, ex-membre de gang).

C'est pas tout le monde qui fait ça. Tu sais, dans les Motards, y'a des Strikers. Y'a du monde qui s'occupe des personnes, y'en a qui s'occupent d'autres affaires, des femmes, des drogues. C'est pas tout le monde (qui participe au trafic) (Pedro, membre de gang).

Lucky affirme, pour sa part, qu'étant donné qu'il vend de façon indépendante il n'a aucune obligation envers le gang; il n'y a personne pour lui dire quoi faire.

Au sein de certains gangs, les membres ne semblent toutefois pas avoir cette latitude. James comme Michaël expliquent que tous les membres de leur gang participent à la vente. Michaël soutient encore plus explicitement que les membres de son gang sont obligés de prendre part à la vente de drogues :

Tous, tous, tous, sont obligés... Parce que c'est comme ça... dans notre coin (Michaël, membre de gang).

Dans notre gang à nous dix... les dix ont fait du trafic (James, membre de gang).

### ***3.1.2 L'importance du trafic de drogues***

Qu'ils aient ou non le sentiment d'y être obligés, la majorité des membres de gang interviewés avouent participer à la vente de stupéfiants. Ceci étant dit, ce qui nous intéresse ici, c'est l'importance que prend cette activité dans le gang. La moitié de ceux qui ont abordé cette question ont placé le trafic de stupéfiants au premier rang des activités les plus importantes et les plus lucratives du gang auquel ils sont affiliés:

Je peux dire que je ne sais pas où c'est placé, mais on en fait plein, on fait presque de tout, des vols, de la fraude. Mais on pourrait dire que le trafic de drogues, c'est placé en premier. Parce qu'on va plus prendre du temps à vendre, qu'à faire de la fraude, du vol. Le trafic de drogues, c'est vraiment en premier (Bill, membre de gang).

En général, c'est la *run* qui ramasse le plus d'argent. C'est la *run* de drogue. C'est ça qui serait le plus important (Paco, membre de gang).

L'autre moitié des membres placent plutôt le trafic en deuxième position, après la fraude :

Le trafic de drogues en fait d'importance, je le mettrais disons pas au premier rang, mais au deuxième ou au troisième, parce que la raison pour laquelle je le mettrais au deuxième ou au troisième rang...une gang bien structurée, faut que ça aille des *incomes*, faut que l'argent rentre /.../ Au premier rang, je mettrais la fraude. C'est aussi puissant que le trafic de drogues à mon expérience. D'après moi, ce serait la fraude. Au deuxième rang, ça pourrait être la drogue, deuxième ou troisième rang, mais d'après moi, la fraude est plus importante encore parce qu'elle rapporte plus. Vol et recel, ça rapporte, mais pas autant que la drogue et la fraude (G-Money, ex-membre de gang).

ou le proxénétisme :

/.../ le trafic de drogues, de l'importance qu'il rapporte de l'argent? Selon moi, deuxième. Puis en premier, les filles (Pedro, membre de gang).

ou à égalité avec les vols :

Les vols /.../ Si le trafic de drogues n'est pas étendu, ça va être les vols. Parce que le trafic de drogues, ça fait de l'argent dépendamment du territoire que t'as, des clients que t'as, oui tu peux faire beaucoup d'argent, mais souvent comme je l'ai dit, ceux qui vont faire ça, ne vont pas seulement faire ça. Les vols, c'est une très très grosse catégorie. Si t'es pas un vendeur de drogues, tu peux être un voleur sans problème. Pis quand on pense aux vols, c'est pas nécessairement les petits vols. Par exemple, en ce moment, la tendance c'est la tendance aux «hold-up». La tendance aux vols de maisons de riches, aux petites entreprises, toutes les choses payantes (Raymond, ex-membre de gang).

### ***3.1.3 Les activités quotidiennes et délinquantes des membres de gang***

Comme nous l'avons mentionné, les stéréotypes entourant les activités des gangs nous présentent des membres violents dont la seule raison d'être serait la participation à des activités criminelles. Quoique la délinquance représente une part importante de l'activité des gangs de rue, la réalité ne semble pas être aussi simple. Plusieurs répondants, tout en reconnaissant leur participation à des activités délinquantes, accordent beaucoup d'importance au fait de consommer des substances psychoactives, de faire la fête, de se tenir ensemble ou, comme la majorité l'a exprimé, de *chiller*:



Des fois, quand je vendais, j'amenais mes amis... Comme si je vois que le monde m'appelle plus, j'allais dans un club ou dans une brasserie. On allait boire un coup pis après, quand la soirée était terminée, on rentrait chez nous. En même temps, on allait dans les clubs, on faisait pas juste vendre, vendre, vendre, on s'amusait aussi en même temps. Plus on faisait de l'argent, plus on se faisait du fun (Mike, ex-membre de gang).

Les propos de Capleton laissent entendre qu'il y aurait une certaine organisation des activités :

Admettons, quand on sort de l'école et qu'on passe dans l'appartement, donc la plupart des gars sont là, faque on fait un point. Dans ce cas-là, tu passes le message à un gars, tu lui dis ce qui va arriver /.../ Faque on fait une rencontre à l'occasion. Si y'a vingt cinq gars dans l'appartement, la plupart du temps /.../ on parle de ce qui va arriver, ce qui a à faire pis tout (Capleton, membre de gang).

Malgré que les membres de gangs passent la majorité de leur temps à faire autre chose que commettre des délits, il n'en demeure pas moins que le contact avec un gang de rue mène généralement à la participation à des activités criminelles où les bagarres et la violence prennent une place importante, notamment les bagarres avec les gangs ennemis. Comme l'indique Delaney (2006), les membres de gangs de rue utiliseraient la violence afin de protéger le territoire dans lequel ils transigent ou bien afin d'étendre leur territoire. Toutefois, selon Raymond, cette violence serait perpétrée par les plus petits revendeurs plutôt que par les chefs de gangs :

La violence, ce qu'il faut savoir, c'est pas les dirigeants de gangs, ceux qui sont quand même élevé dans la gang qui vont causer la violence. C'est les plus petits revendeurs qui vont s'appropriier les petits territoires, un petit marché quelque part. C'est souvent eux qui vont faire les actes de violence. Tandis que ceux qui sont haut placés, tant que l'argent rentre, c'est pas tellement une grosse problématique (Raymond, ex-membre de gang).

Les interviewés laissent aussi entendre que les membres de gangs ne se limiteraient pas à un seul type de délit, mais s'adonneraient plutôt à une délinquance polymorphe. Comme l'explique Raymond, l'implication dans la vente de drogues vient rarement seule :

Comme je le dis, ça ne s'arrête pas à «je vends de la drogue». Quand tu vends de la drogue, c'est parce que aussi tu voles, parce aussi tu vends plein d'autres affaires. Tu peux vendre des armes. Y'en a comme j'ai dit au début, y'a le proxénétisme... (Raymond, ex-membre de gang).

En plus de s'adonner à de menus larcins, à différents types de vols et au trafic de drogues, Lucky avoue avoir utilisé de l'argent contrefait :

On connaît du monde aussi qui font des faux billets... On l'utilise aussi, mais ça c'est du monde qu'on connaît pas /.../ C'est sûr qu'ils ne le savent pas. Y'en a qui le remarque pas pis y'en a qui le remarque. Ça peut virer en bataille /.../ c'est arrivé une fois un moment donné. On était deux, on est allé voir un autre dans St-Michel en bas, pis c'était de la fausse argent pis ça a viré en bataille (Lucky, membre de gang).

Capleton prétend également participer à une diversité de délits, à savoir des vols à l'étalage, des vols d'autos, de la fraude en plus de faire des descentes (c'est-à-dire se rendre sur le territoire d'un gang ennemi afin de le provoquer) et d'avoir participé à un enlèvement :

./../ On l'a kidnappé...Ouais pis on l'a amené dans l'appartement pis on lui a dit : «Tu vas sortir d'ici quand on va avoir l'affaire, la dope au complet» (Capleton, membre de gang).

Pavel, qui avoue participer à la vente de drogues, fournit par ailleurs un exemple de vols qualifiés auxquels il aurait pris part pour ensuite partager les profits avec le reste du gang :

Les vols, dans la soirée, quand on se ramassait, quand on faisait les vols qualifiés on vendait tous les paquets de cigarettes. On mettait toute l'argent ensemble pis on séparait à égalité... Mais comme je te dis, on faisait beaucoup de *cobb*. En plus qu'on vendait, pendant la soirée quand on faisait un vol qualifié, mettons qu'on volait cinquante « cartoons » (cigarettes), ça c'est 2000\$. Mettons, si on faisait quatre dépanneurs pis on avait volé cinquante de chaque là, on vient de faire 8000\$ sur trois, ça faisait beaucoup de *cobb*. Pis nous, on vendait tous les « cartoons » de cigarettes en *one shot* là (Pavel, membre de gang).

Les participants à notre étude indiquent que les délits qu'ils commettent sont rarement soigneusement planifiés et sont surtout circonstanciels, particulièrement les délits lucratifs. Il est possible de relever une constante dans les récits des interviewés : les dépanneurs seraient une cible de prédilection pour les membres de gangs qui souhaitent trouver de l'argent rapidement. Les vols de dépanneurs seraient commis, comme l'explique James, soit afin de permettre au membre de récupérer une somme d'argent qu'il a perdu ou, comme Georges le souligne, parce que plus aucun membre n'avait d'argent :

Y peut y avoir des incidents. Comme nous, on planifie pas nos affaires : qui aujourd'hui, on va faire ça. Comme si dernièrement y était arrivé... comme si y'a quelqu'un s'est fait volé, mais y'avait perdu son argent, là y'avait été obligé d'aller faire un dépanneur. Y'avait pas l'intention de le faire, c'est à cause qu'il a perdu l'argent, il a décidé de faire ça pour récupérer l'argent le plus rapidement possible (James, membre de gang).

Admettons que ça arrivait que personne n'avait plus d'argent, des fois ça arrive, tout le monde a gaspillé son argent. Ce qu'on faisait, c'est qu'on lui disait : «Toi, tu rentres au dépanneur, pis sors-moi une caisse de vingt-quatre ». Qu'est-ce qui faisait, y rentrait dans le dépanneur pis y sortait avec une caisse de vingt-quatre. Pis on bougeait, on s'en allait (Georges, membre de gang).

Ou bien, comme le note Paco, il peut arriver que quelques membres ensemble décident impulsivement de commettre un vol, par exemple à la sortie des bars :

Les autres, pendant un bout, pendant peut-être trois-quatre mois, ils faisaient des « hold-up », ils en ont fait une vingtaine. Y'avait rien qui s'arrangeait. Y savaient juste que quand ils partaient sur un coup de tête, comment ça fonctionnait. Les gars y allaient en auto, le gars donnait l'argent, le gars était attaché en arrière séquestré, on prenait juste les paquets de cigarettes. Juste les paquets de cigarettes, ça faisait deux milles dollars, ça prenait deux minutes. Ça pouvait être : « ah on revient d'un club, on s'en va là, on se promène un peu, on cherche des dépanneurs » (Paco, membre de gang).

## 3.2 Le processus conduisant à la participation au trafic de drogues

Identifier avec précision le processus selon lequel les membres de gangs débutent, participent et évoluent dans le trafic de drogues n'est pas une tâche simple étant donné qu'il paraît varier d'un gang à un autre. Néanmoins, les membres de gangs que nous avons interviewés nous ont permis d'en apprendre davantage sur cet aspect du trafic de drogues.

### 3.2.1 Être recruté et faire ses preuves

Le recrutement est la première étape susceptible de mener à la participation à la vente de stupéfiants en tant que membre d'un gang de rue. Il arrive que des aspirants membres se voient offrir l'opportunité de se joindre à un gang. Lorsque cela se présente, selon Pedro, le jeune aspirant, aussi appelé *hang around*, aura l'occasion de se familiariser avec le fonctionnement :

*/.../ Hang around, c'est aussi avant d'être dans un gang. Comme tu « chill », tu fais tes affaires, pour que eux voient aussi que tu rigoles pas, que t'es capable pis que t'es sérieux dans tes affaires. Si t'es pas sérieux là, y vont casser ta gueule. Si t'es sérieux, y vont voir comment t'agis, comment tu fonctionnes. Là, y vont parler avec toi (Pedro, membre de gang).*

Et de se familiariser avec les risques liés à l'affiliation au gang avant de prendre sa décision à savoir s'il choisit de se joindre ou non au gang :

*Tout d'abord, avant de vendre, le gars y doit déjà être dans le gang. Mais le gars, y sait déjà que s'il se fait pigner, lui, ce qu'il va devoir faire c'est n'importe quoi pour avoir l'argent ou la « dope ». Pis y sait aussi qu'il n'a pas le droit de donner les noms pour qui y vend. Pis y faut qu'il soit sérieux. Quand c'est le temps d'aller vendre, tu lèves ton cul pis tu bouges. Quand tu t'embarques dans des choses comme ça, t'es averti avant. Tu sais ce que tu dois faire. Si t'en pas capable, fais-le pas, rentre pas dans des merdes que tu pourras pas faire. Commence pas des choses que tu peux pas finir. So, t'es déjà averti, tu sais déjà les conséquences de tout ce qui peut t'arriver. Tu sais tout. Si t'acceptes, ben là, c'est parce que t'acceptes. Aussi, si tu veux pas, c'est aussi que peut-être, tu veux pas, parce que ce qui peut t'arriver (Pedro, membre de gang).*

Dans le même ordre d'idée, Georges explique que l'aspirant bénéficierait d'une période d'essai d'une semaine pour lui permettre de *chiller*, de se familiariser avec les pratiques du gang et de voir si cette vie lui convient, car lorsqu'une recrue décide « d'entrer » dans un gang, il ne pourrait plus en sortir au risque de subir des représailles. C'est du moins ce qu'on lui laisserait entendre.

Si l'aspirant choisit de ne pas officiellement entrer dans le gang, il pourrait tout simplement continuer à *chiller* avec les membres :

Admettons que tu veux être vraiment dans la gang, on va te laisser *chiller* avec nous, on va te laisser une semaine. Tu y penses, t'as le temps de penser, parce que dès que tu rentres, tu peux plus ressortir. Si admettons, tu veux sortir, on te fait un «PI» pis à chaque fois qu'on te voit, on va te frapper. Faque le gars choisissait si vraiment il voulait rentrer pis on lui laissait une semaine, on lui montrait comment ça fonctionnait, y *chillait* avec nous. Le gars si y voulait, on faisait son «PI», pis si y voulait pas... Y pouvait encore *chiller* avec nous, mais y peut pas représenter la gang là (Georges, membre de gang).

James, lui, signale que son gang peut offrir l'opportunité à un aspirant de rejoindre le groupe, mais que c'est fait sous réserves. Il faudra qu'il gagne éventuellement la confiance du gang :

Y peut rentrer, mais on va pas y montrer toutes les affaires, on va montrer les affaires de base. On va pas montrer où sont toutes les affaires. Comme, y va juste rester dehors avec nous pour regarder comment ça se passe. Lui, peut-être c'est un gars qui a été envoyé par une autre clique. Pis là y voit ce qui se passe avec nous. Parce que nous, on fait pas confiance à des gens comme ça. On a pas vraiment d'amis comme «close, close, close». Nous, c'est seulement nous dix, on fait nos affaires ensemble (James, membre de gang).

Après avoir pris la décision de se joindre au gang, plusieurs interviewés ont indiqué que les nouveaux membres devaient passer par un processus qui consiste à « faire ses preuves ». Il s'agirait, selon les répondants interviewés, de gagner la confiance nécessaire pour accéder au statut de vendeur. Les aspirants peuvent gagner cette confiance, qui est selon tous très importante, en commettant des actes tels que : tenter de protéger le territoire contre l'intrusion d'un gang ennemi, commettre des délits comme des vols de dépanneur, des vols de sac à main, des introductions par effraction, ou s'afficher avec les couleurs du gang sur un territoire ennemi. Selon Bill, cette dernière épreuve fait définitivement la preuve que l'individu est un *tough* et que les vétérans peuvent lui faire confiance :

Moi, je peux te dire une grosse preuve, si cette personne-là le fait la preuve que je vais te dire, c'est qu'elle va être respectée. C'est comme moi je suis un X pis les personnes de ma clique aussi sont X. Pour reconnaître que t'es un X, faut que tu aies un bandana X. S'il est capable de prendre un bandeau X et aller dans un territoire Y, avec son bandeau X sur la tête, c'est qu'il est *tough*, il est capable de le faire. Ça c'est une grosse preuve qui fait que les vétérans nous font confiance. C'est une des plus grosses (Bill, membre de gang).

Ainsi, comme le note Pedro, le membre doit prouver qu'il est apte à devenir vendeur de drogues pour le gang :

Y'a des règles à suivre, tu peux pas juste rentrer comme ça, c'est impossible /.../ Faut que tu fasses des choses pour eux, faut que tu prouves...Eux vont te donner des dates, pis t'es obligé de faire ça certains jours-là. Comme nous, c'est six jours de suite. Six jours parce que c'est l'étoile là (sur la main entre le pouce et l'index). Ces six points là, c'est notre étoile. Les X c'est cinq eux, l'étoile diabolique, cinq points. Pendant six jours, tu vas faire tout ce que tu peux pour ramener de l'argent ou faire une preuve ou aller à l'ennemi, des choses comme ça. N'importe quoi pour prouver à la clique que t'es fidèle, que t'es capable, que tu niaises pas, que même si tu te fais attraper par la police, tu vas pas parler, tu vas préférer aller en dedans. Mais si là, tu « fuck » là, c'est pas bon pour toi (Pedro, membre de gang).

Selon Raymond, il peut suffire d'un seul acte pour que les dirigeants du gang t'offrent la possibilité de vendre ou qu'ils te la refusent :

*./.../ ça prend pas tellement de temps. Ça dépend de ce que tu fais et comment tu le fais. Quelqu'un peut t'envoyer faire quelque chose, si c'est bien fait, bon tout de suite, il voit que t'es quelqu'un de confiance, il te donne la chance. Ou, tu peux être un des membres du gang qui s'est fait faire plusieurs demandes et ils savent que si t'arrives dans ce milieu-là, il va arriver quelque chose. Ils peuvent dire non tout simplement, non je ne veux pas (Raymond, ex-membre de gang).*

Tous les nouveaux ne seraient pas obligés de « faire leurs preuves ». Certains en seraient exemptés parce qu'ils font partie de la famille d'un membre affilié, d'autres parce qu'ils sont amis ou connus du chef parce qu'ils ont grandi dans le même quartier, comme c'est le cas d'Oes. Son frère était un membre influent des gangs et Oes connaissait les vétérans et les vétérans le connaissaient parce qu'ils ont grandi dans le même quartier :

*Parce qu'on est là depuis longtemps, on a grandi ensemble ./.../ Ils me connaissent depuis longtemps, y me connaissent bien là. Y connaissent mon frère aussi là ./.../ parce que mon frère pareil là, dans le temps y'était quelque chose de « big » aussi ./.../ Mon frère était « big » dans le temps. Y'était même plus « big » que eux (Oes, ex-membre de gang).*

Parfois aussi, il arrive que le chef estime que le nouveau possède déjà les qualités nécessaires pour participer au trafic de drogues, comme le soulignent G-Money et Mike :

*Exemple, quelqu'un qui est pas mal bâti, qui sait se battre, qui n'a pas froid aux yeux, qui n'a pas peur de personne va être plus attirant pour lui, de se faire demander de rentrer dans un gang que quelqu'un qui « mange la volée » à tous les jours, qui est un deux de pics, qui n'a pas de valeurs telles quelles (G-Money, ex-membre de gang).*

*./.../ je regardais si la personne, elle était, si elle était capable de se défendre, si la personne courait vite, des choses comme ça, si la personne était « bright », si il était capable de parler quand il est mal pris. S'il est capable de se sortir d'une situation tout seul sans dénoncer les autres. C'était comme ça que je choisissais le monde (Mike, ex-membre de gang).*

Et comme Juice le note, si les vétérans voient que les ventes du vendeur indépendant vont bien et qu'il fait ce que qu'il a à faire, ils vont être favorables à lui fournir de la drogue pour qu'il la vende pour eux :

*Des fois aussi, c'est le monde avec qui tu te tiens avec. Faut que tu fasses ce que tu as à faire. Si le monde voit que tu survis bien, y vont vouloir faire de l'argent : «Yo, lui il est toujours là, y fait son « cobb » sur le pot». Y voient tous nos clients passer. Si tu vas commencer à acheter, y vont te le vendre (Juice, membre de gang).*

À d'autres moments, ce sont des membres de gangs qui recrutent d'autres membres dans leurs petites affaires; il peut s'agir de recrues ayant été rejetées par le passé par les vétérans par manque de confiance, comme le note Bill :

On peut dire qu'il y a des gars que les vétérans ne font pas confiance, qu'ils ne veulent pas qui vende, pis que nous on sait qu'on peut au moins les faire vendre. Si je sais que moi je ne peux pas, je vais aller chercher cette personne-là que les vétérans ne font pas confiance, de faire ça pour moi. Faque cette personne-là va le faire (Bill, membre de gang).

À d'autres occasions, les jeunes recrues sont connues du membre qui leur fait miroiter l'opportunité de faire de l'argent :

/.../ des petits, tu leur proposes, tu leur dis qu'il y a de l'argent à faire, que c'est pas tellement risqué. C'est comme des connaissances. Tu leur assures qu'ils ne risquent pas beaucoup. Eux autres, y voient qu'il y a de l'argent à faire, faque ça les intéresse et ils viennent le faire (Mike, ex-membre de gang).

Comme Padilla (1992) l'a décrit, les membres de gangs recrutent les aspirants à un très jeune âge afin de les utiliser dans la vente de drogues en exploitant leur naïveté. Mike et Pedro illustrent bien cet aspect à l'aide d'un exemple :

/.../ il y a toujours un plus haut placé qui va fournir, y va fournir la drogue aux plus jeunes. Après, c'est les plus jeunes qui vont faire le trafic dans la rue. Parce qu'ils (plus haut placés) veulent garder leur... y sont plus en sécurité eux autres, y restent là comme assis... y restent chez eux pis y donnent le « stock » aux autres, plus jeunes, pis c'est les jeunes qui font le trafic dans la rue. Souvent, c'est comme ça que ça se passe (Mike, ex-membre de gang).

Ils utilisent des petits gars, en haut de sept, huit, neuf, dix ans en montant. Mais eux, pourquoi ils sont là, c'est pour faire entendre leur nom. Quand y sont petits, y ont pas peur beaucoup du monde. Y se croit permis beaucoup parce qu'ils sont petits. Y parlent beaucoup de leur gang pour que le nom se fasse entendre pas mal, comme de la propagande. C'est plus pour ça qu'ils sont utilisés les petits comme ça (Pedro, membre de gang).

### ***3.2.2 L'évolution et la formation des nouveaux***

On se souviendra que Klein (1995) et Huff (1998) ont établi que les jeunes se joindraient très tôt aux gangs et débuteraient par la suite dans la vente de drogues. G-Money situe à six ou sept ans l'âge auquel les nouveaux membres s'affilient aux gangs, et à douze ou treize ans l'âge où ils débuteraient dans la vente. Ainsi, l'implication serait graduelle. Plusieurs, comme Jack et Lucky, ont signalé avoir débuté par la consommation de marijuana avant de devenir vendeur :

Tu fumes. On te questionne à savoir où tu l'as acheté et s'il est bon. Tu en achètes et tu le vends. Ensuite, tu achètes un trois et demi (équivalent de 3½ ou 0.8 grammes de cannabis). Les gens s'en parlent et disent que tu en vends du bon /.../ Éventuellement, tu te mets à réfléchir et à penser à vendre donc tu augmentes les quantités que tu achètes /.../ Tu recherches le meilleur prix puis tu l'achètes jusqu'à ce que tu en trouves du moins cher. Quand tu achètes en plus grande quantité, le fournisseur que tu voyais, t'envoie à un plus gros parce qu'il ne fournit pas. Ainsi, tu apprends à connaître plein de monde dans la rue. Le monde te reconnaissent, entendent parler de toi. Les plus grands fournisseurs veulent te voir. Ensuite, quand ils ne peuvent plus te fournir, ils t'envoient encore plus haut. Un moment donné, ils reçoivent un appel d'un gros qui a entendu parler de toi. Un moment, j'en suis venu à fournir aussi (Jack, ex-membre de gang).

C'est au fur et à mesure, avec le temps (qu'on commence dans la vente de drogues)... À douze ans, nous c'était plus dans les vols, on faisait n'importe quoi pis c'était plus pour nos propres besoins. Pis plus tard, on a commencé à fumer. C'est là qu'on a commencé à fumer pis on a vendu en même temps (Lucky, membre de gang).

Selon la théorie de l'association différentielle de Sutherland (1939), l'apprentissage du comportement criminel serait le résultat de l'interaction avec d'autres délinquants. De plus, si le jeune subit plusieurs échecs dans sa tentative d'accéder à un emploi socialement acceptable et qu'il a accès à une source d'approvisionnement en drogues par un membre de la famille, il pourra décider de s'engager dans un parcours délinquant. Ainsi, le comportement délinquant pourrait être considéré comme étant le résultat de la combinaison d'échecs subis et de la fréquentation d'individus déjà impliqués dans la vente de drogues qui agissent comme formateur et fournisseur. C'est de cette façon que James explique avoir développé un intérêt pour les drogues et pour la vente :

Au début, on était des gars qui avaient jamais touché à la drogue, mais quand on voyait qu'on faisait des applications pis y appelaient jamais /.../ Pis en plus on avait des grands frères, ceux qui étaient déjà là-dedans, pis y nous ont expliqué les affaires, comment ça se passe /.../ Comme si au primaire, tout le monde nous parlait des drogues. Parce que là, au primaire, à partir de 5<sup>e</sup>, y commençait à parler de ça à la télé et aussi à l'école, les professeurs. Là tout le monde se demandait c'est quoi. Là, arrivés au secondaire, les gars de secondaire 5, sont vraiment plus grands que ceux de secondaire 1. Là après, comme si eux y nous montraient, comme si eux y fumaient tout ça. Là, nous on voyait ce que ça faisait. Là après, j'ai demandé à mon frère si y pouvait me donner des affaires pour vendre, pis eux c'est sûr, y achetaient. Pis là après, à chaque midi, je restais là pis ça s'est passé comme ça /.../ Comme si admettons moi j'ai commencé à vendre (James, membre de gang).

Selon Skolnick et coll. (1990), les membres ayant atteint le rôle de vendeurs de rue ont droit à un entraînement. Ce sont les plus vieux membres qui remplissent cette tâche. On pourrait comparer le rôle qu'ils jouent à celui d'un gestionnaire ou d'un superviseur tel qu'il en existe dans tout commerce de ventes. Bill explique en quoi consiste la formation dans son gang :

En premier, quand les vétérans te donnent le stock, ils viennent avec toi pour la première journée, première semaine on va dire pour montrer à qui tu peux vendre et à qui tu peux pas vendre. Tu regardes, tu regardes, tu vois, tu vois. Tu sais c'est qui, tu sais c'est quoi /.../ Pour ce qui est du jour, du soir ou de la nuit, ça dépend du vétéran. Comme on va dire de 3h jusqu'à n'importe quelle heure. Ça peut aller à 6 heures du matin. C'est plus le soir, l'après-midi et le soir. Quand il reste avec nous, on va dire que ça c'est une clôture, pis on reste accoté à la clôture pis on fait comme si on niaise pis à chaque fois qu'il dit : « Lui c'est bon, tu peux le servir ». Pis il vient et on le sert /.../ C'est ça qu'ils font. Parce que, dans le fond, le travail, c'est de vendre à la bonne personne et de faire le plus d'argent /.../ Les vétérans, ils le font devant nous pis nous on voit que c'est de cette façon-là. Y'a une fois quand j'ai commencé à vendre le *buzz*, le vétéran disait : « Faut pas que tu niaises. Parce que si tu niaises trop, ça peut comme exciter ». La police peut penser que je suis excité parce que j'ai beaucoup d'argent, que je suis content maintenant. Faque faut que tu sois tout à fait normal, relax (Bill, membre de gang).

Par la suite, comme Paco l'indique, il est possible de gravir les échelons au sein du gang avec l'accord des vétérans. Mais cela est plus rare parce que ceux-ci ne souhaitent pas que le vendeur devienne plus important qu'eux :

Dans ce « business » là, y peut surpasser le maître, avec son accord /.../ Tu comprends, si l'autre y veut pas y veut pas, mais en général, mais quand y voit que tu montes, c'est parce que si toi tu montes, lui aussi ça monte. Faque en général y'a pas de trouble. C'est rare que ça va arriver. Celui qui te vend à toi pis y voit que tu vends plus que lui (Paco, membre de gang).

G-Money nuance la description de Paco en signalant plutôt, qu'au fil des années, le vendeur va devenir plus important, mais il ne prendra pas la place d'un vétéran, il fera tout simplement son propre chemin :

Parce qu'un vendeur grandit et grossit au fil des années. Tu peux pas arriver dans un gang et être le gros vendeur. Tu commences en bas de l'échelle pis, tranquillement, tu gradues, tu montes l'échelle. Qu'est-ce qui fait que tu vas monter, c'est au fil des années, ta clientèle va être plus grosse, tu vas connaître plus de personnes, tu vas faire plus de transactions, pis ça va comme s'étaler comme une toile d'araignée. Tu vas avoir plus de profits pis tu vas monter plus haut /.../ tu peux pas prendre la place de quelqu'un d'autre (G-Money, ex-membre de gang).

### ***3.2.3 Les habiletés et les qualités nécessaires pour devenir trafiquant***

Savoir vendre de la drogue, c'est plus que de procéder à une transaction. Afin d'exercer le rôle de vendeur, les interviewés ont souligné l'importance de développer des habiletés particulières et de posséder certaines qualités liées à la vente. Parmi celles énumérées, nous retrouvons notamment des habiletés liées aux affaires telles qu'être capable de diriger :

Faut toujours que tu sois un capitaine, pas un marin sinon tu vas te faire mener par tout le monde (Paco, membre de gang).



Faut que tu puisses diriger les autres éventuellement. Si toi, tu deviens assez élevé, faut que tu puisses diriger les autres (Raymond, ex-membre de gang).

Les répondants identifient également : avoir le sens des affaires, avoir la capacité de se bâtir une réputation, savoir ajuster ses prix, savoir négocier et convaincre par la parole, être capable de mettre l'autre en confiance, ne pas seulement penser à faire de l'argent, être prêt à dépenser pour en avoir plus, reconnaître les clients potentiels, ainsi que savoir *dealer* avec les clients qui est, selon les répondants, très important.

Nous retrouvons également des habiletés personnelles liées à la prise de risques : savoir à qui faire crédit (*fronter*), à qui laisser de la marchandise parce que tu sais que ton argent va revenir, savoir mesurer les risques qu'on est prêt à prendre, à qui faire confiance; ne pas faire confiance à n'importe qui, lors de la transaction, ne pas trop parler avec le client étant donné la possibilité que le client soit un délateur ou un policier, être capable de dépister / reconnaître la police, savoir se défendre face à l'adversité (*avoir des couilles*), ne pas perdre le contrôle et faire une crise devant les clients, savoir se fondre dans la foule, savoir étudier le terrain et, finalement, posséder un bon sens de l'orientation en plus d'être capable d'évaluer la situation et l'environnement permettant au vendeur de semer la police lors d'une poursuite.

Une autre qualité personnelle nécessaire en contexte de trafic consiste à ne pas avoir de regrets, signale Pedro :

*/.../ faut pas que t'aïlles peur de faire quelque chose là, faut pas que t'aïlle de regrets. Les regrets, ça ça te ronge là en dedans. Faut pas que t'aïlles peur, faut pas que tu aïlles quelque chose qui vienne te « fucker » là parce qu'un moment donné, si tu veux juste cacher ça, ça va juste te péter dans la face là, ça va se voir ou ça va te faire pop là à cause de ta peur (Pedro, membre de gang).*

Alors que certains interviewés expliquent qu'il est important de savoir parler aux clients et d'être capable de vanter son produit, plusieurs estiment plutôt que cet aspect est secondaire. Ceux-ci indiquent que c'est la qualité du service rendu qui va faire que la clientèle va grossir, par un effet de référence venant des clients satisfaits :

Discuter avec un client, c'est pas nécessaire, parce que si un client est revenu plus d'une fois, ça dépend aussi ce que tu vends, on s'entend, mais le trois quart du temps, si ton client arrive, t'as pas besoin de commencer à discuter avec lui. C'est sûr qu'avec le temps, le client va dire : « Ah, ça fait longtemps » pis si pis ça. Faut pas que ça ait un impact. Respecter son client, c'est pas nécessaire. T'as pas besoin de vanter les mérites du produit. C'est les clients eux-mêmes qui vont aller chercher d'autres clients. « Ah lui, j'ai entendu que... ». Quelqu'un vient qui amène quelqu'un qui amène quelqu'un. Par la suite, tu as ton groupe de clients (Raymond, ex-membre de gang).

Enfin, plusieurs estiment que le vendeur doit posséder diverses qualités liées à la vente de drogues en tant que commerce, par exemple : être une personne de confiance, être débrouillard, être patient, calme, être en contrôle de ses émotions et comportements, avoir du sang froid, et aussi posséder un certain nombre de qualités: la diplomatie, la confiance en soi et le sens de l'organisation, qui permettent de ne pas se désorganiser devant les clients.

### **3.3 La structure du gang**

Existe-il une structure spécifique aux gangs de rue qui participent au trafic de drogues? L'analyse des données recueillies lors de nos entrevues tend à montrer qu'il existerait plus d'une forme d'organisation de gang pour le trafic de drogues, la vision des répondants sur cette question variant considérablement. Nous pouvons dès lors nous demander si les structures présentées par les interviewés participant à notre étude sont particulières à leur gang ou si on peut trouver d'autres gangs qui adoptent le même type d'organisation ou de fonctionnement. Il est difficile de conclure à cet effet étant donné la taille de l'échantillon. Voyons néanmoins ce qu'il en est des structures et fonctionnement organisationnels révélés par nos répondants.

#### ***3.3.1 La structure et la hiérarchie du gang en lien avec la vente de drogues***

La présence des gangs de rue dans le monde criminel et plus particulièrement leur implication dans la vente des drogues est maintenant un phénomène bien connu. Toutefois, ce qui est moins connu, c'est le niveau de structuration ou d'organisation de ces gangs.

Lorsqu'il est question de vente de drogues, au Québec, on pense spontanément à diverses organisations dont, principalement, la mafia et les motards... des organisations décrites comme étant fortement organisées. On parle en effet, dans leur cas, du « crime organisé ». Mais est-ce que la structure des gangs participant à la vente de drogues est toujours organisée comme paraît l'être celle des organisations criminelles établies et reconnues comme telles ? Jankowski (1991), on s'en rappellera, signalait que, dans les gangs de rue, soit il y a peu de cohésion, peu de leadership et peu d'organisation, qu'en fait les gangs de rue sont des organisations primaires et qu'il s'y trouve peu de rôles clairement définis, soit, au contraire, le gang serait un groupe cohésif avec un leader et des rôles définis.

Pour Klein (1995), les gangs ressembleraient plus à un regroupement sans forme de sous-groupes, cliques, pairs et de solitaires. Pour cet auteur, plutôt qu'à une structure serrée, on ferait face à une structure détachée et fragmentée malgré l'implication des membres dans le groupe. Qu'en disent nos interviewés ? Les résultats obtenus sont aussi flous que dans les écrits. On retrouverait, au sein des gangs des membres interviewés, les deux modèles présentés dans la description de Jankowski (1991) et même une structure mixte.

Plusieurs interviewés, nous l'avons déjà vu, ont signalé la présence d'une hiérarchie au sein de leur gang de rue. Ainsi, s'apparentant au modèle *vertical / hierarchical* de la typologie de Jankowski (1991), les gangs montréalais présenteraient plusieurs catégories de leadership, chaque catégorie ayant des tâches bien identifiées. G-Money, entre autres, prétend à une structure bien établie composée de chefs de gangs, de chimistes, de gros bras et de petits vendeurs. Selon l'interviewé, les tâches du chef de gang consistent à effectuer les transactions importantes, à signer les documents et à donner des ordres à ses adjutants. Il ajoute qu'il est possible de trouver au sein d'un même gang, un chef pour chaque activité criminelle : pour le blanchiment d'argent, pour le trafic de drogues et pour les fraudes. Un autre rôle identifié par le participant est celui de chimiste. Ce participant serait responsable de fabriquer certaines drogues telles le *speed* et l'*ecstasy*. Le *bodyguard* serait quant à lui, responsable d'effectuer la collecte d'argent et de régler les problèmes avec les clients, en somme d'effectuer le travail de bourreau. Le dernier rôle identifié par G-Money est celui de vendeur qui serait réservé exclusivement à certains membres pourvoyeurs pour le gang, leur rôle étant d'amasser de l'argent. G-Money signale par ailleurs que la structure peut varier selon que le trafic s'effectue en banlieue ou « en ville » :

Par exemple en banlieue, je pourrais dire qu'il y a moins de « leader », tandis qu'en ville, c'est un peu plus structuré avec plusieurs leaders. En banlieue, tu peux trouver, exemple, tu vas prendre R..., y'a peut-être un chef et trois lieutenants et ensuite, il y a la hiérarchie qui descend. Mais à ma connaissance, c'est un *leader*. Exemple, un coin comme V..., il va y avoir environ quatre différentes gangs qui vont avoir trois-quatre *leaders* différents qui se rapportent à un *big leader* (G-Money, ex-membre de gang).

Pedro présente également une structure *vertical / hierarchical* qu'il divise pour sa part en cinq catégories : les BG ou *Baby Gangster*, les YG ou *Young Gangster*, les OBG ou *Original Baby Gangster*, les OYG ou *Original Young Gangster* et finalement, au haut de la pyramide, les OG ou *Original Gangster*. Selon ce qu'il en dit, les BGs seraient âgés de sept à dix ans ou même, parfois, plus vieux. Ils n'auraient peur de personne, se croiraient tout permis et souhaiteraient se faire connaître par les autres gangs : qu'on reconnaisse leur nom. Cette quête serait motivée par leur ambition de gravir les échelons et par le désir de bien paraître au sein du gang.

Les activités auxquelles participent les BGs permettraient aux membres plus âgés du groupe d'évaluer leurs comportements : comment ils sont, agissent et réagissent, pour ensuite décider s'ils demeureront dans le gang ou seront rejeter du groupe :

(On peut) *voir si lui a peur, si lui « a plus de couilles » que l'autre, si lui respecte les choses, si lui est pas droit, si y va pas parler, plein d'affaires comme ça* (Pedro, membre de gang).

Les YGs seraient, pour leur part, âgés entre douze et quinze ans seraient déjà plus impliqués que les BGs dans les activités du gang, en tant que membres, entre autres dans la vente de drogues.

Au troisième niveau, se trouveraient les OBGs, âgés autour de dix-sept ans, fortement impliqués dans la vie de gang et dans les activités criminelles lucratives. Ils ont rapporté des sommes d'argent substantielles au gang, entre autres par une forte participation à la vente de drogues. Pedro identifie, à ce stade, le contrôle d'un petit groupe pour lequel le OBG agit en tant que chef.

Ensuite viennent les OYGs. Pedro fournit peu d'information sur ce groupe, se contentant d'indiquer qu'ils sont les patrons des OBGs. Enfin, se positionnerait le OG que Pedro identifie comme celui qui occupe le rang le plus élevé du gang, ce lui qui donne les ordres et qui a le contrôle de tout le gang.

Oes, pour sa part, présente une structure qu'il compare à un jeu d'échec qui comporterait deux chefs, vraisemblablement associés au *roi*, les *runners*, les *vendeurs* et, finalement, les *pions*. Le rôle des *rois* serait essentiellement d'approvisionner les *vendeurs*, de gérer les situations conflictuelles au sein de leur équipe, de récupérer les profits de la vente et de distribuer la part de profit revenant aux *pions* et aux *runners*, récoltant au passage la part de profit leur revenant.

Les *runners* sont ceux qui sont responsables de distribuer la drogue aux vendeurs sur la rue lorsqu'ils ont écoulé la totalité de leur marchandise. Lorsqu'aucun *pion* n'est disponible pour remplacer les *vendeurs*, les *runners* peuvent aussi remplir ce rôle.

Pour le *vendeur*, il s'agit essentiellement, comme son nom l'indique de vendre la drogue fournit par le *roi* et de lui en rapporter les profits.

Le rôle principal du *pion* serait, dans ce modèle, de supporter les *vendeurs* lorsque que nécessaire. Les *pions* seraient particulièrement mis à contribution lorsque les *vendeurs* suspectent la présence de policiers ou d'agents doubles. Dans ce cas, à la demande du *vendeur* qui prétend avoir terminé son quart de travail, le *pion* prendrait la relève de la vente sur la rue. Même s'il voit là l'opportunité de faire plus d'argent, c'est lui qui, naïvement, prendrait le risque d'être l'objet d'une arrestation; de là l'appellation *pion*.

Un autre type de modèle *vertical / hierarchical*, à plus petite échelle, est celui présenté par Mike où il est lui-même le *chef* et fournisseur d'une petite équipe de deux ou trois *vendeurs* âgés de 15 ou 16 ans, et d'un *protecteur* un peu plus âgé, le groupe agissant dans le Centre-ville. Le rôle du chef consisterait, dans ce cas, à distribuer la drogue aux membres du groupe pour ensuite récolter une partie des profits. Le rôle de *protecteur* consisterait, pour sa part, à protéger les *vendeurs* contre les attaques des clients ou des autres vendeurs. Posté à l'écart, avec un revolver en sa possession, le protecteur, selon Mike, est reconnu comme ayant le plus de cran et comme étant « le plus capable » de remplir une telle mission. Le salaire du *protecteur* serait payé par le *chef* alors que les *vendeurs* récolteraient un pourcentage des profits des ventes qu'ils ont effectuées.

Seul Capleton présente son gang comme s'organisant autour d'une structure *horizontal / commission* se composant de plusieurs dirigeants, tous situés au même niveau hiérarchique avec des tâches leur étant spécifiquement réservés. Le gang de Capleton se composerait d'une cinquantaine de membres, dont quinze chefs ou vétérans aussi appelés OGs. Ceux-ci décideraient de tout ce qui concerne le gang et seraient responsables de rapporter de l'argent au gang, donc de faire les profits tirés essentiellement de la vente de stupéfiants. Les OGs joueraient donc un rôle de pourvoyeurs : ils s'occupent de l'approvisionnement auprès des fournisseurs et distribuent la drogue aux autres membres du gang pour qu'ils la vendent, le cas échéant. Ils s'occupent également de l'achat d'armes et de gilets pare-balles. Selon Capleton, les autres membres n'auraient pas d'appellation particulière; on les appelle tout simplement par leur nom. Capleton ajoute que lorsqu'un membre non OG a besoin de quelque chose, il n'a qu'à aller voir les OGs, et il l'obtient.

La drogue c'est pour tout le monde qui est là. Si t'en as besoin, viens en chercher. Mais faut que tu fasses quelque chose avec quand même, faut que tu la vendes, soit que tu la fumes /.../ Des fois, on a besoin des armes, des gilets par balle, des choses. Pis y viennent nous voir et nous disent : «J'ai besoin de ça, j'ai besoin de ça», faque on te fournit pis tu gardes ton argent (Capleton, membre de gang).

On peut associer le gang de Paco à une combinaison du modèle *horizontal / commission* et du modèle *influential* de Jankowski (1991). Tel que mentionné dans le chapitre de recension des écrits, selon ce modèle, ceux qui le dirigent le font informellement; ils n'ont pas de titres spécifiques, mais leur influence est si grande que le gang décide rarement une mesure autre que celle favorisée par eux. Selon Paco, le gang auquel il est affilié ne possède aucun chef officiel car, comme il l'indique :

Faut toujours que tu sois un capitaine, pas un marin sinon tu vas te faire mener par tout le monde /.../ À quoi ça sert d'avoir un chef qui te commande ? (Paco, membre de gang)

Plutôt, Paco associe son gang à une famille dont tous les membres s'entraideraient et où tous les membres seraient impliqués dans le processus de prise de décisions, même si chaque membre demeure foncièrement indépendant. De plus, chaque membre qui constitue le gang posséderait des contacts, des ressources et les partageraient avec les autres membres du gang. Même si tous les membres sont considérés comme égaux, Paco note qu'il y a au sein du groupe des membres qui sont plus influents, influence qu'il attribue au plus gros volume de vente effectué par certain et, conséquemment, les profits plus appréciables qui en découlent. Ce ou ces membres, selon Paco, suscitent une forme de respect au sein du groupe. Basé sur cette vision, Paco considère qu'il est, dans son groupe, le membre le plus influent étant donné que c'est lui qui posséderait tous les contacts pour l'approvisionnement en drogues.

Comme nous venons de le voir, la typologie de Jankowski (1991) permet de situer, plus ou moins intégralement, la majorité des structures identifiées par nos interviewés. Toutefois, certaines structures qui nous sont révélées ne pouvant être incluses dans cette typologie. La structure du gang que présentent Lucky, Michaël et Jack s'apparenterait plutôt au *social gang* de la typologie de Fagan (1989) peu impliqué dans la vente de drogues. En somme, il s'agirait d'un groupe social où les *patterns* de consommation et de délinquance reflèteraient l'expérimentation des adolescents en général sans aller beaucoup plus loin.

Le gang auquel est affilié Lucky, constitué d'amis d'enfance, ne serait pas vraiment organisé et ne prendrait aucun risque. La vente de drogues servirait surtout, dans ce cas, à financer la consommation des membres. Il explique que les membres du gang se réunissent dans un endroit commun, généralement une maison ou un appartement, où chacun effectue de la vente de façon indépendante. Chaque membre aurait sur lui son sac de cannabis et vendrait en alternance aux consommateurs qui se présentent au domicile où les membres sont postés.

Les membres du gang auquel Lucky dit appartenir peuvent également vendre sur la rue, dans les parcs et même effectuer des livraisons de drogues. De plus, même si, la plupart du temps, chaque membre achète sa propre quantité de drogues, il arrive parfois que plusieurs combinent leurs profits afin d'acheter la drogue en plus grande quantité qu'ils divisent entre eux de façon à obtenir un prix plus avantageux du fournisseur. Lucky indique que, même s'ils se réunissent pour vendre et faire des profits, ils en profitent pour s'amuser.

Pour Michaël, la vente de drogues par son gang est motivée par la perspective de faire des profits plutôt que pour financer la consommation personnelle des membres, laquelle se limite à l'alcool et au cannabis. Michaël avoue être affilié à un petit gang non organisé composé de cinq à six membres où l'on ne retrouve aucun chef. Même si chacun vend généralement sa propre marchandise et garde son profit pour lui, il arrive, ici aussi, que les membres mettent en commun leurs profits afin d'acheter la drogue à un meilleur prix.

Dans le gang de Jack, il n'y aurait ni chef ni structure encadrant la vente de drogues. Jack compare plutôt son gang à une famille où il n'existe qu'une obligation : être présent pour les batailles. Il s'agirait donc d'un gang de rue qui existe à l'extérieur du trafic de drogues; personne n'étant obligé de participer à la vente qui se ferait alors librement, de façon indépendante, comme si le membre ne faisait pas partie du gang. Le membre vend alors principalement pour lui-même, mais il peut impliquer d'autres membres dans son commerce, s'il le désire. Toutefois, signale Jack, le risque que l'autre commette une erreur et compromette l'entreprise ferait en sorte que, plus souvent qu'autrement, chacun choisira de vendre pour lui-même. Jack précise que, personnellement, il n'aurait jamais avoir vendu pour le gang qu'il a vendu de façon indépendante les deux derniers mois avant de quitter le gang, poursuivant ses activités liées au trafic après avoir quitté le gang. Jack ne fait aucune allusion à la consommation de drogues que ce soit sur une base individuelle ou en contexte de gang.

D'autres membres ont aussi signalé faire partie d'un petit groupe dans lequel aucune structure spécifique n'était établie. Toutefois, leur implication dans des activités délinquantes sérieuses fait en sorte qu'on peut difficilement les associer au *social gang* de Fagan. Il s'agirait plutôt de gangs de type *serious delinquant* présenté par le même auteur.

C'est le cas, entre autres, du gang de Pavel. En fait, bien qu'il soit associé à un gang, le groupe de vente de Pavel ne serait composé que de trois membres égaux, constamment réunis, où règne la confiance et où la possibilité de la venue d'un nouveau membre est écartée. Leurs activités consistent dans la vente de drogues au métro, plus particulièrement dans un parc situé devant le métro, des vols qualifiés dans les dépanneurs, dans la sortie dans les clubs et dans la drague de femmes. En ce qui a trait plus spécialement à la vente de drogues, Pavel indique que chaque membre est responsable de vendre un type de drogues, soit du cannabis soit du crack. Les clients seraient alors dirigés vers le bon vendeur dépendamment de ce qu'ils souhaitent acheter.

Pour terminer, nous souhaitons porter une attention particulière aux quelques interviewés ayant qualifié leur gang de « famille ». C'est le cas de Jack, de Pedro, d'Oes et de Paco. À l'exception d'une personne d'origine asiatique, ce sont des membres de gang d'origine latine qui font cette référence. Par ailleurs, il appert que la perception du gang comme une famille ne serait pas influencée par le type de structure du gang. En effet, le gang de Jack s'apparente, selon notre analyse, nous venons de le voir, au *social gang* de Fagan (1989), celui de Pedro et d'Oes, au *modèle vertical / hierarchical* de Jankowski (1991) et, finalement, celui de Paco, au *modèle influential* de Jankowski (1991).

En somme, on constate qu'il n'existerait pas qu'une seule forme d'organisation des gangs s'adonnant au trafic montréalais des drogues.

### **3.3.2 Les facteurs influençant la vente de drogues du gang**

Selon les quelques interviewés qui ont abordé le sujet, outre la structure du gang, que nous venons de voir, les caractéristiques des membres et l'intervention policière seraient au nombre des facteurs qui influencent la vente de drogues.

Ainsi, pour Paco, différentes caractéristiques des membres du gang, à savoir leur intelligence, leur scolarité, leur capacité de raisonner, de savoir s'arrêter, d'assumer la responsabilité de ce qu'ils font; d'aller jusqu'au bout de leurs projets et de ne pas « parler pour rien » influenceraient l'efficacité du trafic de drogues.

L'intervention policière viendrait de son côté entraver la fluidité du trafic de stupéfiants mené par les gangs. G-Money soutient, en effet, que plus les policiers sont présents et plus ils interviennent fréquemment dans un endroit donné, plus les ventes vont diminuer, l'activité de vente se trouvant, de fait, perturbée. Toutefois, comme il le souligne, les gangs peuvent s'adapter à la présence policière en s'équipant davantage :

(On peut) équiper les membres avec des CB, des téléphones cellulaires, des *padgers* peu importe le moyen ou des *scanners* (G-Money, ex-membre de gang).



### 3.3.3 *Les avantages et inconvénients de la vente dans un contexte de groupe*

Alors que certains membres vont opter pour la vente indépendante de stupéfiants, pour des motifs qui seront abordés dans la section qui suit, d'autres, par contre, préfèrent la vente en contexte de groupe. Ceci étant, il n'est pas rare de trouver plusieurs vendeurs situés au même endroit pour vendre : que ce soit dans un appartement, un bloc appartement, sur la rue ou dans un parc. Dans ce cas, comme Juice et Michaël l'indiquent, le principe est soit « premier arrivé premier servi »; soit les vendeurs alternent la vente aux clients. Pourquoi la vente en groupe? Principalement, ce qui ressort du discours des membres de gangs interviewés, c'est qu'en mettant en commun le fruit de la vente on peut acheter plus de drogues (ou d'armes) et ainsi augmenter les profits :

Le monde, quand y vendent en groupe, y'a beaucoup plus d'argent. Pis eux, y continuent pis y'a pas de gaspillage, tout revient. Y'a plus d'argent donc t'achètes beaucoup plus (Pedro, membre de gang).

En groupe, on peut s'acheter plus d'affaires. On peut se procurer les affaires plus facilement. Comme si moi j'peux pas avoir un contact pour les armes, le hasch, toutes les affaires en même temps. Mettons lui se concentre sur ça. Là, après, on s'assit sur une table, on montre tout ce que nous on peut faire. C'est plus bon comme ça là (James, membre de gang).

/.../ moi et mon *partner*, on se met ensemble, on achète plus gros, une plus grosse quantité... Je vends, nous on vend, on est ensemble (Juice, membre de gang).

G-Money, Juice et Pedro voient aussi dans la vente en contexte de gang la possibilité de faire plus de profits, et ce, à plus long terme soulignant l'opportunité d'être remplacé par un membre de son groupe advenant l'impossibilité de s'y adonner soi-même, pour un temps. Ceci, bien évidemment, exige que tu puisses faire confiance à ton remplaçant :

(Ca fait) Peut-être moins de profits à court terme, mais à long terme, c'est plus profitable d'être en groupe. De quelle manière je pourrais expliquer ça ? Par exemple, un groupe qui a un « business » de trafic de drogues... Si t'as ta place pis que té vendeur et que tu décides que tu veux prendre trois mois *off*, trois mois de congé, tu peux toujours te faire remplacer. Mais si c'est ta propre business pis que tu décides d'arrêter là pis de prendre trois mois de congé, tu vas perdre ta clientèle, tandis que si té en groupe, y'a toujours quelqu'un qui peut prendre ta place jusqu'à ce que tu sois prêt de reprendre ta position (G-Money, ex-membre de gang).

Si jamais je suis pas là, je vais transférer mon cellulaire sur son cellulaire parce qu'il est dans le coin et qu'il va prendre le « business ». Même chose avec lui. On a déjà fait, mon cellulaire transféré à son cellulaire, qui est transféré à un autre gars, qui sont transférés au mien. Comme ça, on manque jamais rien. Si y répond pas, ça va à l'autre, à l'autre. On perd pas d'argent, rien (Juice, membre de gang).

T'as pas besoin que ça soit un de tes équipiers, ton cousin, ton frère, tes amis, à qui tu peux faire confiance là, quelqu'un qui va te remplacer. Tu l'envoies, pis quand on t'appelle, tu l'envoies à ce numéro pis c'est fait pis t'as pas eu besoin (d'y être) (Pedro, membre de gang).

La vente en groupe permettrait aussi de réunir et de mettre à profit les forces de chacun des membres, comme l'explique Pedro :

Plus de cerveaux ensemble, des cerveaux intelligents, pas des cerveaux qui pensent à faire des affaires stupides là (James, membre de gang).

Un autre avantage à la vente de groupe, souligné par Mike, correspond au fait que celle-ci est plus sécuritaire parce qu'elle permet des changements de rôles et des changements d'horaires de travail, ce qui fait qu'on risque moins de se faire repérer, sans manquer des occasions d'affaires :

C'était plus avantageux parce que ça faisait plus sécuritaire pis ça faisait comme des changements de rôles. On voyait pas tout le temps la même face. C'était plus une question de sécurité. Des fois, y'avait des chiffres (horaires) de soir, des chiffres de matin. Ça faisait changement. On était pas toujours obligé de faire apparaître la même face. Au Centre-ville, il y a beaucoup de circulation, y'a beaucoup de policiers. Si y voient qu'il y a toujours les mêmes activités, au même moment, les mêmes personnes, ça paraît louche. C'est ça l'avantage de faire en groupe et d'engager plus de personnel (Mike, ex-membre de gang).

Dans son témoignage, Raymond souligne une autre dimension relative à la protection liée à la vente de drogues en contexte de gang. Ainsi, advenant que l'un des membres soit arrêté par les forces policières, celui-ci, estime Raymond, pourra compter sur l'appui des autres membres. Non seulement sa place au sein du groupe sera-t-elle assurée, mais de l'argent sera disponible pour lui à son retour afin qu'il puisse se « réinstaller » dans le *business*, assure-t-il :

/.../ si tu te fais pogner, la gang va dire : « Ah, c'est chien pis toute pis toute », pis bien sûr, si tu rentres en dedans pour ça, c'est sûr que, quand tu vas sortir de là, il va y avoir une place pour toi, il va y avoir de l'argent qui va déjà être de côté pour toi (Raymond, ex-membre de gang).

Un seul inconvénient à la vente en contexte de groupe a été mentionné dans nos entrevues, soit le risque de délation :

Y'a aussi des désavantages là, mais ça arrive pas à nous. Mais ça pourrait arriver à d'autres gens. Mettons qui sont beaucoup, pis y'a un *snitch* là, tout est *dead* là. Comme admettons quelqu'un qui a peur là, la police vient, là y dit : « Ok, lui, y vend ça ». Lui, y délète tout le monde là, ça c'est pas bon là (James, membre de gang).

### **3.4 La vente indépendante ou *freelance***

Comme Hagedorn (1994) l'indique, même si la vente de drogues existe comme activité des gangs, plusieurs membres de gangs, comme Juice, feraient le choix exclusif vendre de façon indépendante :

/.../ moi personnellement, j'ai jamais vraiment vendu pour quelqu'un. Si je veux acheter quelque chose, je l'achète pour moi-même, par mon propre argent. Pis je vends, je fais mon propre argent (Juice, membre de gang).

G-Money soutient que dans certains gangs, la possibilité de faire de la vente indépendante dépendrait de la position qu'occupe le membre dans la hiérarchie. « *Faut vraiment que tu sois haut placé dans la gang pour faire ça* », dit-il.

Certains membres vont vendre pour le gang et en même temps à son insu, pour eux-mêmes, et ce, malgré les risques de représailles susceptibles de survenir dans ce cas. Raymond indique, qu'à son avis, il est préférable d'agir en solo pour écouler sa drogue et, pour ce faire, de retenir les services d'un petit fournisseur capable de fournir de la marchandise à l'insu du reste du gang :

Quand t'es tout seul, tu peux te permettre de faire tes propres petites affaires. Par exemple, tu t'es trouvé une autre personne qui est capable de s'en procurer. Pas quelqu'un de *big*, mais une petite personne. Tu sais que tu peux aller le voir et lui en acheter pour deux cents dollars, transformer avec ce deux cents dollars là, tu vas en faire cinq cents dollars. Ça t'avantage à être tout seul. T'es pas surveillé rien, tu peux en vendre un de tes affaires et un de ta gang. C'est ça. Mais idéalement, tu vas faire ça le plus égal. /.../ Tu compenses un peu : « Ah, ce soir c'était pas fameux ». /.../ Y (le vétéran) peut te donner du stock, pis dire : « Y'a pas assez de liquide qui rentre, tiens du stock; quand tu auras fini de passer mon *stock* à moi, que tu vas m'avoir rapporté mon argent, passe-le. Je te donne la permission de le passer, gardes l'argent » /.../ Vendre pour une gang c'est ben beau, mais faut que tu penses à toi (Raymond, ex-membre de gang).

Capleton va dans le même sens que Raymond en indiquant que le gang peut, pour différentes raisons, permettre à un membre de vendre de manière indépendante. Par exemple, si un « membre ordinaire » (non-OG), se trouve dans le besoin, il peut prendre une bonne quantité de drogue appartenant au gang, la vendre et garder les profits pour lui :

Le OG, par exemple, si y'a quinze milles dollars dans la maison, pis qu'on achète de la dope pour cinq-sept milles dollars. C'est nous les quinze OG qui l'a achetée. Faque, je peux dire : « Ok, guys, j'ai besoin d'une demie-livre, c'est à moi ». Faque c'est comme si j'avais mille dollars pis que je l'achetais moi-même et que c'est à moi : « le reste, c'est à vous, faites ce que vous voulez avec » (Capleton, membre de gang).

La vente indépendante comporterait de nombreux avantages. Notamment, elle permettrait de conserver une certaine indépendance vis-à-vis du gang tout en étant protégé par lui, et elle donnerait la possibilité de garder une mainmise sur la totalité des profits réalisés :

Si, admettons, tu décides de vendre pour toi-même, ton argent, tu la gardes. Tu peux être généreux pis donner de l'argent. Mais ton argent, mettons tu l'investis, tu peux l'investir pour toi, c'est tes propres affaires (Georges, membre de gang).

Avec l'indépendance, comme Mike l'explique, vient le fait de n'avoir de comptes à rendre à personne :

Moi, je trouvais toujours que c'était mieux de faire ça tout seul que de dépendre des autres /.../ Les raisons pour ça, c'est juste que je voulais pas dépendre des autres /.../ Moi, je préfère quand j'ai pas de comptes à rendre à personne. Quand on m'arrête, on m'arrête pour mes propres affaires. Je fais le temps parce que je le mérite (Mike, ex-membre de gang).

On peut ainsi décider de son propre horaire de travail :

Je fixais mes propres horaires. Quand je vends du crack, je vends jusqu'à 3-4h du matin et recommence à 8h am à vendre (Jack, ex-membre de gang).

Pour Paco, l'avantage de la vente indépendante est qu'elle permet d'enrichir le membre, non pas d'enrichir le gang. En contrepartie, lorsque les vendeurs indépendants décident de faire la fête et de consommer la totalité de leur marchandise, c'est leur responsabilité :

L'avantage là-dedans, si ça te tente un jour, de *tripper*, partir trois-quatre jours sur la poudre, t'as une once de poudre, c'est ton problème. Tu vas pas venir nuire aux autres réseaux. Tu nuis, tu nuis à toi-même, pas aux autres (Paco, membre de gang).

Mike partage cette vision :

Des fois, c'est facile. Tu commences à en prendre un, tu fumes un joint pis après, t'as toujours envie d'en fumer un autre ou si, par exemple, y'a du monde avec toi ou des filles, des choses comme ça, t'as toujours le goût de sortir le plus possible. Nous autres, on est comme orgueilleux. On aime toujours ça paraître plus riche que l'autre, c'est toujours comme ça. Quand ça arrive comme ça pis que tu t'en rends compte le lendemain, pis t'as fait passer tout le *stock* pis que tu dois de l'argent à quelqu'un, ça devient un stress (Mike, ex-membre de gang).

D'un autre côté, celui qui a *gaspillé* l'argent de la vente de drogues n'aura à subir les foudres de personne d'autre que lui-même :

Premièrement, si tu *fuck up* ton argent, tu le gaspilles, que tu le party, que tu le bois, que tu le fumes, tu devras rien à personne, t'es *safe* /.../ tu sais jamais ce que l'autre y'a en tête si tu *fuck up*. Dans le *mood* qui va être, y peut tourner et faire quelque chose *fucked up* sur toi (Juice, membre de gang).

Vendre en groupe, on l'a vu, comporte des risques alors que d'agir en tant que son propre patron diminue les risques, entres autres, de se faire voler par un autre membre, soutiennent Georges et Jack qui précisent que c'est ce qui les a amenés à vendre de manière indépendante :

C'est quand même mieux vendre tout seul, je dirais. C'est mieux de vendre pour toi-même. T'as pas de problème. Parce qu'il y a des crosses aussi des fois. Des fois, dans la gang, y'en a qui se crossent. Comme y se gardent un cent dollars, pis là, les problèmes commencent. C'est surtout pour ça que j'ai décidé de vendre pour moi-même /.../ Parce que tu sais ce que t'as. Y'a personne qui est en train de compter ce que t'as. Tu peux pas te crosser tout seul, faque c'est mieux comme ça moi je dirais (Georges, membre de gang).

Tu vends pour toi-même, mais tu peux demander à du monde de ton gang de vendre, mais il peut faire quelque chose de stupide et tout faire foirer, donc je préfère vendre seul (Jack, ex-membre de gang).

Un des avantages à la vente de groupe, nous l'avons aussi vu, est de jouir de la protection des membres du groupe. Mais il semble bien que, même si les membres choisissent de vendre seul, ils bénéficient tout de même de la protection des autres membres de leur gang. C'est ce que soutient, entre autres, Paco :

On se protège en gang, mais on vend tout seul /.../ Quand y'a du *beef*, on est là. Quand t'as besoin d'aide, on est là. t'as besoin d'une *plug*, on est là /.../ On va toujours être là pour toi, c'est la *famille*. C'est comme un réseau, on est tous là. Chacun est indépendant, mais si t'as besoin d'aide... Faque tout le monde doit avoir un petit peu de son bout pour que les affaires fonctionnent. Si t'en a pas, tu m'appelles, moi j'en ai pis je te dépanne pis tsé... c'est toujours comme ça. Tu vas pas aller voler le client de l'autre, tu le respectes (Paco, membre de gang).

Georges va dans le même sens en précisant toutefois que certains peuvent décider de ne pas prêter main forte. Mais il estime, comme Paco, que, généralement, les membres du gang sont là pour te protéger, pour t'aider, même si tu vends de manière indépendante :

Même si tu vends tout seul, les gars vont quand même venir te protéger. C'est pas parce que tu vends tout seul que t'es laissé à part. Tu fais partie de la gang. Si tu veux vraiment faire de l'argent ailleurs, c'est d'accord, mais les gars vont toujours être là pour ta défense. Ça veut dire que si, admettons, tu te fais voler, les gars vont venir et vont essayer de trouver c'est qui le voleur. Y vont toujours être là pour t'aider pour des situations comme ça /.../ que tu vendes pour toi ou que tu vendes pour la gang, c'est toujours protection maximale /.../ y'en qui sont jaloux du profit que l'on fait. Mais y'en a pas beaucoup. Y'en a souvent deux trois qui se mettent ensemble, y se font un petit groupe pis y viennent pas t'aider. Mais le reste, en général, y viennent toujours pour ta protection (Georges, membre de gang).

Reste que, si la plupart des membres de gangs vendeurs indépendants ont soutenu être protégés par le gang en cas de difficultés, d'autres, par contre, ont affirmé que le vendeur doit se débrouiller seul :

C'est que, nous, on a pas de chefs. Chacun fait ce qu'il veut. Si tu décides d'aller vendre, c'est ton problème. Si t'as des problèmes, tu te débrouilles avec tes problèmes. Si le fournisseur te donne la drogue, et que toi tu lui remets pas son profit, ça, tu peux avoir des problèmes pour ça. Nous autres, on va pas embarquer avec toi, on va te laisser se débrouiller (Michaël, membre de gang).

/.../ Si t'es individuel, c'est pas pareil, t'as pratiquement personne pour te *backer*. Alors si t'as un pépin disons que té tout seul avec ton pépin (G-Money, ex-membre de gang).

Un autre inconvénient à la vente indépendante se lit à l'inverse d'un avantage soulevé en ce qui a trait à la vente en groupe. Il s'agit du risque de perdre sa clientèle en cas d'absence prolongée. Ainsi, si le vendeur s'absente dû à une incarcération ou seulement parce qu'il décide de prendre par exemple quelques mois de congé, la possibilité que les clients se soient trouvés une nouvelle source d'approvisionnement est grande.

Il pourrait arriver aussi que le vendeur indépendant qui ne s'est pas suffisamment protégé se fasse voler sa marchandise durant son absence, ce que soutient Jack :

De te retrouver en prison, en centre d'accueil /.../ Tu peux te faire voler tes plants. Exemple, mon (fournisseur)... s'est fait volé cinquante plants de pot (Jack, ex-membre de gang).

Il faut bien voir en terminant que, même s'ils effectuent de la vente indépendante, les membres d'un gang peuvent quand même se regrouper pour acheter une plus grande quantité de drogues qu'ils se partageront et vendront ensuite chacun de leur côté. Ceci permet de ne pas perdre l'avantage d'avoir un meilleur prix pour la marchandise parce qu'on l'achète en grande quantité :

Des fois j'achète à la livre, mais des fois on cotise entre nous autres. Des fois, ça arrive qu'il y en a qui vont mettre l'argent ensemble, cotiser pour une grosse livre, d'autres pour plus pis après, on va *splitter* ça. Ceux qui mettent tant d'argent, y vont en avoir pour leur argent (Lucky, membre de gang).

En définitive, il apparaît qu'il existe de nombreux avantages à effectuer la vente de façon indépendante. Les bénéfices (indépendance, l'importance des profits) qui en résultent semblent être plus grands que les coûts qui y sont associés (perte de clientèle, vol de marchandise). Ainsi, celui qui vend de façon indépendante sera fort probablement favorable à ce type de vente en raison des avantages qu'il y trouve, alors que celui qui vend en contexte de groupe sera plutôt défavorable à la vente indépendante en raison des inconvénients qui y sont associés.

### **3.5 Les règles régissant la vente de drogues en contexte de gangs**

Comme ce fut le cas dans l'étude de Jankowski (1991), tous les membres de gang participant à notre étude ont relevé la présence de règles au sein de leur gang. Pedro explique que, dans le monde des gangs, s'il n'y avait pas de règles ce serait une jungle. Selon lui, la survie du gang en dépend :

C'est pour ça que ça a des gangs qui ont commencé mais qui n'ont pas réussi, parce qu'ils n'arrivent pas à mettre des règles. Y arrivent pas à être assez sérieux. Y arrivent pas à vraiment à *leader*, à faire respecter. Pis quand y faut que tu fasses respecter quelque chose, tu le fais respecter par n'importe quel moyen. Parce que faut des règles dans la vie là. C'est comme ça que ça marche, c'est comme ça que tout va bien (Pedro, membre de gang).

### **3.5.1 Les règles régissant le fonctionnement du gang**

Les règles révélées par les participants peuvent être divisées en quatre visées: le comportement des trafiquants dans le cadre de leur activité, vis-à-vis des autres membres du gang, vis-à-vis des clients et vis-à-vis des autres gangs.

Concernant le comportement des membres de gangs se livrant au trafic de stupéfiants, il s'avère que ceux-ci doivent : ne pas mentir, ne pas arnaquer les autres, être à l'heure lors des rendez-vous, ne pas faire confiance à personne, ne pas se laisser marcher sur les pieds et ne pas parler des affaires de drogues aux filles. En outre, James explique qu'une règle de son gang est que l'occasion de faire de l'argent doit avoir préséance sur toute autre activité :

Admettons comme si... lui est avec sa blonde pis y'a quelqu'un qui le *padge* là, y veut de la drogue... Si lui y dit : «Ah non, y fait trop froid, j'veux rester avec ma blonde». Y'a pas d'affaire comme ça. N'importe quelle saison, peu importe comment y fait dehors, t'es obligé de faire l'argent rentrer (James, membre de gang).

Face aux autres membres du gang, chacun devrait: respecter les autres dans leurs propos, ne pas se battre, ne pas voler la marchandise et les clients des autres, ne pas s'approvisionner en drogues auprès d'autres fournisseurs sans la permission du gang et ne pas créer de conflits. Ne pas « délater » les autres membres de son gang est une règle très importante à l'intérieur des gangs comme l'expliquent G-Money et Pedro :

Y'a un dicton qui dit: « See no evil, hear no evil » /.../ Exemple, tu te fais pincer à vendre de la drogue, tu peux pas aller dire où tu la prends ou à qui tu la distribues. Si tu te fais pincer, c'est de tes affaires, c'est un risque à prendre (G-Money, ex-membre de gang).

Faut pas que tu parles là. Ça c'est une des choses importantes : tu dois jamais parler là. Divulguer des noms, quelque chose comme ça. Ou telle place, y va y avoir ça pis ça pis qu'est-ce qui va arriver. Ça jamais, parce que c'est sûr...tu fais ça là, c'est sûr que le lendemain, t'es dans un *bag* là, dans un sac là. Ça c'est des choses que le monde accepte pas. Ça c'est une des premières règles que le monde te dit quand tu vas rentrer dans ça (le gang) (Pedro, membre de gang).

En ce qui concerne les clients, il serait stipulé, notamment de : ne pas vendre de la fausse drogue aux clients; ne jamais courir afin d'intercepter un client avant un autre vendeur; ne pas vendre à n'importe qui et de vérifier l'identité des clients inconnus, car le client peut être un policier. À ce sujet, Juice explique qu'il est important de se renseigner au sujet des clients :

Comme quand t'es là, tu vends pas à n'importe qui. Faut garder tes *grounds you know*, si t'es pas sûr de quelqu'un ou quelque chose, vérifie, faut que t'aïlles plus loin, vérifie. Demande. Tu *check*, tu vois ce qu'ils sont, s'ils ont l'air *safe*. Si quelqu'un a déjà *dealé* avec lui, y vas te le dire : « Ah yes, yé cool, je lui ai déjà *dealé*, je l'ai déjà vu » (Juice, membre de gang).

Il est aussi entendu que toutes les activités doivent se faire le plus discrètement possibles, à l'abri du regard du public :

Si t'as à faire un meurtre ou à faire de quoi, tu ne le fais pas devant le public. Tsé, tu t'arranges pour que ce soit tranquille si tu fais de quoi. Parce que si tu le fais dans le public, tu t'attires le trouble /.../ Si tu dis que tu vas tuer quelqu'un, tu le fais. T'en parles pas sinon. Si t'as un fusil sur toi, c'est pour tirer quelqu'un. Tu te promènes pas avec ça pour faire ton frais /.../ si tu fais quelque chose underground, tu le gardes pour toi, les autres vont pas le savoir (Paco, membre de gang).

Les membres doivent également être discrets avec le port du bandana qui les associe à une couleur ou un gang en particulier. Capleton indique que, dans son gang, aucun membre ne doit s'afficher, et ce, pour deux raisons : parce la plupart des membres de son gang sont connus tant des clients, des membres des autres gangs que des autorités et parce que la police distribue des contraventions à ceux qui s'affichent avec un bandana. Le seul moment où les membres du groupe ont le droit de s'afficher est lorsqu'ils vont à des fêtes, des partys.

Finalement, Jack souligne l'importance de ne pas faire étalage de son argent lors d'une transaction avec son fournisseur, car ce dernier pourrait être tenté de hausser son prix. Il est aussi recommandé de ne jamais sortir la marchandise devant le client, ceci pour éviter les risques de vols. Mais il s'agit ici davantage de l'art du métier que de véritables règles régissant le comportement des membres s'adonnant au trafic de drogues.

Finalement, G-Money introduit une règle spécifique que tout membre doit respecter lorsqu'il reçoit l'autorisation du gang de faire de la vente en contexte de gang ou de manière indépendante. Celle-ci au trait au respect du territoire de vente:



Y'a certaines règles à suivre comme : tu peux pas aller dans un bar faire une transaction. Parce que le bar doit déjà appartenir à un autre groupe. Tu peux aller dans un bar parler de « business », mais tu peux pas amener ta marchandise pour faire une transaction. Faut que tu sois sur un terrain neutre. Tout dépendamment où dans le territoire. Par exemple, sur le lac, tu rencontres ton *business partner* sur un bateau. Oui, tu peux faire une transaction, ça se fait. Mais dans un bar ou dans un endroit commun comme un centre d'achat, ça se fait pas /.../ tu manques de respect à ton propre gang en vendant sur son territoire, alors que tu veux pas vendre pour eux autres. C'est juste une marque de respect (G-Money, ex-membre de gang).

Oes révèle que lorsqu'un vendeur traverse les limites de son territoire pour s'introduire sur le territoire d'un autre gang, les occupants ont le droit de lui subtiliser argent et marchandises. Ils n'ont toutefois pas le droit de s'emparer de son cellulaire qui pourrait révéler l'organisation de son commerce :

Comme je te parlais, c'était pas juste moi qui vendais là. (La règle c'était) de respecter, de pas aller dans cette rue là. Parce qu'ils avaient le droit de me « deloader ». Y avaient tellement le droit de me « deloader » /.../ *Check*, une chose le cell, ça y ont pas le droit de le prendre. Son cell, non. Le *stock* ok, l'argent ok /.../ Moi, je traverse là-bas, l'autre y me voit vendre, y me *bust*. Si y prend mon cell, ok, là ok je peux revenir avec du *back up* pis c'est sûr que l'autre y va être d'accord. Parce que si c'est pas comme ça, une guerre va commencer. Mais y doit te laisser ton cell. Tout le temps (Oes, ex-membre de gang).

### **3.5.2 Le remboursement en cas de pertes**

La vente de drogues n'est pas toujours de tout repos pour celui qui en fait son gagne-pain. Entre autres, les vendeurs de drogues s'exposent à être l'objet de vols par les clients ou les autres vendeurs. Ils risquent aussi de se faire confisquer leur en cas d'arrestation policière. Lorsque cela se produit, ils sont confrontés à différents scénarios : soit ils doivent rembourser les fournisseurs en vendant la drogue fournit par ces derniers pour leur permettre « de se refaire » et leur rapporter tous les profits de la vente :

/.../ y vont te dire : « j'veis te donner le double de l'affaire » (le double de la quantité habituelle de drogue fournie), comme si toi, tu vas pas manger dans celui-là (tu ne conserves aucun profit de la vente). Y me donne deux fois, mais y dit « Faut que tu ramènes tout ça » (ramener la totalité des profits au vétéran) (James, membre de gang).

soit ils doivent rembourser l'argent qu'ils devaient rapporter :

Un jour, on m'a arrêté, les policiers avaient tout pris le *stock*, y m'avaient laissé partir, mais ils ont pris le *stock*. Moi, j'avais pas d'argent parce qu'en plus, ils avaient pris toute l'argent. Faque là, j'ai été obligé d'emprunter à mes amis et mes parents pour pouvoir rembourser le gars. C'est pas comme si y va avoir pitié de toi si tu perds son affaire. C'est pas parce que tu vends pour lui que t'es de sa famille. Y'ont pas de pitié. Je lui ai remboursé son argent puis après, j'ai pensé à le faire pour moi-même (Mike, ex-membre de gang).

soit les fournisseurs leur demande de faire attention pour ne pas que ça se reproduise :

Les gars, ils ont entendu la police : « Ils m'ont pogné... j'ai été obligé de le lancer... je sais pas où c'est tombé... j'ai aucune idée,... blablabla». Y peut te faire confiance. Tsé, quand ils ont confiance en toi : « C'est ok, mais arranges-toi pour plus faire ça svp, c'est de l'argent pis toute pis toute» pis : «C'est ok, pas de problème» (Raymond, ex-membre de gang).

Évidemment, dans le cas où le vendeur paie la totalité de la drogue au fournisseur, l'éventualité d'une sanction ne s'applique pas. Reste que, dans le cas où une transaction tourne mal, le vendeur devra en assumer les pertes :

De toute façon, le fournisseur, c'est lui qui nous fournit, on lui a donné son argent pis on a pris notre drogue, faque si la police nous *cut*, ça c'est notre faute là. Faque lui est parti avec son argent, y s'en fout (Capleton, membre de gang).

Mike explique que la réaction face à la perte de drogues ou des profits tirés de sa vente peut varier selon la situation. Ainsi, si la perte est petite, le vendeur n'aurait pas à rembourser, alors que si le vendeur débute sa journée et qu'il perd toutes la marchandise en sa possession, ou en fin de journée tout son profit, il devra rembourser la totalité des sommes perdues. Il ajoute que lorsque ses vendeurs se faisaient arrêter, il leur donnait des directives :

Je leur disais de ne pas me nommer. Souvent, je leur disais tout le temps un faux nom. Je leur donnais jamais ma vraie identité. La première chose que je leur demandais, c'est de ne pas parler de moi pis je leur suggérais toujours de dire que c'est pas leur activité qu'ils font tout le temps, que là, ils les avaient trouvées. Si ça fonctionnait pas, je leur suggérais de m'appeler pis moi je payais un avocat pour eux (Mike, ex-membre de gang).

### **3.5.3 Les sanctions disciplinaires**

Qu'arrive-t-il lorsque les membres de gang, qu'ils vendent en contexte de gang ou de façon indépendante, contreviennent aux règles? Plusieurs scénarios sont possibles. Dans certains gangs, il est possible qu'aucune action concrète ne soit prise contre le membre contrevenant. Parfois, le simple fait de discuter avec le membre fautif permet de régler la situation et d'éviter que d'autres *erreurs* se reproduisent. Néanmoins, soutient Capleton, lorsqu'ils contreviennent aux règles, les membres de gang confirment par leurs actes qu'ils ne sont pas prêts à monter dans la hiérarchie, ce qui constitue tout de même une conséquence à leur geste.

D'autres gangs opteraient eux aussi pour des mesures *non-violentes*, se limitant à jeter le membre défiant hors du gang ou à le faire travailler gratuitement pendant une certaine période de temps :

Y peuvent te faire la peau ? Non. C'est juste que ça procure pas une belle image là. Pour ça, si t'as besoin d'argent ou quoique ce soit, y peuvent te foutre dehors de la gang. /.../ Y peuvent te faire arrêter de vendre, y peuvent te faire vendre gratuitement pendant X temps. T'es obligé de le faire /.../ Ça fait beaucoup plus mal de savoir que tu vas devoir vendre pour le gang pendant un mois gratuitement. Ça veut dire que chaque jour tu vas devoir être là. Ou y peuvent même t'interdire de venir à cet endroit là tout simplement. Ça fait bien plus mal de savoir que tu vas devoir travailler gratis pour eux plutôt que tu manges des claques sur la gueule (Raymond, ex-membre de gang).

Contrevenant à ses propres règles, un gang pourrait, selon Raymond, décider de dénoncer le membre désobéissant à la police:

Imagines que tu sois pas quelqu'un de confiance/.../ tu vas voir la police pis ça vient d'être réglé. C'est pour ça qu'ils utilisent pas ça là (les claques sur la gueule). Plus sécuritaire pour eux-autres et plus rentables pour eux-autres aussi, ça peut être une petite visite chez vous, ça peut être qu'ils appellent la police pour toi, carrément. Y'en a qui prennent même pas le temps de se salir les mains : «Fais ça, sinon j'appelle la police». «Quoi?» «Police police, y'a telle telle personne qui fait telle telle affaire». La police vient, elle t'arrête pis en dedans (Raymond, ex-membre de gang).

Raymond ajoute que, même si les punitions physiques demeurent une possibilité, elles ne sont pas aussi fréquentes que l'on pourrait le croire au sein des gangs :

Les gens pensent que quand tu fais une niaiserie, c'est la mort qui t'attend, c'est te faire battre, une raflée de tapes sur la gueule C'est pas ça là /.../ J'ai jamais vu ça. Des claques sur la gueule, des choses comme ça, j'ai jamais vu ça parce que quand t'es dans un gang, c'est quand même des gens de confiance, c'est des gars avec qui tu vas sortir, des gars avec qui tu vas avoir du fun. Ça se peut que tu arrives devant une situation avec eux : «Aye les gars, ça marche pas. L'argent, c'est comme ça, comme ça, comme ça...» Les gens se mettent dans l'idée : «Blablabla blablabla, c'est de la violence», mais ça arrive rarement là, très très très rarement. Personnellement, j'ai jamais vu ça (Raymond, ex-membre de gang).

Même s'ils ne sont pas fréquents, il arrive tout de même que des sévices corporels soient imposés aux membres qui contreviennent aux règles. Bill en fournit un exemple alors que, de son côté, Georges avoue avoir participé à la correction donnée à un membre parce qu'il avait volé de la drogue placée sous sa surveillance :

On ne donne pas de coups de couteau. C'est juste pour lui donner une leçon, de ne plus le refaire. On fait juste le battre. On est cinq sur un. Tout le monde ne donne que des coups de pieds. Juste des coups de pieds pour qu'il comprenne que ce n'est pas bon ce qu'il fait /.../ Il nous fait perdre de l'argent, perdre des profits, perdre des clients (Bill, membre de gang).

C'est déjà arrivé qu'on a mis un gars (sur la coupe et la préparation de la drogue) pis y'en a volé. Faque, ce qui est arrivé, il a du payer pis en plus, on l'a battu (Georges, membre de gang).

### **3.6 L'approvisionnement et la distribution de la drogue**

On aura déjà compris que les deux principales activités constituant le trafic de stupéfiants résident pour le vendeur dans l'approvisionnement et la distribution de drogues. Dans cette section nous verrons plus précisément ce que ces deux activités impliquent.

#### ***3.6.1 S'approvisionner***

Un vendeur qui décide de débiter dans la vente se doit d'établir un contact avec un fournisseur sûr. La façon d'établir le contact, le type et le choix du fournisseur, le mode de paiement ou de remboursement sont autant de dimensions dont il faut tenir compte.

##### *3.6.1.1 Faire affaire avec un fournisseur*

L'approvisionnement représente un élément majeur préalable à la vente de drogues. Ici, l'acteur essentiel qui entre en jeu est le fournisseur. Il est habituellement situé à un niveau plus élevé de la hiérarchie que le vendeur. Il est, ordinairement, un membre de la famille déjà impliqué dans le trafic de stupéfiants, un vétéran ou un membre de gang provenant du même quartier que le vendeur.

Mais ce n'est pas toujours le cas. Comme Moore et coll. (1978) le notent, certains vendeurs ne connaissent pas leur source d'approvisionnement en drogues, et ce, par souci de protection. C'est le cas de Pavel qui soutient ne pas connaître sa source d'approvisionnement. Il précise que c'est l'un de ses partenaires qui détient le contact auprès du fournisseur, et que c'est toujours celui-ci qui assure le ravitaillement en drogues. Une situation semblable se dessine dans le gang de Capleton qui indique que seul un autre membre et lui-même s'occupent d'aller chercher la marchandise chez le fournisseur.

Dans le contexte montréalais, le fournisseur peut également être un membre d'un groupe de motards criminalisés, un gang ennemi, un autre vendeur ou, simplement, le vendeur qui produit lui-même sa drogue, comme c'est le cas de James qui, avec les autres membres de son gang, font pousser leur propre cannabis et achètent les autres drogues dont ils assurent la vente.

Mike, devenu fournisseur pour une petite équipe de vendeurs dans le Centre-ville, donne un aperçu de sa façon de procéder :

Souvent, je faisais comme... je reste là, pis le gars qui vend, quand il finit sa marchandise, y m'appelle, pis moi je viens le *booster*, pis moi je prends l'argent qui me doit pis je lui laisse sa part pis après je m'en vais /.../ Nous, c'était dans les toilettes des restaurants des choses comme ça. C'était comme ça que ça se faisait (Mike, ex-membre de gang).

En ce qui concerne l'approvisionnement auprès d'un gang ennemi, Capleton explique que, lorsqu'il est question d'argent, il n'y a plus de rivalité entre les gangs :

Des fois, même, on contacte les gars de X (un groupe criminalisé) pour de la drogue... des fois, y viennent chercher de la drogue chez nous /.../ Y viennent dans l'appartement. On leur dit : « Yo viens ici », pis y nous apportent notre argent /.../ Quand c'est le *deal*, y'a pas d'ennemis. C'est l'argent (qui compte) (Capleton, membre de gang).

Cet aspect associé à la relation d'affaire entre gangs rivaux a également été souligné par Descormiers (2008). L'auteure a découvert qu'il est possible qu'une alliance se crée entre deux gangs d'allégeances différentes lorsqu'il est question d'approvisionnement en drogues et en armes.

### *3.6.1.2 Le premier contact avec le fournisseur, source d'approvisionnement*

Le premier contact avec le fournisseur s'effectue fréquemment dans le quartier d'où provient le vendeur, ce dernier connaissant déjà les haut placés des gangs qui y opèrent ou, comme ils les nomment, les *vétérans*. La fréquentation du milieu criminel permettrait aussi la rencontre de contacts qui, éventuellement, proposeront au vendeur de la marchandise à un prix compétitif. Paco explique qu'il est possible de faire la rencontre d'un fournisseur par l'intermédiaire d'une connaissance ou d'un membre de la famille avec lequel un lien de confiance est établi. Une référence peut également survenir lorsque le vendeur augmente son volume de vente et que son fournisseur ne peut plus répondre à la demande. Lorsque cela se produit, le fournisseur réfère l'acheteur à un autre fournisseur, habituellement d'un niveau hiérarchique plus élevé, pouvant répondre à sa demande d'approvisionnement. Fait à noter, rarement les aspirants vendeurs approcheraient les vétérans pour qu'ils leur fournissent une quantité de drogues; ce serait plutôt le contraire qui se produirait : les fournisseurs seraient ceux qui approchent les plus petits pour leur offrir de vendre pour eux.

Certains membres de gang, parmi lesquels Capleton, Raymond et James, soutiennent s'approvisionner toujours chez le même fournisseur à moins que ce dernier manque de drogues :

Admettons qui reste plus de *stock*, on va être obligé d'aller acheter dans les mains des autres. Admettons que, cette semaine-là, y'a un problème, là on va acheter à lui, mais c'est seulement un dépannage. Comme d'habitude, c'est toujours eux qui doivent nous *checker* (James, membre de gang).

D'autres, comme Michaël et Lucky, admettent plutôt se promener de fournisseur en fournisseur, achetant au plus offrant.

Mais qu'est-ce qui amène un vendeur à préférer un fournisseur à un autre? La qualité du produit, le prix de la marchandise, la capacité de conclure des affaires intéressantes et de donner des rabais, et le lien de confiance qui a été créé entre les deux parties sont autant de raisons énoncées par les membres de gang interviewés. Les répondants ont également abordé les raisons qui motivent les fournisseurs à vendre aux acheteurs, signalant que l'existence et la durée du lien de confiance avec l'acheteur se placent au premier rang. Le fait de savoir que celui-ci ne les vendra pas à la police, la capacité de rapporter l'argent au fournisseur, la régularité avec laquelle le vendeur va acheter de la marchandise et le fait que l'acheteur ou le gang est sérieux constituent aussi des qualités recherchées par le distributeur, explique Raymond :

S'il a le choix entre une gang de gars qui font à peu près tous des vols, pis toutes les niaiseries possible pour ramasser de l'argent pour pouvoir acheter, pis si y'a des gars qui sont bien organisés, pis qui a quelqu'un qui vient leur rendre visite, qui prend ses affaires pis y s'en va, pis que...y'a rien qui se passe...y va opter ben plus pour les gars qui font leurs petites affaires pis que c'est ben drette, que la petite gang d'énervés que tout ce qu'ils veulent faire c'est : « Moi, je veux vendre de la dope » (n'importe comment) (Raymond, ex-membre de gang).

### **3.6.2 Distribuer**

Après s'être approvisionné en drogues, le vendeur doit maintenant vendre son produit. Comme nous le verrons lorsque nous aborderons les endroits et territoires de vente, les vendeurs ont le choix d'une multitude de lieux pour effectuer leurs transactions avec leurs clients. Voyons auparavant comment se déroule le contact entre le vendeur et son client. Nous constaterons que la qualité de ce contact conditionne la distribution.

Il est possible de diviser la prise de contact en deux catégories : 1) le client appelle le vendeur sur son cellulaire ou son téléavertisseur, ils s'entendent sur un lieu de rencontre et procèdent à la transaction. Dans ce cas, Capleton indique que, mise à part la vente occasionnelle sur la rue, la transaction s'effectue dans un appartement et que les clients ont l'obligation d'appeler avant de se présenter à l'appartement; 2) le client peut également se présenter au lieu de vente indiqué par le

vendeur pour lui acheter la marchandise souhaitée. Certains clients réguliers, note Juice, craignent d'appeler sur le cellulaire. Ils vont alors simplement se présenter à l'endroit habituel de vente ou *le corner* comme il dit, en souhaitant que le vendeur y passe :

Plus souvent, c'est dans un certain *corner* you know /.../ Si le client ne veut pas appeler par téléphone, le client va revenir tous les jours à la même place parce qu'il sait qu'il y a plusieurs personnes là, y peut avoir ce qu'il a de besoin /.../ Même si t'as pas de téléphone, y'a des *corner* où t'as même pas besoin de téléphone. Tu restes là. Dans la journée, tu peux vendre ton *stock* (Juice, membre de gang).

Lorsque le client appelle le vendeur et que celui-ci est disponible, ils conviennent d'un lieu de rencontre. Il arrive alors que le vendeur donne sa localisation au client et que celui-ci vienne le rejoindre. Ce peut être à côté d'une école, lorsqu'un jeune client est sur son heure de dîner, ou au domicile du consommateur. Mike indique que la transaction peut aussi s'effectuer dans les clubs, dans une ruelle ou à n'importe quel endroit jugé sécuritaire facilitant la transaction :

Les clients eux-mêmes, y me précisaient une place où ils étaient, pis si y'avait un club, un dépanneur à côté ou quelque chose comme ça, ou une ruelle, je l'envoyais dans la place la plus *safe* que je voyais, après on faisait l'échange. Mais souvent c'était dans un club parce que, dans le club, on connaissait le monde qui travaillait dans ce club-là pis eux-mêmes nous laissait faire nos affaires (Mike, ex-membre de gang).

James décrit un autre mode de transaction qui se passe sur la rue : alors qu'il est posté devant un bâtiment, au Centre-ville, un client l'intercepte parce qu'il souhaite acheter une quantité de drogues, il envoie alors un message-texte à un membre posté un peu plus loin pour qu'il apporte la quantité nécessaire à la transaction :

/.../ on *park* la voiture pis y'en a un qui est comme dans une ruelle pis y met les affaires dans une brique. Yé derrière, pis là on s'envoie des messages-textes. Pis y'en a un qui reste aussi devant le magasin. Pis quand quelqu'un veut quelque chose, il envoie un message-texte pis l'autre gars amène le *stock* /.../ Faut pas qu'y voit c'est qui le gars. Faut pas qu'y voit où on met nos affaires (James, membre de gang).

### 3.6.2.1 *Les lieux de vente*

Les endroits où les trafiquants effectuent les transactions avec leurs clients sont, comme nous venons de le voir, très diversifiés. Malgré que la liste des lieux de vente fournie par l'étude de Waldorf (1993) soit intéressante, elle présente de nombreux vides comparativement à ce que les membres interviewés ont signalé. Ainsi, parmi les endroits mentionnés par nos interviewés, nous retrouvons : les entrées de blocs appartements et les appartements, les rues et les ruelles, les parcs durant l'été, à l'intérieur et à l'extérieur des stations de métros, les écoles, les fêtes privées, les

fêtes organisées dans les sous-sols d'église, les clubs, les toilettes de commerces comme les centres d'achats, les restaurants, les pizzerias, les cafés, Burger King et McDonald, les dépanneurs, les arcades et les *crack houses*.

Parmi les endroits énumérés, les appartements et les entrées de blocs appartements ressortent dans les entrevues comme étant des endroits privilégiés par plusieurs pour effectuer leur commerce. Habituellement, l'appartement, meublé, appartient à l'un des membres de la clique participant au trafic; la vente se ferait simultanément dans plusieurs appartements situés dans différents blocs. Lorsque la vente est effectuée dans un appartement, elle l'est habituellement dans un contexte de groupe, où tous y participent de façon égale.

En plus de vendre à l'intérieur des appartements, quelques membres ont indiqué vendre dans les entrées des blocs appartements. Michaël explique qu'il se poste toujours dans le même bloc, à moins que surviennent des ennuis comme une présence policière. Bill précise que, lorsque le bloc est composé de plusieurs étages, ils postent un membre à la porte d'entrée et d'autres sur chacun des étages attendant qu'un client vienne les solliciter. Ou bien, note Raymond, le vendeur peut simplement aller répondre à la porte du bloc pour effectuer la transaction puis retourner à son appartement :

*/.../ il peut être à l'intérieur du bloc, il patiente, fait ses petites affaires, se commande à manger. Quand il entend la porte ou une sonnette : « ding-dong », il descend, il ouvre, sert le client, le client s'en va et il retourne faire ses petites affaires (Raymond, ex-membre de gang).*

Capleton explique que l'appartement offre une protection que la rue n'offre pas, particulièrement lors de transactions avec un gang ennemi :

*Par exemple, on est deux et on fait un « deal » avec les gars de B..., pis y sont cinq. On est dehors. Y'a 75% plus de chance qui nous *freeze* que quand on est dans l'appartement et qu'on est dix ou quinze. C'est ça l'avantage (Capleton, membre de gang).*

Dans le même ordre d'idée, Raymond évoque la discrétion que permet la vente à partir de l'intérieur d'un appartement précisant que, lorsqu'il vend à l'extérieur, il y a tout le temps un risque que le vendeur soit sollicité par un client qui souhaite se procurer de la drogue alors qu'il n'est pas en période de vente et qu'il se trouve en compagnie d'un ami ne connaissant pas ses activités délinquantes. Le vendeur tentera alors de faire comprendre à l'acheteur que la situation n'est pas favorable :

*Tu peux être n'importe où et ils peuvent venir te voir : « Aie, telle affaire, j'ai besoin de telle telle affaire ». C'est gênant parce que tu peux être avec quelqu'un d'important, avec un de tes amis, d'autres amis qui ne sont pas nécessairement liés aux gangs. Pis quand il arrive comme*



ça, pis y'a de l'argent dans les mains, pis yé devant toi pis il attend. Tsé, ça pas nécessairement une bonne impression. Faque là, souvent, tu vas lui faire un signe pour qu'il s'en aille, lui dire : « Je ne sais pas de quoi vous me parlez », un clin d'œil, tu lui fais comprendre. Là, il s'en va quelque part, tu le rejoins quelque part, tu fais ta transaction. Tu lui donnes un peu de marde pour qu'il comprenne qu'il ne doit plus faire ça. Ça s'arrête là (Raymond, ex-membre de gang).

Finalement, G-Money mentionne qu'il est plus sécuritaire de vendre à l'intérieur, mais à différentes conditions :

/.../ que la maison ne soit pas sur ton nom, que tu aies des moyens pour te défendre, pas les moyens qui vont t'incriminer davantage /.../ Avoir un *get away* et une place pour cacher ton *stock*, que t'es sûr à 100% qu'ils ne le trouveront pas même s'ils cassent la maison en mille morceaux (G-Money, ex-membre de gang).

G-Money note néanmoins que sur la rue ou à l'intérieur des murs d'un appartement ou d'une maison, d'une façon ou d'une autre, si la police veut t'attraper, elle va t'attraper.

Pour sa part, Mike ne voit que des désavantages à vendre dans une maison parce que la vente s'effectue toujours au même endroit. Il explique que lorsqu'il y a beaucoup de va-et-vient, la police est portée à s'y intéresser et que, lorsque cela se produit et qu'elle décide d'entrer dans la maison, tous se font prendre. Il donne l'exemple d'une arrestation impliquant un ami à lui :

C'était vraiment spectaculaire la façon qu'ils ont *busté*. Parce que lui, quand le monde venait cogner, il ouvrait comme une petite fente pis lui y sortait la main, y prenait l'argent et donnait la roche pour pas faire voir sa face. Sauf que, ce jour-là, c'était un agent double qui est venu. Quand lui est venu pour prendre l'argent, l'agent double avait mis une affaire noire sur sa main parce qu'il savait qu'il y avait plein de monde dans la maison, le gars c'est comme...y ont mis un affaire noire sur sa main, mais en rentrant sa main, il a vu qu'il avait comme une tache. En même temps, ils ont frappé sur la porte pour casser la porte. En même temps, le gars allait pour jeter les roches dans le bol de toilette. Il a essayé de nettoyer sa main, mais l'affaire c'était comme une affaire qui s'enlevait pas. Pis quand y sont rentrés, y ont mis tout le monde à terre et ils ont *checker* la main à tout le monde et ils ont trouvé qui avait fait l'échange pis ils l'ont arrêté (Mike, ex-membre de gang).

Mike confie pour sa part avoir une préférence pour la vente sur la rue pour les mêmes raisons que celles évoquées par Padilla (1992), à savoir qu'il est presque impossible de se faire prendre en souricière sur la rue par la police :

Si y te *bustent* une fois comme ça (dans un appartement), c'est sûr qu'ils vont plus te laisser tranquille. C'est pas parce qu'ils ont rien trouvé, qui vont laisser tomber. C'est sûr qu'ils vont toujours faire des *roads* par là, voir s'il y a toujours de l'activité. C'est sûr qu'ils vont pas lâcher prise. C'est pour ça que moi j'ai préféré faire ça dans la rue /.../ t'es capable de t'enfuir...pis dans le Centre-ville, y'a beaucoup de monde. Si t'arrives à t'éloigner un peu, tu jettes tes roches, t'es *safe* (Mike, ex-membre de gang).

Les rues, les écoles et les parcs durant la période estivale constituent une autre catégorie d'endroits privilégiés pour la vente de drogues. Nous les avons regroupés, car lorsqu'il est question des écoles, les interviewés laissent entendre que la vente s'effectue près des écoles et non pas à l'intérieur même de l'enceinte de l'école.

Il en est de même pour la vente dans le métro. Même si la première image qui surgit à l'évocation de ce lieu est l'endroit où les gens attendent le train, la réalité est quelque peu différente : très peu de vendeurs effectueraient leurs transactions à l'intérieur même de la station de métro; ils préféreraient agir dans les parcs près du métro, à l'abri des caméras, des policiers et des agents de sécurité. Seul James a mentionné avoir vendu à l'intérieur même du métro :

Moi, quand j'ai rendez-vous, j'y vais plus de bonne heure pour rester dans le métro pour voir ce qui se passe pis là, mettons, je reste dans le métro jusqu'à mon rendez-vous pis je peux vendre cinq *dimes*. J'fais mon petit argent, c'est tout /.../ J'ai d'autre chose à faire aussi dans ma vie. Chu pas pour rester là, ça c'est pour ceux qui ont rien à faire. Si eux y'ont pas de cellulaire, y'ont pas de *padge*, sont obligés de rester là (James, membre de gang).

Plusieurs interviewés reconnaissent donc procéder à la vente de drogues sur la rue et même en faire leur endroit de vente de prédilection. Mieczkowski (1986) a découvert par son étude qu'en ce qui a trait à la vente sur la rue, le vendeur peut se livrer à son commerce sur un coin de rue qui lui est assigné ou se déplacer à pieds en espérant croiser de nouveaux consommateurs. Oes et Juice signalent utiliser alternativement les deux stratégies. Il ne serait donc pas obligatoire pour un vendeur de demeurer au même endroit tout au long de son quart de travail; il pourrait également se déplacer à la recherche de clients potentiels. Jack raconte qu'il reste ordinairement stationnaire dans un parc ou sur un coin de rue pendant un certain temps pour ensuite se déplacer vers un autre endroit dans le but de se faire connaître et ainsi augmenter sa clientèle :

Au début, tu restes dans le même parc pour te faire connaître. Ensuite, tu donnes ton numéro et tu dis au client te t'appeler et tu changes de place. Après dix minutes, tu changes de place, tu marches, tu changes de quartier. Tu vas où il n'y a pas de vendeurs et que le monde consomme. Tu leur annonces ton produit et tu donnes ton numéro (Jack, ex-membre de gang).

De fait, chaque interviewé paraît avoir sa propre stratégie. Pavel indique vendre dans un parc situé tout près d'un métro achalandé, Georges signale vendre dans son quartier et dans les rues du Centre-ville alors que Pedro s'adonnerait à la vente près des écoles, des métros et des parcs. Ce dernier présente ainsi sa façon d'opérer :

/.../ faut que tu ailles dans des écoles rapprochées, tu sais comme à J... là, y'a L..., S..., pis un peu plus loin, y'a deux autres écoles sur la même rue. So, c'est vraiment rapproché. Là, tu dépasses, tu vas à J..., S..., y'a une autre école, une école adulte et une école secondaire aussi. Ça c'est des coins qui sont parfaits, des coins comme ça là, t'es sûr de finir tout ce que tu as

sur toi /.../ Les métros, tu vas aux métros les plus proches des écoles. Là, tous les jeunes qui prennent les bus, sont forcés d'aller là. Ceux qui habitent un peu plus loin, y doivent passer par là, mais toi, tu es déjà là. Y'a des gars que t'as même pas besoin de demander, y savent que tu es dans un *corner* là /.../ Mais dans les parcs, pas n'importe quel. Y'a des parcs qui sont même pas fréquentés. C'est des parcs où y'a des terrains de basket, du soccer, des tables. Où y'a des affaires comme ça, c'est là que tu vas vendre /.../ (Pedro, membre de gang).

Lorsque la transaction est effectuée sur la rue, les vendeurs souhaitent que l'échange drogues-argent se fasse le plus subtilement et le plus rapidement possible, souligne Oes :

Je passais, y me voyaient...je leur disais rien, j'allais pas sur eux. Je les voyais, moi je marchais, eux y savaient et me suivaient /.../ le *deal* était fait (Oes, ex-membre de gang).

James est le seul interviewé à signaler effectuer de la vente à partir de son auto. Il ne s'agit pas ici de faire une livraison de drogues, mais bien d'aborder les clients potentiels à partir de la voiture. Ce résultat est étonnant si on le compare à celui obtenu par Klein (1991) qui concluait à une prévalence double de la vente de stupéfiants sur la rue et à partir d'une auto comparativement à celle qui se passe dans des endroits clos. Concernant la vente sur la rue, James souligne l'importance de se déplacer afin de ne pas attirer l'attention :

Si j'essaie de faire les affaires le plus *smat* pis le plus *legit*, avoir l'air le plus normal là... que tu restes là assis, quelqu'un te regarde, y attend l'autobus pis y a quarante autobus qui passent, toi t'es tout le temps là. C'est sûr que lui y va se dire : « Y'a quelque chose de bizarre avec lui », pourquoi y restes là toujours, y'a quarante autobus, y'attends-tu quelqu'un? Pis à chaque jour yé là ». C'est sûr qu'un jour y va savoir que tu fais ça (James, membre de gang).

Alors que plusieurs membres disent préférer vendre sur la rue, certains estiment plutôt que la *vente de rue* est ordinairement occasionnelle et accidentelle. Ainsi, Bill, Capleton et Michaël mentionnent que, malgré le fait qu'ils préfèrent éviter vendre dans la rue, s'ils sont approchés par un client potentiel alors qu'ils sont sur la rue, ils vont fort probablement décider d'effectuer la transaction. De leur côté, les bars, notent, Georges, James, Mike, Paco et Pedro, seraient des endroits contrôlés par des trafiquants ou des vendeurs déjà en place; les risques de représailles y apparaissent dès lors très élevés pour ceux qui décideraient d'y vendre sans être autorisés. Aussi, lorsqu'ils se retrouvent dans ces endroits, c'est uniquement pour le plaisir. Ils vont donc, dans ce cas, n'apporter que les substances psychoactives destinées à leur consommation personnelle. Par contre, Mike signale que, lorsque les membres de gangs ont des contacts dans les bars, cela leur permet de faire leurs affaires à l'abri des regards, contrairement à ce qui se passe sur les coins de rue.

La vente dans les *crack houses* n'a été mentionnée qu'une seule fois lors des entrevues; cet endroit ne semble donc pas avoir la cote parmi les membres de gangs participant au trafic de drogues, du moins ceux que nous avons interviewés. De même, un seul participant a soutenu avoir réalisé de la vente de stupéfiants dans le milieu des centres jeunesse.

### 3.6.2.2 *Le territoire de vente*

Quelle différence y'a-t-il entre un territoire et un lieu de vente? Même si la distinction paraît évidente - les lieux étant a priori plus restreints que les territoires - elle ne l'est pas tant que cela. Un territoire peut en effet se limiter, comme pour Pavel, à un parc ou, comme pour Bill, à une ruelle, alors qu'il peut être aussi étendu qu'un quartier délimité par quatre rues perpendiculaires identifiées par la couleur du gang qui l'occupe, soutient Georges :

On a tout ce territoire-là à nous. Mais dès que tu rentres à S..., c'est fini, on peut plus rentrer là. Disons, du boulevard P... jusqu'à G... admettons. On avait tout ce territoire-là. Pis en plus, on avait R... en descendant jusqu'à F... (Georges, membre de gang).

Très peu d'interviewés prétendent avoir la volonté d'acquérir plus de territoire pour effectuer leur trafic. Une des raisons en est, qu'en se limitant toujours au même territoire, ils se retrouvent en terrain connu. Il faut dire que presque tous les membres de gangs que nous avons interviewés occupent en outre le territoire qu'ils habitent. Ainsi, Georges dit vendre près de chez lui alors que Juice et Oes expliquent avoir grandi dans le quartier où ils vendent leurs drogues. Ceux-ci ne cherchent donc pas à occuper une plus grande part de territoire; il leur paraît préférable de vendre sur un territoire où ils se sentent en sécurité :

J'ai jamais essayé de prendre le territoire. Je suis pas une personne non plus qui va essayer de prendre tout le contrôle. Déjà que ça va bien dans mon territoire, je vais pas me faire des ennuis. J'essaie d'être le plus *slick* possible. Être le moins reconnu des gangs /.../ Tu vas à la place où tu habites, où t'es *safe*, là t'auras pas de problèmes avec d'autres gars. Disons qu'au B..., où on se plaçait nous, on était *safe* (Georges, membre de gang).

Même si presque tous les membres de gang interviewés assurent être satisfaits du territoire qu'ils occupent, il en est tout de même un petit nombre, dont Oes, qui avouent qu'ils vont traverser les limites de leur territoire pour aller effectuer des transactions. Oes indique toutefois être conscient qu'il y a alors des risques de représailles qu'il envisage même comme un droit :

Y'avait des rues où j'avais pas le droit d'y aller. Moi, je passais pareil par là. Même s'ils me reconnaissaient, je m'en foutais. Mais j'avais pas le droit d'aller vendre. S'ils me voyaient, ils avaient le droit de me *deloader*. C'était comme un droit (Oes, ex-membre de gang).

Pedro prétend qu'il peut tout de même être possible pour le vendeur de vendre sur un territoire qui ne lui appartient pas, en autant que, pour ce faire, il demande la permission aux occupants du territoire. Mais ceux-ci ont toujours la prérogative d'accepter ou non.

Ces gars-là, eux y vendent...c'est sûr que si je vais dans un quartier qui est déjà contrôlé pis je veux vendre là, je veux vendre de la *dope* là sans permission, c'est sûr qu'ils vont me casser. /.../ Si tu veux vendre dans un quartier, tu sais que tu peux pas vendre là, faut que tu demandes la permission de celui qui s'occupe de là. Si t'as pas de permission, tu vas te faire *buster* là, c'est sûr que tu te fais *buster*. Si t'as la permission, tu vas vendre là, mais y va falloir que tu donnes un peu moins que la moitié de l'argent au gars qui te laisse la permission. (Pedro, membre de gang).

Pour ceux qui soutiennent respecter la superficie de leur territoire de vente, une chose paraît claire : pour eux, en contrepartie, aucun gang ennemi ne tenterait de venir s'y installer.

Pourquoi acquérir plus de territoire? C'est essentiellement le désir de faire plus d'argent qui motiverait les gangs à vouloir agrandir leur territoire. À cet égard, Raymond laisse entendre qu'il est toujours possible de créer des alliances, même avec des gangs rivaux, en autant qu'ils estiment pouvoir y trouver leur profit :

Agrandir, prendre plus de place... Tu fais beaucoup d'argent, mais quelque chose te dit que tu pourrais en faire plus. Tu peux, par exemple, je sais pas moi, demander pas nécessairement à un clan rival, mais disons à un même clan, mais ailleurs. Même gang, mais situé à une autre place. Mais ça marche pas nécessairement par les couleurs. C'est sûr, il y a toujours les couleurs Bleu et Rouge, il y a aussi beaucoup de gangs distinctifs. On va prendre par exemple Bleu pis Rouge. J'arrive dans un autre secteur Bleu : «Ah, j'ai de l'argent à te faire faire, je peux te proposer quelque chose blablabla »... tu peux toujours faire une alliance (Raymond, ex-membre de gang).

G-Money, quant à lui, mentionne que, même s'il est parfois nécessaire d'utiliser la force, c'est plutôt en faisant des compromis qu'il est possible pour un gang d'accéder à un plus grand territoire :

Dans certains cas, faut que tu utilises la force, mais dans la plupart des cas, être diplomate peut te rapporter plus. Parce qu'un gang qui va toujours utiliser les armes, qui va faire du grabuge, qui va faire de la marde, va être moins respecté que celui qui va être plus diplomate, qui versera pas une goutte de sang, qui va faire ses *deals* dans la paix et la sincérité, c'est plus respecté. C'est pas en ayant du *firepower* que tu vas avoir plus de territoire. (Il faut) savoir *dealer*, savoir faire des compromis, savoir céder certains biens pour pouvoir acquérir différents terrains /.../ Je vais te céder mon bar contre telle avenue (G-Money, ex-membre de gang).

Même si certains membres ont prétendu vendre au Centre-ville, il semble que ce territoire soit plus difficilement accessible aux membres de gangs qui veulent y vendre que d'autres quartiers

de la ville. Contrairement aux résultats obtenus par Levitt et Venkatesh (2000) qui soutiennent qu'il n'existe pas de droit de propriété relié au territoire de vente, Mike soutient, qu'au Centre-ville n'y vends pas qui veut; il faut pour ce faire obtenir l'autorisation d'un haut placé et lui payer un droit de vente pour avoir accès à une part du territoire :

*/.../ mon cousin avait un contact avec un gars. Y'avait un gars qui avait sa place (au Centre ville), fallait que tu payes d'autre monde pour avoir une place, pour que tu fasses ton commerce. Nous autres, on recevait le profit que le gars vendait pour nous, on payait aussi une partie au gars. Ça c'était du monde, on les voyait même pas. On donnait l'argent et après, ils appelaient quelqu'un qui allait leur faire parvenir l'argent. C'était du monde qui se montraient pas et qui étaient assez haut placés. On m'avait dit que c'était des motards. Eux-autres, y avaient leur territoire pis toi, tu les payais pour avoir une petite partie du territoire. Pis t'avais pas le droit d'aller ailleurs d'où eux-autres te donnaient (Mike, ex-membre de gang).*

Pedro exprime clairement qu'il existe des dangers à vendre sans autorisation au Centre-ville :

*Sur Ste-Catherine ou des *shits* comme ça, là c'est dangereux. Tu peux pas vendre sûr là. Si tu vends là, faut que tu ailles un « gun ». Si tu restes trop longtemps dans le *corner*, comme dans le coin, tu restes là et tu vends, tu restes plus d'une heure là, même pas, trente quarante minutes là, tu vas voir des gars débarquer pis y vont venir te voir : « Qu'est-ce que tu fais là? ». C'est ça qui va faire que tu vas te faire *clep*. Même si tu les vois pas, y'a des gars qui te voient, des gars qui sont dans des buildings, dans des bureaux, dans des bars de danseuses, des restos, y te voient. Pis y'a des gars déjà dans la rue qui sont là. Y'a des fois, tu sais même pas, tu passes à côté d'un gars, tu sais même pas pis ce gars-là, tout ce qu'il fait c'est *checker* les rues, *checker* si les gars sont dans leurs postes, *checker* si d'autres gars sont là pis sont pas supposés être là, pis tu passes à côté pis tu penses que c'est un gars normal, pis c'est ces gars-là qui vont venir te voir : « Qu'est-ce que tu fais là? ». Pis si tu vends, ce qu'ils font c'est qu'ils t'amènent dans un petit coin, y te battent pis y prennent ton affaire. Si tu te débats là... Parce que pour vrai, ils ont des guns là, c'est pas des gars qui vont niaiser vraiment... si tu veux te débattre, y vont t'amener dans un petit coin pis c'est tout. C'est dangereux quand tu vas dans des coins comme ça (Pedro, membre de gang).*

Contrairement aux deux interviewés précédents, James prétend avoir vendu au Centre-ville et qu'aucun danger ne s'est jamais présenté à lui :

*/.../ au Centre-ville /.../ Avant, c'est comme si avant fallait acheter le territoire. Moi, j'ai jamais vu c'était qui les gars qui *runnaient* là-bas. Quand on y va, on voit jamais des gens qui disent : « T'as pas le droit de vendre là ». On a toujours eu ce *spot* là pis y'a jamais eu personne qui nous a dérangés (James, membre de gang).*

Un dernier aspect qui caractériserait la vente au Centre-ville est la possibilité accrue d'une détection policière remarque Juice:

*Quelque part d'autre, dans le Centre-ville, tu veux rentrer dans le *business*, tu vas l'amener au *boss* : « Je veux faire ça, je veux faire un peu d'argent ». C'est différent. Y va te dire : « ok, y va te donner du *stock*, y va te donner un *corner*. Tu vas rester là, tu vas vendre. Ça c'est*

plate. Parce que les policiers y passent, cinq fois, y savent déjà que tu vends. Toute la journée, trois heures, tu restes là. C'est pas *safe* (Juice, membre de gang).

### 3.6.2.3 Les conflits

Les membres de gangs interrogés signalent d'un commun accord la présence de conflits avec d'autres vendeurs qui tentent de s'introduire sur leur territoire de vente. Même s'il existe certains malentendus entre les vendeurs portant la même couleur, les conflits ont plutôt lieu avec des vendeurs inconnus. « Premier arrivé, premier servi » : voici une règle énoncée par Pavel qui signale que, si un gang de la même couleur que le sien vient vendre sur le territoire occupé par son gang arrivé le premier le matin, les autres vendeurs, arrivés par la suite, quitteront simplement les lieux :

Parce qu'y avait du monde au métro S..., ça arrivait du monde qu'on connaissait pas, d'autres gangs là y venaient, mais souvent du monde que la même gang que nous on vend, pour la même personne qui vendait. Quand y venaient, on savait c'était qui. On y disait : « C'est nous qui étaiant là avant toi » pis là, ils s'enlevaient /.../ Mettons, lui était là avant nous à 6h du matin, on pouvait pas prendre la place. On disait : « Ah all right », on laissait la place, on s'en allait à une autre place. Ou on se promenait (Pavel, membre de gang).

Nous l'avons déjà mentionné, les conflits surviennent habituellement avec des vendeurs inconnus. Lorsque cela se produit, des interviewés expliquent qu'ils peuvent simplement demander au vendeur de quitter les lieux sans qu'aucune altercation ne survienne, ou bien, ils peuvent appeler les vétérans ou le fournisseur pour lequel ils vendent pour qu'ils viennent régler le problème, notent Bill et Pavel :

Si quelqu'un d'autre vient dans mon territoire pour avoir ce territoire-là pour vendre, moi je dois réagir et les faire partir /.../ En premier, je vais aller les voir et je lui dis simplement qu'ils peuvent partir, qu'ici c'est pas leur coin. Pis si ça commence à tourner mal, j'appelle pis... ça se règle /.../ Y faut dire que tous nos vétérans ont des armes (Bill, membre de gang).

Des fois, y'en a qui étaient pas contents pis y venaient pis y sortaient le couteau : « Vous dégagez d'ici, c'est notre territoire ». Nous, on appelait le *boss* ou celui à qui on achète, et lui y venait régler ça. Des fois, ça a mal tourné. C'est arrivé que ça a mal tourné; quand il venait, les autres étaient plus « chauds », ils sortaient un couteau (Pavel, membre de gang).

Il arriverait donc que des conflits éclatent même entre les vendeurs s'identifiant à une même couleur (les Bleus, les Rouges). Bill, entre autres, soutient que si des vendeurs s'introduisent sur le territoire de son gang dans le but de vendre leur marchandise, les membres de son gang vont les battre pour qu'ils comprennent que le territoire ne leur appartient pas et qu'il y a déjà des vendeurs qui y font le commerce de stupéfiants, et ce, même si ceux-ci affichent la même couleur que son gang. Ces propos confirment les résultats obtenus par Descormiers (2008) selon lesquels

des conflits peuvent éclater entre des gangs affiliés à une même couleur, notamment, souligne l'auteure, pour des motifs financiers.

Voler la marchandise et l'argent de l'intrus qui s'introduit sur leur territoire apparaît être une méthode privilégiée par plusieurs membres de gang pour gérer l'intrusion, même si cela peut engendrer des conflits supplémentaires. En tout état de cause, la présence de dangers ne doit pas freiner la défense du territoire :

Ce qui est arrivé, c'est qu'on lui a enlevé sa drogue pis, ce qui arrivait souvent, c'est qu'il revenait avec d'autres gangs, pis on avait des problèmes avec d'autres gangs /.../ On n'a pas le choix, y vient faire de l'argent où on vient faire notre argent. C'est comme, on se fait de l'argent là, pis lui arrive de nulle part pis y commence à vendre ça à tout le monde. Pis si admettons son *stock* est bon, ben on perd des clients pour ça (Georges, membre de gang).

La possibilité de conflits ne semble donc pas importuner outre mesure les membres de gang interviewés. Oes soutient que, même si de dépasser les limites de leur territoire comportent des risques, ils se moquent des conséquences :

Y'en avait d'autres qu'on avait pas le droit de passer à d'autres rues. Y'avait des rues où j'avais pas le droit d'y aller. Moi, je passais pareil par là. Même s'ils me reconnaissaient, je m'en foutais (Oes, ex-membre de gang).

Paco raconte de son côté que, bien qu'il ait été avisé par les vendeurs associés à un territoire qu'il avait sciemment traversé, il continuait d'y vendre sa marchandise sans tenir compte de l'avertissement. Il s'en serait tiré sans conséquences en invoquant une connaissance commune. L'avertissement tenait néanmoins, mais il aurait continué à l'ignorer :

Je te dirais que même une fois, mes chums pis moi, on a été vendre dans l'Est, on a essayé de vendre dans l'Est. /.../ Pis là le gars, y dit : « Y veux te parler » pis toute. Là je vais le voir. « Ouin, à ce qui paraît tu vends de la poudre ici ? » « Ben non, je vends pas de poudre ici ». « Pis en plus, mon oncle y te connaît ». Y dit : « C'est qui ton oncle ? » Je lui dis c'est tel nom blablabla. Là y dit : « Ah ok, ouin, je le connais ». Pis là, j'ai pas eu de marde. Pis là y me dit : « Si ça aurait pas été de telle personne, je t'aurais *deloadé* pis t'aurais mangé une claque, mais que je sais pour qui tu vends c'est tranquille ». Y me dit : « Fais juste pas vendre ici. Je t'avertis pour pas qu'un autre te trouve pis qui te reprenne à faire... » /.../ Moi, je m'en câlissais, je passais quand même la poudre à mes amis. Faque toute la soirée, moi j'en faisais, le monde m'en achetait (Paco, membre de gang).

#### 3.5.2.4 *Les cachettes*

Le recours aux cachettes est une pratique très répandue chez les membres de gangs interviewés. La raison en est toute simple. Tous sont conscients du risque de faire l'objet d'une arrestation



policière. Afin de faire face à cette éventualité, les vendeurs ont adapté leur pratique en conséquence. Ici, il est nécessaire de différencier la vente sur la rue de la vente dans un appartement.

Le danger semble plus grand sur la rue étant donné le contexte et la visibilité de l'activité. Mis à part Pedro, qui a avoué tenir sur lui une importante quantité de drogues aux fins de vente – un sac à dos plein et des pantalons kaki avec plusieurs poches remplies, tous les autres ont indiqué ne transporter qu'une quantité limitée de marchandise sur eux.

Georges a expliqué, qu'il tenait toujours une grande quantité de drogues sur lui jusqu'à ce qu'il se fasse fouiller. Depuis, il amène peu de drogues avec lui et retourne régulièrement à *la maison* faire le plein. James, Juice, Lucky, Michaël et Oes, Paco indiquent procéder de la même façon, c'est-à-dire ne garder qu'une petite quantité – trois et demi, cinq, dix *dimes* - et garder le reste dans une cachette quelconque.

Certains, comme James, ont avoué entreposer la drogue chez des amis ne faisant pas partie d'un gang afin de se protéger. Comme les interviewés n'en transportent qu'une petite quantité à la fois, la drogue qui se trouve sur eux est habituellement gardée dans leurs poches ou, comme plusieurs le mentionnent, dans leurs sous-vêtements. Pavel explique avoir même fabriqué une petite poche à l'intérieur de ses sous-vêtements. D'autres cachettes plus astucieuses sont utilisées par les vendeurs pour se protéger. Bill explique comment lui et son gang s'y prenaient pour transporter leur drogue, introduisant du fait de nouvelles cachettes, relativement sophistiquées, prenant la forme d'un surligneur ou d'un padget :

*/.../ nous ce qu'on avait c'était un surligneur. On enlevait le *stock* qu'il y avait en dedans du surligneur et on le nettoyait puis on mettait ça là-dedans. Pis on avait un livre de mots croisés pis on s'assoyait dans un building, pis on faisait comme si on faisait des mots croisés parce qu'il y avait souvent de la police. Chaque fois qu'il y avait de la police, soit on jetait le crayon avec le cahier, soit je mettais mon crayon dans la poche et je pliais le cahier et je le mettais dans ma poche. C'était souvent comme ça notre façon. Donc, on pouvait la cacher. Pis on avait des *padgets*. On enlevait tous les machins qu'il y avait dans le *padget* et on mettait ça dedans. On le mettait pour qu'ils le voient pour que, eux, ils pensent que je ne suis pas dans ces affaires-là. Quand je veux faire une affaire, je peux avoir le crayon pis le montrer devant eux pour qu'ils voient que, moi : « lui, yé dans rien donc on peut le laisser » (Bill, membre de gang).*

Mike confie qu'un membre lui a avoué avoir caché la drogue dans sa bouche. Lorsque les agents de police l'ont intercepté; ils n'ont rien trouvé, alors ils l'ont relâché :

/.../ y était parti en courant et y sont pas parvenus à l'arrêter. Mais y en avait un autre que lui, il avait déjà été arrêté. Sauf que lui avait déjà mis ses roches dans sa bouche, il en restait pas tellement beaucoup. Il les avait mis sur les bords de sa bouche. Là, il parlait avec les policiers. Y demandait ce qui se passait. Les policiers l'ont fouillé et ils ont rien trouvé sur lui. Ils l'ont laissé partir (Mike, ex-membre de gang).

Les dangers semblent moins grands pour ceux qui choisissent de vendre dans des appartements. Malgré tout, ceux qui disent vendre dans un tel contexte mentionnent s'être dotés de cachettes dans l'éventualité où la police se présenterait sur les lieux. Différentes stratégies sont aussi prévues en prévision d'une intervention policière. Ainsi, Lucky raconte que lorsque la police arrivait dans le voisinage, des gens postés à l'extérieur, connaissant bien les vendeurs et ce qui se passait dans l'appartement, émettaient un cri pour les avertir. À ce moment, tous les vendeurs présents dans l'appartement cachaient tout le matériel pouvant se révéler compromettant :

On va trouver un moyen de le cacher. C'est tout préparé déjà /.../ On a une trappe dans le plancher en-dessous. En-dessous d'un tapis, partout. On a plusieurs cachettes dans la maison /.../ Yen a qui crient : « Six », faque on sait et on baisse tout. On *pack* tout ça, on met ça dans le congélateur. On a plein de cachettes (Lucky, membre de gang).

Les vendeurs de rue seraient plus limités quant aux cachettes qui leur sont disponibles. En contrepartie, plus d'un membre signalent que, lors d'une arrestation policière ayant lieu sur la rue, dépendamment du type et de la quantité de drogues que le vendeur a en sa possession, il arrive que les agents de police ne fassent que confisquer la drogue et donner un avertissement au vendeur et le laissent partir :

Dans la rue, où est-ce que tu veux cacher ça? Quand t'es en dedans, dans une maison, tu peux foutre ça n'importe où. Tu peux même, à la limite, le cacher quelque part et, chaque fois que tu en as besoin, tu y vas et tu en prends un peu pis c'est fini, mais dehors c'est un problème. La police arrive, t'es obligé de le lâcher. Y'a des policiers, y fouillent dans tes poches : « Ah ben, c'est à qui ça... Viens-t-en », « De quoi tu me parles? », « Viens-t-en ». Surtout s'ils ont des soupçons sur toi, y vont même pas se poser de questions : « Envoie, viens-t-en ». À la limite, tu peux te faire arrêter avec une once de pot, pis la police va te la prendre et va te dire : « Fais plus ça toi ». Ça va arrêter là /.../ parce que une once, c'est vingt-huit grammes. Si je me trompe pas, pour qu'il y ait des poursuites qui soient intentées ou quoi que ce soit, je crois c'est quarante grammes, trente quarante. Faque tu peux te faire pogner avec une once. Aussi, ça dépend : si c'est une once déjà toute coupée dans des petits « baggies » : « Trafic, on t'embarque », mais les conséquences ne vont pas être graves. T'arrives une once, le sac rempli et tu dis : « C'est pour moi, j'aime pas ça commencer à courir à droite, à gauche pis je fume, y'a rien de super à ça... » La police va te dire : « Ok, fais plus ça, blabla », y prends le sac pis salut (Raymond, ex-membre de gang).

Paco signale que tant que les policiers ne trouvent que de la drogue et pas d'argent en possession du vendeur, s'ils l'arrêtent ce ne sera que pour la drogue alors que, s'ils le trouvent aussi en possession d'un montant important d'argent, les conséquences risquent alors d'être plus graves :

Mon ami s'est fait pigner avec une livre (de cannabis) pis y'a pogné 4 mois ouvert. Tsé, c'est dans un centre ouvert /.../ Le pot pis le hasch, té mort de rire. Je pourrais en avoir trois-quatre livres dans un sac, coupé ou pas coupé, ça dérange pas, mais s'ils trouvent de l'argent, là c'est un problème. Si y trouvent juste la drogue, tu vas avoir l'affaire pour la drogue, mais s'ils trouvent de l'argent, y vont se dire que ça c'est organisé, c'est gros pis là y vont aller quêter plus loin. Pis là, y vont te proposer des choses, y vont te *minder* la tête, y vont te faire des *brainwash* si on veut : « T'auras pas de troubles, dis-nous qui était avec toi ». Y vont même t'inventer des histoires pour te faire croire que c'est vrai, que toi t'as dit de quoi pendant que t'étais gelé ou qui t'ont suivi (Paco, membre de gang).

### 3.6.3 Livrer

La livraison est un autre aspect important en lien avec le trafic de drogues. Avec une clientèle régulière, il est commun que le vendeur ait à se déplacer sur une plus ou moins longue distance pour rencontrer le consommateur et procéder à la transaction.

Mis à part Capleton, tous nos répondants ont admis effectuer de la livraison. Celle-ci peut se faire à pieds, en vélo, en auto, en taxi, en autobus et en métro dépendamment de la distance à parcourir et de la saison. Il arrive également que le vendeur et le client se fixent un point de rencontre pour effectuer la transaction lorsque la distance à parcourir est grande.

Georges, James et Pedro mentionnent que lorsqu'ils doivent se rendre chez un client, ils le font habituellement en voiture et en groupe, pour se protéger. Dans ce cas, soit le client entre dans la voiture et ils procèdent à la vente immédiatement, ou ils vont faire une petite promenade puis ramènent le client au point de départ, ou encore, le vendeur rencontre seul le client à son domicile alors que les autres patientent dans l'auto. James identifie un facteur influençant la présence d'autres membres lors de la livraison, soit le fait que celle-ci ne se passe pas comme d'habitude :

Admettons, quelqu'un d'habitude y achète une *dime*. Là après, un autre jour, y t'appelle, y veut pour cent dollars là, pis y va commencer tout à coup y en veut pour cent dollars. Là, on dit : « y'a quelque chose de *wrong* so on y va deux minimum /.../ y'en a un qui est armé, l'autre qui est pas armé ». Mais c'est pas toujours là. Ça dépend c'est qui. Admettons que c'est un petit jeune, on va pas y aller armés pour lui. On peut aussi se défendre avec nos mains ... (James, membre de gang).

Un autre aspect de la livraison est la présence de quotas. Plusieurs interviewés indiquent en effet que pour accepter d'effectuer la livraison, ils fixent un montant minimum, histoire que l'opération vaille la peine monétairement.

Pavel, par exemple, mentionne ne pas se déplacer pour une quantité moindre qu'un trois et demi<sup>4</sup> durant le jour. La nuit son quota passerait à quatorze<sup>5</sup>, mais il serait possible qu'il soit ramené à sept<sup>6</sup> dépendamment de la personne. Raymond, de son côté, signale que son quota minimal se situe de cent quarante à cent soixante dollars ou sept à huit roches.

Une des raisons justifiant l'imposition de quotas, selon les répondants, est le fait que la livraison doit être effectuée en taxi. Si le client choisit de payer le taxi, le prix de la livraison est alors ajusté en conséquence.

Au contraire de plusieurs, James avoue pour sa part effectuer des livraisons à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, tant que c'est pour un *dime* ou dix dollars car, selon lui, il est important de demeurer disponible pour le client qui est en quelque sorte le patron, selon sa perception; c'est lui qui va décider s'il continue à faire affaire avec toi ou s'il appelle un autre vendeur :

Admettons que t'es loin là pis y'a personne qui vend où t'habites là... faque y veulent nous donner (le contrat) à nous. Pis si nous on commence à dire : « C'est trop loin », ben l'acheteur va dire : « Ah, laisse faire là, t'es paresseux ». C'est comme si lui c'était un *boss* de ton travail. Admettons lui y te dis : « Peux-tu rentrer aujourd'hui? » Pis mettons que toi tu dis toujours : « Ah non, moi chu occupé, j'dors, j'dors, j'dors ». Faut que tu sois disponible /.../ Mais si, admettons, quelqu'un veut acheter, yé trois heures du matin, y veut acheter une *five* là. Mais c'est rare là, mais j'vas dire : « Toi, viens-t'en, j'vais pas déplacer mon auto pour une *five* ». Si quelqu'un me dit une « *dime* », dix dollars, /.../ c'est bon quand même. Même à 3-4 heures du matin, j'vas y aller. Pour dix dollars, je suis prêt pour faire n'importe quoi (James, membre de gang).

En plus de la disponibilité du vendeur, James ajoute que le délai de livraison va également influencer la décision du client de faire affaire avec un vendeur ou d'en choisir un autre. Il précise que le délai de livraison peut être influencé par le moyen de transport employé :

Le moyen de déplacement aussi c'est important, pour le vendeur et l'acheteur aussi. Admettons, comme, quelqu'un, un vendredi, t'es chez vous pis quelqu'un habite à Anjou pis t'as pas de voiture, t'as pas de vélo pis y en a besoin, y veut fumer maintenant. Pis toi, t'es en

---

<sup>4</sup> Équivaut à trois *dimes* et demi ou 3,5 fois dix dollars de cannabis

<sup>5</sup> Équivaut à quatorze *dimes* ou quatorze fois dix dollars de cannabis

<sup>6</sup> Équivaut à sept *dimes* ou sept fois dix dollars de cannabis

autobus, oublie ça là, c'est sûr qui va te dire : « Ah ok, peut-être une prochaine fois ». Ça dépend du temps que tu vas mettre à te déplacer aussi pour les acheteurs. Ça dépend de ça aussi. Admettons quelqu'un dit : « Ok, ok j'arrive dans 15 minutes » pis l'autre y dit : « Ok, j'arrive dans cinq minutes », c'est sûr qui va appeler le gars qui va arriver dans cinq minutes. Y veut pas attendre quinze minutes là (James, membre de gang).

### 3.6.4 Le transport de la marchandise

Les membres de gangs ne se limiteraient pas à un seul moyen de transport pour effectuer soit la livraison soit la vente de drogues aux clients. Les moyens généralement utilisés ne seraient pas différents de ceux utilisés par n'importe quel autre jeune adulte de leur âge pour ses déplacements. Toutefois, d'autres moyens de transports, moins orthodoxes, seraient également utilisés par les membres de gangs, prétend G-Money :

Des bateaux à grande vitesse, des cessnas, des avions télécommandés. Tous les moyens sont bons en autant que tu peux aller du point A au point B. Y'en a qui se promènent même en train (G-Money, ex-membre de gang).

Différents facteurs influenceraient le type de transport utilisé pour la livraison, parmi lesquels la saison :

Ça dépend si t'as une machine. Si t'es jeune, plus souvent c'est en *bike*, métro... *whatever* (que tu va effectuer tes livraisons), si c'est l'été, en *bike*, à pieds (Juice, membre de gang).

Ou, plus spécifiquement, la saison combinée à la quantité transportée :

La livraison en auto, ouais, mais c'est plus en hiver. En auto en été /.../ on va le faire si on a des grosses quantités. C'est risqué, mais si on a besoin d'argent, on s'en fout (Lucky, membre de gang).

Selon Raymond, la quantité de drogues à transporter aurait la plus grande incidence sur le moyen de transport utilisé, ce qui le ramène à l'idée de quota abordée plus tôt :

Nous on avait si on peut dire, un quota. En bas de tant, on ne prenait pas de taxi. Pis souvent, on s'arrangeait pour que la personne nous paye un taxi pis on y faisait un *deal* /.../ Si je me trompe pas, c'était pas en bas de 160\$, 140\$, 160\$, quelque chose comme ça /.../ Sept ou huit roches, pas en bas de ça là (Raymond, ex-membre de gang).

Le moyen de transport utilisé pour effectuer la livraison dépendrait finalement de la distance à parcourir pour se rendre au lieu de rencontre en vue d'effectuer la transaction. Ainsi, si le lieu de

rencontre est tout prêt, la livraison se fera à pieds, alors que si la distance à parcourir est plus grande, une voiture sera utilisée.

Il arrive que la voiture soit la propriété d'un des membres du gang, comme c'est le cas pour Michaël. Pavel, de son côté, avoue que l'auto que ses deux partenaires et lui utilisent a été payée par les parents de l'un d'eux.

Dans le cas où le vendeur choisit de s'acheter lui-même une voiture pour effectuer son trafic, Raymond formule une mise en garde sur l'envie de s'approprier une belle voiture, coûteuse, mentionnant le risque que la voiture soit saisie dans le cas d'une arrestation :

*/.../ acheter une petite auto cheap, ça sert à quoi? Tu roules, ché pas moi, tu décides de t'acheter quand même une voiture relativement belle, la police te pogne, tu viens de brûler ta voiture. La police sait que, ça, c'est ton char. Si tu achètes une voiture cheap des mains de quelqu'un, à cinq cents dollars, une voiture qui s'en va à scrap là, cent deux cents dollars, la voiture est finie là (Raymond, ex-membre de gang).*

En plus de servir de moyen de transport pour faire des livraisons planifiées, l'auto peut aussi servir aux membres de gang pour effectuer la vente de stupéfiants en sollicitant directement les clients, notamment les groupes de jeunes sur la rue, comme le fait James :

*Ça peut arriver que je suis dehors, mettons que je suis en voiture, pis là on voit une clique là, pis là on baisse la fenêtre : « as-tu besoin de quelque chose? » Parce que, quand on voit les jeunes, y font pas juste parler, c'est sûr qu'y fument quelque chose, y'a quelque chose qui se donne là. On va proche d'eux pis on leur demande s'il y a quelque chose qui se vend, pis c'est sûr qui vont dire : « Oui, on a besoin de quelque chose » (James, membre de gang).*

Une autre utilité de la voiture serait de permettre de cacher la marchandise durant la vente :

*Nous, on avait une auto /.../ on le laissait (le stock) dans le char, on le cachait dans le char (Pavel, membre de gang).*

Lucky associe l'utilisation de l'auto au plaisir. Il se dit tout de même conscient qu'il y a un danger à faire des « folies » en voiture, car alors on risque de se faire remarquer et d'être interpellés par les policiers :

*Quand on est en auto, c'est quand on va aller tripper. (Mais) on veut pas prendre de risques vraiment en auto. Avec la plaque, tout ça, ils te retracent (Lucky, membre de gang).*

### 3.6.4 L'horaire du vendeur de drogues

À quoi ressemble l'horaire de travail d'un vendeur de drogues? Selon Juice, celui-ci varierait selon la clientèle. Lorsque la vente s'effectue dans les écoles, le vendeur adopte un horaire de jour, comme c'est le cas de Pedro qui travaillait de 08:00 jusqu'à 17:00-18:00 heures, et se pointait aux écoles durant l'heure du dîner de midi à 13:00 heures. Lorsque la vente s'effectue dans les bars, comme c'est le cas de Mike, le vendeur travaille plutôt de soir et de nuit :

Au Centre-ville, c'est plus le soir, la nuit, vers 9-10h, quand les clubs ouvrent. Avant que le monde rentrent dans les clubs, y cherchent souvent quelque chose à se « buzzer » (Mike, ex-membre de gang).

Certains membres pourraient aussi combiner leur horaire de travail légal à celui de la vente de drogues. C'est du moins ce que laisse entendre Georges, qui vendant pour lui-même, travaillait au Centre-ville les lundis, mardis et mercredis de midi à 21:00 heures, les jeudis, vendredis et samedis de midi à 17:00 heures. Lorsqu'il terminait son quart de travail, il se rendait sur la rue St-Laurent où se trouve un grand nombre de bars pour vendre un peu avant de rentrer chez lui.

Pavel pour sa part explique qu'il commence tôt le matin afin de prendre une pause durant la journée avant de retourner travailler le soir :

À 6 heures du matin /... / Là on vendait jusqu'à midi. À midi, on s'en allait dans un motel pis on se reposait jusqu'à 6 heures du soir. Après, à 6 heures du soir, on commençait à travailler jusqu'à minuit. Pis, à minuit, on s'en allait au motel, on se reposait, pis on faisait un vol qualifié pis on revenait pis on dormait dans le motel (Pavel, membre de gang).

Malgré certaines variations, l'horaire de travail le plus courant révélé par les membres de gangs rencontrés est de midi jusqu'à trois heures du matin. Certains, comme Jack, commenceraient toutefois leurs activités plus tôt, vers huit heures le matin, et d'autres, comme Pedro, termineraient aussi tôt que dix-sept heures. James et Michaël soutiennent pour leur part être disponible 24 heures sur 24 et recevoir des appels durant la nuit :

Moi, y'a même des fois là, que j'étais chez nous pis je dormais, j'étais dans un gros sommeil pis on m'appelle là, on m'appelle sur mon *padge*, mais y'a des personnes qui a mon numéro de cell. Je leur ai dit de pas le donner, pis on m'appelle sur mon cell, pis j'y dis à la personne de venir. Mettons la personne habite proche de chez nous là, j'lui dis : « viens à mon arrêt », pis on se rencontre là, pis on fait les affaires, je retourne chez nous pis lui s'en va. Ça c'est 3-4heures du matin (James, membre de gang).

Des fois, je dors et le cellulaire sonne /.../ Je suis obligé de m'habiller ou eux autres viennent dans le bloc. Je m'habille pis j'y vais tout de suite (Michaël, membre de gang).

Finalement George indique que lorsqu'il vendait pour son gang, il vendait quand il voulait. Ainsi, plus il vendait, plus il faisait d'argent. C'était à lui de décider, il n'avait pas de pression de la part du gang.

### **3.7 Les drogues**

#### **3.7.1 Les types de drogues vendues**

Tous les membres de gangs de notre échantillon ont identifié le cannabis et le crack comme étant les deux principales drogues vendues par eux ou par leur gang. Si l'on se fie aux résultats de l'étude de Waldorf (1993), le type de drogues vendues varierait selon l'origine ethnique des membres de gangs. Nos résultats ne sont cependant pas aussi concluants. Les répondants d'origine haïtienne de notre échantillon ont indiqué vendre cannabis, crack, cocaïne, hasch, ecstasy, amphétamines (*speed*), champignons magiques (*mush*) et héroïne, alors que les latinos ont signalé vendre cannabis, crack, cocaïne, hasch, ecstasy, amphétamines (*speed*), champignons magiques (*mush*), mescaline, GHB (drogue du viol), kétamine et buvard. Le seul répondant d'origine asiatique a révélé vendre cannabis et crack alors que celui d'origine irakienne, nommait le cannabis, la cocaïne et le crack. Nos résultats tendent à montrer que les facteurs influençant le type de drogues privilégié pour la vente vont au-delà de la simple origine ethnique des membres de gang qui s'y adonnent.

Jack et Mike ont, par exemple, avoué préférer le crack au cannabis aux fins de vente parce que ce commerce est financièrement plus profitable, malgré les lourdes peines imposées pour la vente de crack dans le cas où le trafic est découvert.

D'autres vont plutôt choisir de vendre du cannabis en faisant le raisonnement inverse. Pour Raymond, par exemple, les conséquences de la vente de cannabis seraient minimales car, prétend-il, celui-ci est pratiquement devenu une drogue légale. Il ajoute qu'advenant une arrestation, la police trouvant le trafiquant en possession de cannabis peut se limiter à confisquer la drogue et laisser partir le vendeur avec simplement un avertissement.



D'autres considérants entreraient aussi en ligne de compte dans le choix des substances psychoactives qui seront vendues. Bill dit préférer vendre du crack plutôt que du cannabis, particulièrement si la vente s'effectue à l'école, parce que le crack est inodore alors que le cannabis dégage de fortes odeurs, surtout lorsqu'il est laissé dans le casier du vendeur durant les heures de classes, ce qui augmente les probabilités de se faire prendre. De son côté, Raymond dit privilégier le cannabis parce qu'en hiver il est moins fragile que le crack :

Le crack c'est quelque chose d'assez fragile. Le froid ça a un effet sur le crack, le chaud aussi ça a un effet. Juste l'hiver, tu sors, la police te *flash*, tu le *itches* quelque part, tu le laisses tomber, tu le caches et tu reviens : « Ah fuck off », ça a déjà commencé à changer de couleur, c'est plus la même affaire. Tu perds de la qualité pis le monde veut plus en acheter après. Le pot, non (Raymond, ex-membre de gang).

Un autre facteur qui influence la popularité d'une substance auprès des vendeurs est la disponibilité des consommateurs pour ce produit. Celle-ci peut varier selon les quartiers où s'effectue la vente. Vendre dans un quartier mieux nanti diminuerait la possibilité de trouver un marché pour le crack, qui serait une drogue plus prisée par les plus démunis :

Dans mon coin, c'est un secteur où il y a juste des condos, des belles maisons de ville, tout le monde a de l'argent /.../ Nous autres, le crack, c'est pas trop en demande. C'est plus dans le ghetto le crack pour du monde vraiment « BS », du monde sans éducation, qui parle croche (Paco, membre de gang).

### **3.7.2 Les formats lors de la transaction**

Lors de la transaction, la drogue vendue peut être soit divisée en format individuel et mise dans de petits sacs (*baggies*) ou être vendue en gros format. Lorsqu'ils achètent la drogue en format individuel, certains vont prendre le temps de la peser chez le fournisseur afin de s'assurer que la quantité achetée est bien celle qu'ils paient. Lorsque l'achat est fait en gros format, non divisé, les vendeurs doivent peser la drogue, et la diviser selon le format souhaité comme le propose Pavel :

La roche, c'était comme une grosse affaire comme ça (fait une boule moyenne avec ses mains), pis nous on la coupait, on avait des affaires pour la couper et des balances aussi. Une affaire comme ça (la balance), ça coûtait quatre cents-cinq cents dollars. Là, on coupait, on mettait dans les *baggies*, on pesait pis là on vendait (Pavel, membre de gang).

Pour couper la drogue, des interviewés ont indiqué utiliser un couteau spécial, ou une aiguille pour diviser le crack. Plusieurs ont toutefois avoué ne pas utiliser de balance pour peser la drogue lorsqu'ils doivent la diviser. Ils la couperaient plutôt « à l'œil » parce que, selon eux, c'est plus profitable :

Le *buzz* là, c'est moi qui le contrôle là. J'ai pas besoin de pèse là, rien là, juste les *baggies* là. Je coupe à l'œil, ça rapporte plus quand tu coupes à l'œil /.../ C'est pas que c'est moins long, ça rapporte plus. Quand tu le pèses, c'est vraiment... comment c'est lourd, ça va te donner

combien...pendant que, juste à l'œil, tu peux voir une affaire qui ressemble à la même affaire, sauf qu'il y en a moins. C'est comme ça, c'est mieux à l'œil que de mettre dans une affaire (balance) (Pedro, membre de gang).

Si l'on se fie aux répondants, il serait fréquent pour les vendeurs de recevoir la drogue déjà toute préparée, prête à être vendue, notamment le crack en raison de la difficulté à préparer le produit et le risque de le saboter. Par contre, il arriverait qu'ils transforment eux-mêmes la drogue. Ceci n'est cependant le cas que d'un seul de nos interviewés qui a indiqué fabriquer lui-même le crack avec les autres membres de son gang. James explique comment il s'y prend :

Des fois, la coke on l'a pis nous autres on fait le crack. C'est comme si, nous autres, y nous donnent la coke en poudre là, pis après, nous, on met pas le bicarbonate, nous parce que ça goûte trop, on va trop savoir, alors nous on met l'affaire de gym, qui est blanc, c'est blanc, la même couleur que la coke. Là après, on le *mixe* ensemble. Après on fait cuire, pis après ça fait comme une roche. Des fois, mon ami le met dans le micro-onde pis ça fait une roche quand même (James, membre de gang).

### 3.7.3 *Les formats lors de la distribution*

Très peu de recherches fournissent des détails au sujet du format de distribution de la drogue; seul Mieczkowski (1986) a pu nous éclairer à ce sujet. Les membres interviewés ont pourtant fourni une quantité importante d'informations.

Même s'il existe des variantes, il est possible de relever des constantes dans le format de distribution. Pour la marijuana, tous les répondants ont indiqué utiliser des sacs de plastique appelés communément *baggies* ou *Ziploc* de différents formats, de différentes couleurs (verts, noirs, transparents) et différents motifs (feuille de pot, signe Playboy, petites bombes) pour emballer leur drogue. Le cannabis est vendu en diverses quantités : *five* qui représente cinq dollars, *dime* qui vaut dix dollars, un gramme qui coûte quinze dollars. Les 3 *dimes* et demi, 7 *dimes*, 14 *dimes* sont vendus à différents prix selon le vendeur. Une dernière quantité est comptée en onces, chaque once équivalant à vingt-huit grammes. Les vendeurs de notre échantillon ont mentionné que lorsqu'ils vendent un *dime*, cette quantité n'est bien souvent pas une quantité juste. Ils vendraient plutôt, admettent-ils, entre 0,7 et 0,8 gr de manière à maximiser subtilement leur profit. Les interviewés ont précisé que, lorsqu'un client se présentait à l'improviste et qu'il désirait avoir un *sept grammes*, ils lui donnaient sept petits *baggies* contenant entre 0,7 et 0,8 grammes, alors que s'il appelait d'avance le vendeur pesait la drogue et ne lui donnait qu'un seul « baggie » contenant la quantité convenue, au cas où le client aurait

voulu repeser lui-même la drogue. Ainsi, le client recevrait une quantité plus juste de drogues en commandant d'avance, soutient James :

Je sais que, pour vrai, mes *dimes* sont 0,8, so, pour de vrai, les sept qu'ils me demandent, c'est moins qu'un 7 déjà. C'est 5,6 gramme (0,8 x 7 petits *baggies*) /.../ Mettons comme si, lui, j'le connais pas pis y me demande un 7 comme ça, j'vais lui vendre sept *baggies*. Mais admettons, lui j'le connais, y m'a appelé pour réserver ça, j'vais le faire pour lui, j'vais le peser. J'vais lui amener comme sept grammes ou 6, 8 tout ça au cas où il peut le peser. (James, membre de gang).

L'emballage de la roche de crack paraît être plus diversifié que pour le cannabis. Des interviewés ont indiqué la mettre dans du papier d'aluminium puis dans des *baggies*, d'autres l'envelopper uniquement dans du papier d'aluminium, d'autres la placer dans de petits tubes de plastique transparent avec bouchons achetés au marché aux puces ou, finalement, dans un sac scellé à l'aide d'un appareil comme le *FoodSaver*.

## 3.8 La clientèle

### 3.8.1 Les caractéristiques de la clientèle

Qui sont les clients que desservent les membres de gangs de rue? Les interviewés tracent un portrait assez similaire de la clientèle qui serait somme toute assez diversifiée. Elle leur paraît partager sensiblement les mêmes caractéristiques notamment en ce qui a trait à l'âge, à l'origine ethnique et à l'occupation.

Ainsi l'âge des clients s'échelonne de quatorze à soixante-dix ans, la majorité se situant entre quinze et trente ans. Mais, signalent Michaël et Oes, l'âge de la clientèle varierait selon le type de drogue consommée :

Pour le *buzz*, c'est n'importe quel âge, depuis qu'il a de l'argent. Quatorze ans en montant. Le plus vieux peut avoir dans la quarantaine. Pis au niveau du crack, sont tous vieux, c'est des *crackhead* (Michaël, membre de gang).

Pour le crack, du monde vieux là. Vingt-huit vingt-neuf, peut-être dix-huit dix-neuf ans. Pour le *buzz*, y'en avait des vieux et quelques jeunes. Les jeunes, je les connaissais, comme je te dis, c'était des amis à moi. C'était plus ça. Quinze seize (Oes, ex-membre de gang).

La composition ethnique de la clientèle serait variée. C'est ce qui ressort principalement de l'ensemble des entrevues que nous avons réalisées, comme en témoignent les extraits suivants :

C'est arrivé un moment où j'ai vendu de la coke /.../ y'a beaucoup des Latinos qui prennent ça (Georges, membre de gang).

Y'a des québécois, des haïtiens, c'est tout. Des noirs pis des blancs, c'est tout, à date là (James, membre de gang).

Souvent, y'avait du monde qui venait des États-Unis ou des pays étrangers, au Centre-ville, y'en avait beaucoup (Mike, ex-membre de gang).

Les clients /.../ québécois, asiatiques, des indiens, des noirs, des russes, plein de races (Oes, ex-membre de gang).

De toute nationalité, même des chinois ça arrivait (Pavel, membre de gang).

Les clients des trafiquants seraient aussi bien des étudiants, des propriétaires de commerces, des employés de bars, des travailleurs de la construction que des itinérants ou des prostitués. Raymond note que la majorité de la clientèle proviendrait de groupes économiquement défavorisés :

/.../ Souvent les clients, c'est pas des gens de tous les jours. Ça peut arriver que ce soit des gens de tous les jours, qu'ils aient un bon emploi, mais souvent, on s'entend, c'est des prostitués, des gens qui font tout ce qu'ils peuvent pour se procurer de l'argent (Raymond, ex-membre de gang).

Mais, la clientèle de gangs serait également composée de gens bien nantis, révèle Paco :

Le monde (les clients), c'est pas du monde qui n'ont pas d'argent, c'est tout du monde riche. Dans mon coin, c'est un secteur où y a juste des condos, des belles maisons de ville, tout le monde a de l'argent. Nous autres, c'est du monde avec de l'éducation, qui viennent en Porsche, en gros Hummer qui viennent nous voir, en BMW (Paco, membre de gang).

Plusieurs membres associent la consommation de certaines substances à une clientèle spécifique. Ainsi, selon James, les québécois de couleur blanche seraient consommateurs de cannabis, de crack et de speed alors que ceux de couleur noire consommeraient quant à eux peu de crack. Oes note que le cannabis serait consommé par les personnes de toutes nationalités, alors que, selon Georges, les latinos consommeraient en plus grande proportion de la cocaïne. Paco soutient que les prostitués seraient consommatrices de coke et de crack.

Pour leur part, Oes et Michaël associent des caractéristiques spécifiques aux consommateurs de crack, notamment l'état de manque qui serait particulièrement pressant chez eux :

Les *crackhead*, y'a rien qui les arrêtent là. Si y sont en manque, sont en manque (Michaël, membre de gang).

Comme les *crackhead*, y me faisaient *stress*. Ah, les *crackhead* sont fous là, quand y veulent leur dose, y doivent l'avoir. Ça se voit un *crackhead*, il attend, y *check* partout : « Yo, tu veux du shit man? » C'est pas dur à voir, yé stressé. Je le voyais comme *stress* /.../ Y parlent tout seuls (Oes, ex-membre de gang).

### 3.8.2 *Le client : le trouver, le choisir*

Pour que la vente soit profitable, les vendeurs doivent être en mesure de développer une clientèle suffisante et régulière. Comment s'établit le premier contact entre le vendeur et son futur client? Tel que déjà vu, il est commun qu'un cellulaire déjà connecté à des clients soit fournit au vendeur qui commence à vendre pour un vétéran. Ainsi, sa clientèle est déjà établie et il n'a qu'à attendre de recevoir un appel pour vendre son produit.

Comme pour la vente, dans le cas de la distribution, le bouche à oreille ferait aussi son œuvre. Ainsi, lorsqu'un produit est de bonne qualité, l'information circule. Selon Raymond, ce sont ses clients actuels qui sont les plus susceptibles de lui référer de nouveaux clients :

C'est les clients eux-mêmes qui vont aller chercher d'autres clients : « Ah lui, j'ai entendu que... ». Quelqu'un vient qui amène quelqu'un qui amène quelqu'un. Par la suite, tu as ton groupe de clients. Ça c'est les clients qui vont toujours toujours être là, tu le sais. Tu peux leur dire d'aller chercher d'autres clients (Raymond, ex-membre de gang).

Dans certains cas, le vendeur peut offrir aux clients qui lui amènent de nouveaux clients des rabais sur le produit :

Cinq clients réguliers qui viennent cinq fois. Faque là ce qui va arriver : « Cinq clients, ok, je veux plus ». Il va dire à ses cinq clients d'aller chercher d'autre monde. Tu peux même réussir à procurer une plus grosse partie à ton client. Tu peux lui faire des *deals*. Par exemple, si le gars est dans la marde, tu peux lui faire 6 pour 100\$ au lieu de 6 pour 120\$. Lui, ça fait son affaire là (Raymond, ex-membre de gang).

Le vendeur peut aussi faire de la sollicitation auprès de clients potentiels susceptibles de lui acheter de la marchandise, en leur offrant une plus grande quantité de marchandise pour le même prix ou en offrant de bons prix pour les inciter à revenir, note Mike :

C'est arriver souvent en plus que tu voyais le gars revenir au moins cinq six fois /.../ Là, tu peux arranger pour lui un petit spécial. Pis eux autres, ça les encourage et ça les fait revenir (Mike, ex-membre de gang).

Georges, de son côté, précise qu'il offrait un gramme de cannabis habituellement vendu dix dollars pour cinq dollars. Si le client aimait le produit, il revenait.

Quant à James, il indique aborder les groupes de jeunes directement sur la rue lorsqu'il se promène en auto dans le but de leur vendre une quantité de drogues.

Oes explique que lorsqu'un inconnu l'arrêtait sur la rue pour lui demander s'il avait de la marchandise à lui vendre, il répondait toujours par la négative. À son instar, la majorité des interviewés se sont montrés très réfractaires quant au fait d'ajouter un nouveau client à leur liste.

Moore et coll. (1978) et, plus tard, Mieczkowski (1986) soulignent qu'une façon de diminuer les risques de transactions avec un agent double est de faire uniquement des affaires avec des clients de confiance avec qui on a déjà établi un lien. C'est dans cet ordre d'idée que presque tous les participants à notre étude ont indiqué accepter de nouveaux clients à la seule condition que ceux-ci soient référés par un client de confiance. Oes précise qu'il connaissait ses clients et n'acceptait de nouveaux clients que s'ils venaient avec un client dont la crédibilité était déjà établie. Sinon lorsque des inconnus l'appelaient sur son cellulaire, il leur donnait rendez-vous, mais ne se présentait pas :

*/.../ je connaissais mes clients. De toute façon, je faisais une liste aussi. Quand le monde m'appelait : « Ok, comment tu t'appelles? » Je marquais son nom à chacun. Quand je connaissais pas la personne qui m'appelait, parce qu'il y a des fois qu'il y en a d'autres qui passent le numéro... Y m'appelait, je disais où j'étais, viens me rejoindre. Oublie ça, j'y allais jamais. Là, quand un autre *custy* l'emmenait, là ok : « Je te connaissais pas, là all right, je te connais » (Oes, ex-membre de gang).*

Jack raconte que lorsqu'un nouvel acheteur le sollicitait, il discutait avec lui dans le but d'apprendre à le connaître davantage :

*Avant de vendre à un nouveau client, tu jases avec lui, tu apprends à le connaître : « Qu'est-ce qui me dis que tu me *snitcheras* » pas ? Il te parle de lui : « Je fais ci et ça dans la vie ». Faut qu'il soit capable de parler de lui-même (Jack, ex-membre).*

De la même manière, Mike soutient que c'est en discutant avec le client qu'il pouvait détecter s'il s'agissait d'une personne de confiance.

Mise à part la conversation, l'apparence de l'acheteur influencerait la décision finale prise par le vendeur d'aller de l'avant ou non avec la vente. À cet effet, James et Bill soulignent se fier à l'apparence de l'acheteur pour prendre leur décision, mais pas nécessairement dans le sens attendu. Bill explique en effet que si le client est mal habillé, qu'il est sale, qu'il pue, il va lui vendre la drogue :

*Ça se voit parce que, eux, en les voyant, soit qu'ils ont un style *fucké* ... soit qu'ils ont un style mal habillé, y puent, des affaires du genre... On sait qu'eux autres, c'est ok. Comme tout le monde à qui j'ai vendu dans ma vie, c'est toutes des prostituées. Donc, si je vois une fille mal habillée, habillée comme genre une pute, j'vais savoir qu'à elle je vais pouvoir lui vendre. Pis un garçon, tu le vois pis, mal habillé pis y pue pis y'a des vieilles dents, des affaires comme ça. En voyant ce gars-là, c'est un gars normal, tu peux lui vendre. C'est comme ça (Bill, membre de gang).*

James indique se méfier de certains clients qui paraissent *phoney*<sup>7</sup>, ceci en examinant leur apparence et leur façon de s'exprimer. Il peut ainsi soupçonner la présence de policiers déguisés et choisir de ne pas effectuer la vente :

Mais ça dépend de comment y s'habille, de quelle façon y parle, comme si maintenant, les *snitch* là, y viennent vers toi pis y sont plein de tatous pour faire semblant comme si y'étaient des motards là, mettons. Mais nous, on peut savoir de la façon qu'y parlent, la façon qu'y s'habillent, leurs bottes d'acier. Les polices là, y'ont toujours des bottes d'acier là. Comme y doivent travailler comme ça, on peut savoir aussi (James, membre de gang).

Voler les clients des autres vendeurs constitue une façon d'élargir sa clientèle. Jack raconte que, lorsqu'il a commencé à vendre du crack, il interceptait les clients des autres vendeurs pour établir sa clientèle :

Avant de vendre du crack, j'ai vendu du pot. Mais tu veux monter d'une coche parce que c'est plus payant. Tu dois trouver une nouvelle clientèle. Tu dois intercepter les clients des autres vendeurs. Aujourd'hui, de plus en plus de gens consomment du crack (Jack, membre de gang).

S'approprier les clients d'un membre qui décide de quitter le gang représente une autre façon de se faire de nouveaux clients.

Plusieurs répondants signalent la présence de règles régissant la vente de certaines drogues à certaines catégories de clients, l'âge paraissant ici une dimension déterminante. Ainsi, Oes et Pavel soutiennent, par exemple, ne pas vendre aux très jeunes clients :

Je vendais pas du crack aux jeunes. Parce que je sais c'est quoi cette merde là. Des jeunes et du crack, je veux pas le *fucker*. Les autres, les vieux, ça me dérange pas. Ils savent ce qu'ils font dans leur vie (Oes, membre de gang).

Mettons que je vois que c'est un petit cul pis y vient, même si y veut un sept, je lui vendais pas, c'est clair (Pavel, membre de gang).

Lucky de son côté affirme préférer vendre aux jeunes clients plutôt qu'à ceux plus âgés (de plus de vingt-cinq ans) par manque de confiance, étant donné la probabilité que les clients plus âgés soient en fait, des policiers agents doubles.

Enfin, Michaël mentionne qu'il ne fait pas de discrimination selon l'âge car, comme il l'explique, ce qui compte, pour lui et son gang, c'est de faire de l'argent. Ceci étant, ils n'ont aucune réticence à vendre du crack aux jeunes.

---

<sup>7</sup> Une personne fausse, un imposteur

### 3.8.3 *Savoir reconnaître les undercover*

La raison pour laquelle les vendeurs sont réfractaires à prendre de nouveaux clients est principalement le risque d'effectuer une transaction avec un agent double ou, comme ils l'appellent, un *undercover*. La possibilité d'une présence policière est un risque auquel les vendeurs se voient continuellement confrontés. Certains se dotent de moyens d'être avertis lorsque la police ou des agents doubles se trouvent dans le secteur. Ils peuvent alors prendre des mesures appropriées. Mais tous n'ont apparemment pas cette opportunité. Capleton signale avoir déjà fait plusieurs fois l'objet d'un *set-up* de la part d'un client. Mais, comme il l'explique, il a toujours réussi à s'échapper :

La plupart de nos clients, on les connaît nos clients. On fait pas affaire avec la police à moins que ce soit un client corrompu, faque y parle avec la police. Par exemple, si on la *bust* pis y va voir la police. Dans ce cas-là, y est obligé de parler avec la police faque y appelle pis y dit qu'il veut quelque chose. Pis nous, quand on vient, la police arrive. Ça nous est arrivé trois fois pis trois fois on a réussi à s'échapper (Capleton, membre de gang).

Un policier aurait également tenté d'effectuer une transaction avec Pavel, mais ce dernier l'a reconnu et ne lui a rien vendu. Un de ses amis n'aurait pas eu le même flair :

Des fois, c'est arrivé qu'un *undercover* venait pis qui voulait quelque chose : « J'ai besoin d'un trois et demi de coke là ». Nous, on savait, on connaît la face, la façon qui parle : « Non, nous on vend pas ». On s'en allait. Une fois j'ai vu un de mes amis, pas ceux avec qui je travaille, un ami qui vendait pour la même personne que nous. Y'a des *undercover* qui sont venus, y étaient habillés comme des *junkies*, comme un vrai *crackhead* là pis y disent : « Yo, on a besoin de crack là ». Le gars y sort son affaire pis « bow! », la police, un mandat d'arrestation... (Pavel, membre de gang).

Pour parer ces dangers, les vendeurs de notre échantillon soutiennent avoir développé des habiletés qui leur permettent de détecter les *undercovers* parmi tous les consommateurs qui les abordent. Ainsi, alors que certains, dont James, considèrent qu'il est impossible de reconnaître avec certitude un agent double, d'autres estiment être capables de l'identifier à l'aide d'éléments spécifiques : la tenue vestimentaire, les caractéristiques physiques, l'attitude, la façon de s'exprimer ou les questions posées. Il s'agirait là d'autant d'aspects sur lesquels les membres de gangs se basent pour reconnaître un agent double, notent tour à tour Capleton, Oes et Raymond :

Y'a des policiers qui s'habillent bien pis y'en a qui s'habillent comme des *junkies* /.../ parce que les *junkies*, la façon qui parlaient, la façon qui demandaient, tu le sais tout de suite que c'est la police. Y va te poser des questions, y va te demander si tu vends dans le coin : « c'est la première fois que je te vois ». Y va te demander ça : « Comment ça que tu me poses ça ? » (Capleton, membre de gang).



Je savais quand y avait un *cops*, je savais là /.../ Je voyais une foule, je me mettais en arrière, je regardais. Y vont être en train de regarder un journal. Ou sinon, il y a une vitre, y sont là pis y *checkent*. Pis tu *checkeras*, y portent des bottes. Tout le temps des caps d'aciers, tout le temps y vont porter ça. Les doigts, y vont les avoir propres, bien coupés. C'est facile de les reconnaître (Oes, ex-membre de gang).

La façon qu'ils parlent. Ça c'est une chose importante. La façon qu'ils vont s'adresser à toi, ça ça va être quelque chose de très important : « Ben oui, tu me connais, je suis l'ami de telle telle personne, blabla, fais-moi confiance, inquiètes-toi pas; regarde, si tu me crois pas, je vais te laisser mes cartes, mon portefeuille, je vais revenir, inquiètes-toi pas; si tu me crois pas, appelle telle personne »; ou, par exemple, tu peux leur poser des questions : « est-ce que tu connais... ? », je sais pas moi, disons que t'as plusieurs clients, tu connais leur nom. Tu prends un nom au hasard et tu lui dis : « Tu connais-tu telle personne? », « Oui, oui, je la connais alors que la personne n'existe pas ». Là, y va te dire : « ben oui, je la connais ». Les signes physiques, tu peux te faire avoir avec les signes physiques. Pis c'est aussi quelque chose qui peut t'aider à voir si c'est un policier ou pas, mais c'est vraiment par le dialogue, l'allure, c'est vraiment par ça que tu peux le savoir (Raymond, ex-membre de gang).

Ou peut aussi soupçonner la présence policière lorsqu'on constate un changement dans le décor et la routine du quartier, explique Raymond :

Y'a des signes, y'a des choses que tu peux reconnaître, une activité bizarre dans le quartier, des voitures que tu connais pas, des gens qui passent et que t'as pas l'habitude de voir, des gens qui sont à la mauvaise place au mauvais moment. Par exemple, tu habites dans un quartier très pauvre et, tout d'un coup, quelqu'un qui semble très riche apparaît étrangement. Depuis le temps que t'es là, t'as jamais vu ça; étrangement, il y a quelqu'un qui *fit* pas dans le décor qui est là. Ça, ça peut te faire poser des questions. Tes clients qui te disent : « J'ai entendu par l'entremise de telle telle personne que... » (Raymond, ex-membre de gang).

Malgré toutes les précautions prises, il arrive que le vendeur fasse l'objet d'une arrestation et d'un interrogatoire, particulièrement si, en plus de posséder de la drogue, le vendeur a sur lui une grosse somme d'argent :

Si y trouvent juste la drogue, tu vas avoir l'affaire pour la drogue, mais s'ils trouvent de l'argent, y vont se dire que ça, c'est organisé, c'est gros pis là y vont aller quêter plus loin. Pis là, y vont te proposer des choses, y vont te *minder* la tête, y vont te faire des *brainwashes* si on veut : « T'auras pas de troubles, dis-nous qui était avec toi ». Y vont même t'inventer des histoires pour te faire croire que c'est vrai, que toi t'as dit de quoi pendant que t'étais gelé ou qui t'ont suivi, pis dans le fond... faut tout le temps que t'aïlles la même histoire partout sinon, c'est là que tu te fais pogner (tout le temps donner la même version des faits même si elle est mensongère) (Paco, membre de gang).

## 3.9 Coûts, profits et dépenses

### 3.9.1 *Les coûts de la drogue*

Voici quelques chiffres concernant le prix que vaudraient le cannabis et le crack sur le marché noir (*street value*). Pour le cannabis, un gramme entier est évalué à quinze dollars. Toutefois, le cannabis serait rarement vendu en gramme complet (*full*); il l'est plutôt en format de 0,7 ou 0,8g qui équivaut à un *dime* vendu au prix de dix dollars. Il peut également être vendu en *five* qui vaut cinq dollars, en *trois et demi* vendu entre vingt et trente dollars, en *sept* vendu entre quarante et cinquante dollars. Les prix de l'once de marijuana qui équivaut à vingt-huit grammes, varieraient de cent quatre-vingt dollars à deux cent vingt dollars selon le membre interviewé. À ce sujet, Juice apporte une distinction. Selon lui, l'once se vend à un prix réduit si le cannabis a été produit à l'extérieur, plutôt que dans une serre hydroponique, à l'intérieur. Cette différence tiendrait à la qualité du produit :

Le pot est à deux cents dollars par once. Si t'en achètes quatre (onces), y vont te le faire à six cents dollars, une once gratuite. Y'a des gars que, si le pot est bon, dans la saison là, si je trouve pas vraiment du *indoor*, y'a du *outdoor*, y vont quand même te vendre le QP<sup>8</sup> pour huit cents dollars. Parce qu'il y a des temps de l'année... Au début, le *outdoor* se vend moins cher que le *indoor* parce que c'est moins bon (Juice, membre de gang).

Le crack, lui, est habituellement vendu en format 0,2g au prix de vingt dollars, le gramme se vendant quatre-vingt-quinze dollars. Un seul interviewé a dit vendre la roche au prix de trente dollars.

### 3.9.2 *Les profits réalisés du fait de la vente*

À combien s'élèvent les profits unitaires réalisés par les vendeurs de drogues? Les entrevues, nous venons de le voir, ont permis de situer le prix unitaire des drogues vendues aux clients. Le tableau suivant inclut le prix de la drogue vendue aux clients et le profit réalisé par le vendeur, en fonction de l'évaluation qu'en font quelques-uns des participants à l'étude. Notons que nous ne retrouvons pas la marge de profits réalisée dans le cas de vente de trois et demi, de sept ou de quatorze grammes. Nous constatons que le profit unitaire réalisé pour la vente de crack est plus élevé, dans l'ensemble, que pour la vente de cannabis. Jack a avoué réaliser mille dollars de

---

<sup>8</sup> QP (*quarter pound*) équivalant à ¼ de livre ou quatre onces.

profit par semaine avec le cannabis, alors qu'avec le crack, les profits montaient de deux à trois milles dollars.

Le tableau suivant présente le prix unitaire auquel est vendue la substance, ici le cannabis et le crack, ainsi que la répartition des profits entre le membre (vendeur) et le vétérane (fournisseur), le cas échéant. Il ne semble pas exister de règle constante de division des profits chez les vendeurs rencontrés. En ce qui concerne le cannabis, mis à part James qui réalisent 100% des profits (fait lui-même pousser le cannabis), les autres vendeurs récolteraient généralement 50% du montant total de la vente. Ainsi, selon le prix unitaire auquel est vendu le cannabis, le vendeur réalisera plus ou moins de profits. Pour le crack, on constate que la variation des profits est plus marquée. Ainsi, Jack, Michaël et Mike disent garder 50% du montant total de la vente, alors que James garderait 33% et Pavel et Raymond obtiendraient 25% du montant total.

Tableau II : Comparatif du rapport prix / profit unitaire pour le cannabis et le crack

Interviewé	Type de drogue	Prix unitaire	Profits du membre	Profits du vétérane
Jack	Cannabis	\$ 15.00	\$ 7.50	\$ 7.50
	Crack	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00
James	Cannabis	\$ 10.00 <sup>9</sup>	\$ 10.00	\$ ---
	Crack	\$ 30.00	\$ 10.00	\$ 20.00
Michaël	Cannabis	\$ 10.00	\$ 5.00	\$ 5.00
	Crack	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00
Mike	Cannabis	\$ 10.00	\$ 5.00	\$ 5.00
	Crack	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 10.00
Pavel	Crack	\$ 20.00	\$ 5.00	\$ 15.00
Raymond	Crack	\$ 20.00	\$ 5.00	\$ 15.00

À combien s'élèvent les profits totaux réalisés par les vendeurs de drogues? À partir des montants fournis par les interviewés, nous avons effectué une moyenne quotidienne et hebdomadaire, en fonction de la base sur laquelle l'information nous était fournie. Contrairement aux résultats obtenus par Levitt et Venkatesh (2000), les profits réalisés par nos participants varient selon le volume de vente : plus ils vendent, plus ils font de profits. Les membres de gangs

<sup>9</sup> Rappelons que James produit son propre cannabis. Il garde donc tous les profits de sa vente.

interviewés par Levitt et Venkatesh indiquaient plutôt avoir un salaire régulier stable, ce qui expliquerait le faible niveau établi par les chercheurs. De notre côté, après avoir comptabilisé les profits journaliers réalisés par les interviewés, nous avons découvert qu'ils s'étendraient de soixante à mille dollars quotidiennement, la moyenne se situant à environ trois cents dollars par jour, toutes drogues confondues. Les profits hebdomadaires s'étendent pour leur part de sept cents à quatre mille dollars, la moyenne se situant à mille huit cents dollars.

### 3.9.3 *Les modes de paiements*

Avec quoi les clients payent-ils la drogue? Les modes de paiements lors de la transaction ne se limitent au comptant. Il arrive que le consommateur soit à court d'argent et offre un objet de valeur au vendeur en retour d'une certaine quantité de drogues. Dans ce cas, le vendeur a le choix d'accepter ou de refuser l'objet. Lorsqu'il l'accepte, ce peut être pour sa propre utilisation, pour le donner en cadeau ou pour la vendre dans un *pawn shop*. Lorsqu'il le refuse, il peut demander au client d'aller le vendre et de lui ramener l'argent.

Parmi les interviewés, seulement deux ont indiqué refuser toute forme de paiement autre que l'argent. Mike irait même jusqu'à refuser d'être payé en argent autrement que sous forme papier. Ainsi, lorsqu'un clochard lui apportait de la monnaie, il lui demandait d'aller l'échanger contre des billets :

Des fois, y'avait même des clochards qui venaient. Mais moi, je me demandais toujours comment y parvenaient à se trouver de l'argent pis tout ça. Y'en avait qui passaient leur journée à quêter pis, quand ils arrivaient à vingt dollars, y venaient. C'est comme souvent, je te dis, quand eux-autres y quêtaient, y venaient toujours avec du change, mais moi j'acceptais pas. Je leur faisais toujours faire le change pis m'amener du papier. Pis à la longue, ça devenait tout le temps les mêmes clients (Mike, ex-membre de gang).

Mike acceptait par ailleurs d'échanger des biens contre la drogue. Il précise comment il négociait alors la quantité de drogues qu'il échangeait contre le bien en question :

Des fois, y te demandait dix roches pour un DVD (lecteur DVD), mais tu sais qu'il en a de besoin faque, toi, tu descends le nombre de roches. Tu lui disais : « non, j'ten donne trois pis ça va être ben assez. Pis là, y voulait discuter mais tu sais bien, qu'en fin de compte, il va le prendre parce qu'il en a de besoin et qu'il n'a pas le choix. C'était des petites choses comme ça et ça marchait tout le temps (Mike, ex-membre de gang).

Les autres qui disent accepter des objets ont fourni une liste (très certainement non exhaustive) d'objets que les clients peuvent offrir. Des téléviseurs, caméras, vidéos, ordinateurs portables, X-Box, PlayStation 2, DVD portables, lecteurs MP3, DVD, CD, cellulaires, téléavertisseurs, bijoux, cravates, jersey de basketball, manteaux, souliers et autres vêtements, des boîtes de *baggies*, des

chèques d'aide social, mais aussi des voitures et des *guns* ont été nommés comme monnaie d'échange contre de la drogue. Raymond soutient que c'est incroyable les objets de valeur que les clients peuvent offrir pour une roche de crack de vingt dollars :

Ce qui arrive aussi c'est que c'est pas nécessairement de l'argent que tu vas recevoir. Y peut t'appeler pis te dire : « J'ai une TV, un DVD, ça pis plein de bébelles... Tout est beau, tu vas l'avoir ». Y'en a qui vont arriver avec des bijoux, des choses qui ont une valeur incroyable pour 20\$ (Raymond, ex-membre de gang).

Raymond aurait même déjà demandé à un client de voler la chaîne d'un passant en échange de crack :

Pour avoir une roche /.../ De mon expérience personnelle, c'est déjà arrivé que je vois quelqu'un qui avait une belle chaîne passer pis que je lui dise (à l'acheteur) : « Tu me pognes cette chaîne-là pis je te la donne sans problème ». Yé parti, yé parti battre la personne, y m'a ramené la chaîne (Raymond, ex-membre de gang).

Certains clients réguliers peuvent également offrir des biens d'utilité courante dont le vendeur a besoin :

J'ai un ami, comme lui avait un enfant et les couches, toutes les « shits » de bébés c'est cher, alors le gars amenait ça et lui, il donnait des pièces /.../ trois, quatre, cinq sacs de couches avec plein de bouffe de bébé (Juice, membre de gang).

Finalement, Lucky signale pour sa part que des filles offriraient de « payer en nature » pour du cannabis :

Des fois, c'est des filles qui viennent, y essaient de *dealer* avec nous autres, donnent ça en nature /.../ Oui, on l'accepte (Lucky, membre de gang).

### **3.9.4 Ce que les membres font avec les profits de la vente de drogues**

Que font les membres avec les profits qu'ils réalisent? Différentes avenues sont possibles. Capleton, Pedro et James indiquent qu'une partie des profits réalisés par eux est dirigée vers le gang. Avec cet argent le membre permet au gang de se ravitailler en drogues, en armes, etc. L'autre partie, il la garde pour lui, pour ses dépenses personnelles ou pour faire plaisir, le plus souvent à une compagne. Bill, Jack et Paco disent garder les profits pour eux soit pour acheter d'autres drogues ou de l'alcool ou pour subvenir à leurs dépenses personnelles : armes, automobile, essence, appartement, motel, taxis, bijoux, vêtements, ordinateur, télévision, radio, cellulaire, CD, DVD, cinéma, dépenses relatives aux sorties dans les restaurants, bars, cinémas :

Je m'achète du linge, je vais au cinéma avec ma blonde, à l'hôtel avec elle, magasiner avec elle /.../ Je vais dans les bars. Comme je te disais, je vais au cinéma, j'achète des bijoux, du linge /.../ des CD, vidéos, meubles (Bill, membre de gang).

Alcool, bijoux, vêtements, appartement, sorties-resto, acheter d'autres drogues (Jack, ex-membre de gang).

Tout ce qui est dépense, payer la traite, les clubs. Souvent, on sort dans les clubs. Tsé, on prend notre propre profit, notre propre consommation de drogues, on la fait aussi. Les vêtements, les clubs, faire plaisir à la fille, les bijoux (Paco, membre de gang).

Tel que mentionné précédemment, il est commun que les parents bénéficient des revenus de leur enfant. James, Oes et Pedro ont indiqué donner à leur mère des cadeaux ou de l'argent afin d'aider à payer les dépenses relatives au logement :

Moi, je mets l'argent à la banque pis l'argent, j'en donne un peu à ma mère pis le reste, on le met ensemble pour acheter des affaires (James, membre de gang).

(J'achète) des affaires, des cadeaux pour ma mère (Oes, ex-membre de gang).

Je payais mes dettes, je donnais de l'argent à ma mère, pour payer la maison, pour qu'elle s'achète des choses (Pedro, membre de gang).

L'argent peut aussi, parfois, être économisé. Paco soutient ainsi payer un coffre-fort à la banque pour entreposer l'argent qu'il accumule et qu'il doit cacher.

James concède qu'il est préférable d'économiser plutôt que d'acheter des choses inutiles; à ce titre, il estime son gang différent des autres gangs, parce qu'il est réaliste :

Nous, on est pas des gars comme si : on a ça, on va s'acheter des grosses affaires, c'est pas notre style /.../ Moi j'achète des affaires utiles, comme si les gens vont acheter des pantalons qui coûtent cent dollars, moi, plutôt que d'acheter un pantalon qui coûte cent dollars, j'économise mille dollars pis là, je me suis acheté une voiture, pis ça sert à quoi un pantalon de cent dollars au lieu que je peux m'acheter une voiture pour me déplacer. Pour moi, c'est mieux de m'acheter une voiture (James, membre de gang). /.../ on est tous pareils sinon, nous on a formé une clique qui niaise pas là, qui est vraiment pas comme les autres là. Les autres là, y écoutent trop de musique, des films des affaires comme ça, pis y pensent que c'est comme ça pour vrai /.../ Si les gars, y voient quelque chose à la télé, là y pensent directement que c'est vrai qu'est-ce qui s'est passé tout ça. Nous, on se fie pas à ça, nous on se fie à la vraie vie de tous les jours de qu'est-ce qui se passe pour vrai. Y'a pas d'affaire de fantaisie là (James, membre de gang).

Pedro maintient qu'il est possible à un membre de gang d'économiser de l'argent et de l'investir dans quelque chose de sérieux qui lui permettra, éventuellement, de sortir du milieu de la vente de stupéfiants :

Y vendent pis les profits viennent à eux-autres, y rachètent. Ça c'est des gars comme ça, c'est qu'ils veulent sûrement partir une *buisse*, un commerce, quelque chose qui a pas nécessairement rapport avec la dope, juste de la dope je veux dire. Comme moi, je connais du

monde là, y ont ouvert un magasin de *bikes* spécialisé dans certaines choses. Y vendaient de la dope... les profits arrivaient, y gaspillaient rien. Ça c'est être sérieux, quand tu gaspilles rien. À la fin, t'investies dans quelque chose. Après, t'ouvres une *buisse*, ça continue à rouler quand même, pis t'as même pas besoin de vendre de la dope. Les gars comme ça, soit qu'ils veulent faire un *buisse*, ouvrir un commerce ou n'importe quoi, ou ils veulent toujours avoir de l'argent stable (Pedro, membre de gang).

### 3.9.5 *Faire crédit, du fournisseur au vendeur et du vendeur au client*

« Vendez maintenant et payez plus tard », voici le slogan qui représente bien l'entente qui existe entre un fournisseur et le membre de gang vendeur de drogues, lorsqu'il lui fait crédit. Est-ce que le vendeur doit payer immédiatement la drogue au fournisseur? Différentes modalités paraissent possibles. Des interviewés, comme Capleton et Paco, soutiennent que c'est le cas. James, Juice et Pedro expliquent qu'ils vont plutôt pouvoir vendre la drogue et ensuite payer le fournisseur. Enfin Lucky prétend qu'il doit payer une avance et peut rembourser le reste plus tard. Selon Raymond, il est plus avantageux de vendre la drogue et de rapporter ensuite les profits pour la raison suivante :

Si, par exemple, je sais pas moi, tu le payes d'avance, mais ça roule pas pantoute, que c'est incroyable comment tu vends pas, tu perds là (Raymond, ex-membre de gang).

Capleton explique que lorsqu'un vendeur débute dans la vente de drogues, il n'a habituellement pas le capital nécessaire pour acheter suffisamment de drogues. Le rôle du fournisseur est alors de pourvoir le vendeur en drogues. Après avoir écoulé la marchandise et collecté l'argent, le vendeur rapporte au fournisseur la part de profit qui lui est due, en sus du prix de la drogue avancée. Paco nomme cette pratique « faire ça sur le bras », alors que Capleton réfère plutôt à *fronter* la drogue. Par la suite, lorsque son commerce a pris son envol, le vendeur pourra payer immédiatement la drogue au fournisseur et conserver la totalité des profits.

« Consommez maintenant et payez plus tard », ce slogan représente bien l'entente qui existe cette fois entre un vendeur et son client, lorsqu'il lui fait crédit. Le client qui a su mériter la confiance du vendeur peut demander une quantité de drogues, même s'il n'a pas l'argent pour la payer, sous promesse d'amener l'argent plus tard. À ce sujet, trois situations sont ressorties du récit des participants à l'étude. Un certain nombre d'entre eux ont mentionné ne pas faire crédit du tout aux clients et ne l'avoir jamais fait. Selon eux, le risque est trop élevé que le client ne se représente jamais pour payer la drogue. Un autre groupe de répondants s'étant déjà adonnés à cette pratique, l'a abandonnée, ayant perdu beaucoup d'argent en s'y prêtant. C'est le cas de Georges qui raconte:

/.../ au début, quand j'étais novice, j'te connaissais pas, j'te donnais ça à crédit. J'ai perdu beaucoup d'argent pour ça, parce qu'après je les revoyais plus les gars /.../ Faque là, j'ai arrêté ça et j'ai dit : « Non, soit que tu me donnes l'argent où t'as rien ». Faque là, les gars payaient toujours (Georges, membre de gang).

Mike de son côté dit avoir cessé cette pratique parce qu'il oubliait quels clients étaient en dette envers lui ou parce que ces derniers ne se présentaient plus :

*Fronter*, ça m'arrivait pas souvent. Je l'ai déjà fait, mais je le faisais plus parce qu'il y en a beaucoup à qui tu vas *fronter* pis tu vas plus revoir leur face. Des fois, tu vas oublier tellement il y en a. C'était toujours mieux de prendre en argent (Mike, ex-membre de gang).

Malgré les risques encourus, plusieurs interviewés ont tout même admis faire crédit aux clients. Mais, comment savoir à qui faire confiance? Plusieurs facteurs influenceraient la décision à cet égard, le premier étant tout bonnement le sentiment de confiance. Paco identifie plusieurs éléments, dont le comportement du client, sa situation d'emploi, la présence d'une auto ou d'une maison, sur lesquels il appuie sa confiance afin de prendre sa décision à savoir s'il va faire crédit ou non au client :

C'est la manière de parler, la confiance : yé-tu craintif ? est-ce que tu le soupçonnes ? Oui ou non. Tu sais que c'est un *crackhead*, y travailles-tu ? Tu t'informes sur le client : « qu'est-ce que tu fais dans la vie ? Tu travailles ? L'école ? D'où tu sors ton argent? T'as une auto? Ok ». Tu sais qu'il a un auto, tu sais qu'il a une maison, tu sais qu'il a de l'argent. Si tu vas livrer chez eux, tu sais que le gars est riche, toi, tu pourrais ben en faire de la marde à comparer à lui que ça va ruiner sa vie (Paco, membre de gang).

G-Money souligne l'importance de la régularité du client :

T'as des clients réguliers, du monde que tu vois deux trois fois par semaine, des fois quatre fois par semaine qui reviennent et reviennent. Pis là, des fois, de semaine en semaine y'ont pas d'argent pis tu peux leur faire confiance pis les *fronter* sachant qu'ils vont venir te payer (G-Money, ex-membre de gang).

G-Money poursuit en indiquant qu'après avoir fait crédit, il est impérieux que le vendeur prenne une entente avec le client sur la période de temps allouée pour le remboursement. Il ne semble pas exister de délai précis pour faire le paiement, celui-ci découlant le plus souvent d'une entente entre le vendeur et le client. Après ce délai, des mesures seront prises par le vendeur pour que le paiement s'effectue :

/.../ au moment désiré, au moment choisi, où le vendeur et le client vont mettre une date à laquelle le client va venir rapporter l'argent, va venir payer le vendeur. Si ça pas été respecté, le vendeur a la permission d'envoyer quelqu'un collecter. Ça peut être une semaine, ça peut être un mois, peu importe en autant que les deux parties sont d'accord (G-Money, ex-membre de gang).



Le délai ne doit pas être trop long et il doit être respecté, insistent Juice et Paco :

Dans la semaine qui s'en vient ou dans deux semaines maximum, parce qu'eux autres aussi (les clients), ils aiment fumer à tous les jours (Juice, membre de gang).

On peut laisser jusqu'à une semaine de retard. Tu nous dis une date, ben pousse-toi pas. Tu nous appelles, t'as pas d'argent, c'est beau (Paco, membre de gang).

Lorsqu'il est en retard, le vendeur peut encore laisser une chance au client en dettes et lui permettre de rembourser plus tard dépendamment de sa situation personnelle, expliquent James et Paco. Les antécédents d'affaires joueraient un rôle dans de telles situations, ajoute James. Si quelqu'un payait régulièrement et se trouve soudainement en difficulté, il sera plus facile de faire des arrangements :

C'est pas comme si a pas voulu. C'est que la fille travaillait pas pis elle habitait tout seule. Pis là, j'ai compris sa situation. Elle m'a fait attendre longtemps, mais c'était une fille en plus que je savais où elle habitait, mais je voulais pas faire des affaires *wrong*. Je lui ai dit : « Ok, j'te donne plus de temps ». Pis quand tu l'auras, tu m'appelleras. Pis a m'a appelé en plus pis maintenant là, avant que je rentre ici, elle commençait à m'acheter pis elle avait toujours l'argent *cash* (James, membre de gang).

Qu'arrive-t-il lorsque le vendeur ne rembourse pas? Les interviewés mentionnent trois *solutions* possibles. La première consiste, comme nous venons de l'expliquer, à donner un délai supplémentaire au client. La suivante est de ne rien faire du tout et ne plus compter sur l'argent dû par le client, indique Juice. La solution consiste alors à ne plus faire affaire avec ce client :

Moi, c'est arrivé une fois, un gramme parce que je vendais du *buzz*, *whatever*, ça va pas te tuer ça, *you know*, tu oublies ça : « Tu as mon argent en premier, peut-être que tu me payes pour l'autre, après j'te *front* l'autre. Mais s'il revenait et qu'il voulait quelque chose, je lui donnais pareil, j'oubliais le *front*. Des fois, tu dis : « Where's my money? ». Des fois, tu dois les menacer un petit peu, tu dois les bousculer, peut-être après y vont te payer (peut-être pas) Après t'es *short* pour acheter ton prochain *stock*. T'as besoin de ton *cobb*. Tu vas aller le voir et lui dire : « Yo, donne-moi mon argent ». Y doit te payer. Mais si y'a pas d'argent, ça sert à rien de lui faire quelque chose parce que tu vas pas avoir ton *cobb*. Moi j'étais comme ça (Juice, membre de gang).

La dernière *solution* consiste à faire subir des représailles au client :

/.../ ça a déjà mal tourné aussi. Y'a un gars à qui on a *fronté* un *sept* de coke plus une once de *buzz*. On a dit : « All right », on a *fronté*, c'était un bon client. Le gars, on a dit : « la semaine prochaine, faut que tu payes, cette journée-là, à telle heure, on va chez vous ». Il a dit : « Ok, ok, pas de problème. Je vous jure, je vous paye ». Quand la semaine est finie, on va le voir et le gars dit : « J'ai pas eu ma paye, j'ai pas d'argent ». « Ok, on te laisse une autre semaine ». La semaine d'après, on retourne et le gars dit la même chose. On lui dit : « C'est quoi, une *joke* ou quoi, tu niaisas ou quoi? ». « Non, j'te jure, la semaine prochaine, si je l'ai pas, faites ce que vous voulez ». On s'en va, la semaine d'après on revient et il dit la même chose : « J'en ai pas ». Alors on a débarqué chez eux, on a pété tout dans la maison... On l'a pété lui aussi, pis on est sortis. Ça a déjà mal tourné comme ça aussi /.../ Mais le gars, y achetait des grosses quantités pis y avait tout le temps de l'argent. À chaque fois qu'y venait, *cash* pis

tout. Une fois c'est arrivé pis on a dit : « Ok, on te fait confiance ». On a fait confiance, mais le gars, ça a mal tourné (Pavel, membre de gang).

### **3.10 Stratégies complémentaires honnêtes et malhonnêtes pour réaliser des profits**

#### ***3.10.1 Des stratégies honnêtes, opportunes***

Quelques méthodes honnêtes ont pu être identifiées lors des entrevues comme substitut ou complément à la vente de stupéfiants pour générer de l'argent. De tous les participants interviewés, un seul a indiqué recevoir des revenus supplémentaires grâce aux pourboires comme Mieczkowski (1986) l'a identifié dans son étude :

Des fois j'avais des *tips*, on me donnait des *tips*. Admettons, je donnais deux *dimes*, y me donnait un petit deux dollars de plus. Ben ça, c'est plus quand c'étaient des déplacements, admettons y était loin pis moi j'étais là. Admettons que j'étais loin et qu'il était à une grosse distance, y me disait : « Viens me rejoindre s'il-te-plaît, je peux pas me rendre là-bas ». Là, y dit : « J'vais te donner un petit trois-quatre dollars de plus ». Là, j'y allais pis j'avais mon petit trois-quatre dollars de plus (Georges, membre de gang).

Les méthodes honnêtes permettant d'augmenter la marge de profit associée à la vente de drogues peuvent incidemment servir de couverture au commerce illégal de la vente. Ainsi, Georges profitait d'un travail à temps plein de distribution de pamphlets au Centre-ville pour vendre des drogues, confirmant les résultats de Fagan (1992) et de Levitt et Venkatesh (2000) qui avançaient qu'un certain nombre de membre de gangs occupaient un travail légitime en même temps qu'ils étaient impliqués dans la vente de drogue. G-Money explique pour sa part que de posséder un commerce permet de procéder à des transactions de drogues tout en accumulant des dividendes associées au commerce :

Dans une gang, y peuvent s'approprier des biens de grande valeur comme des restaurants, des bars. Exemple, les clients de très grande importance qui vont venir acheter des milliers et des milliers de dollars par année, c'est des clients qui sont importants. Non seulement ça leur rapporte point de vue narcotique, mais de différentes manières /.../ Les clients d'importance qui vont venir dans un bar ne viendront jamais tout seuls. Non seulement y sera pas tout seul, et il va dépenser de l'argent, il va pas juste boire une petite bière à cinq dollars, il va se commander du champagne, des Grand Marnier, se commander des verres pas mal chers, donc il va générer de l'argent (G-Money, ex-membre de gang).

Une autre stratégie présentée par Paco, celle-ci plus difficile à classer, permettant de faire un bon montant d'argent complémentaire à la vente de stupéfiants consiste à vendre un cellulaire ou un

téléavertisseur auquel les clients sont déjà attirés que les membres identifient comme étant « *la run de drogues* ».

### **3.10.2 Des stratégies malhonnêtes visant différentes cibles**

En ce qui concerne la possibilité de faire des revenus supplémentaires en lien avec la vente de drogues, on a aussi pu identifier, dans le récit des interviewés, un grand éventail de stratégies malhonnêtes de façon à récolter plus de revenus. Celles-ci visant souvent, mais pas seulement, les clients. Il peut aussi s'agir des fournisseurs, d'autres membres du gang ou des membres d'un gang adverse. Voyons en quoi consistent ces stratégies.

#### **3.10.2.1 Des stratégies visant les clients**

Une cible de choix se trouve dans les clients. Une première stratégie les visant consiste pour le vendeur à prendre leur argent et quitter (se pousser) sans lui remettre son dû :

Y'a du monde qui prennent leur argent, ils l'amènent (le client) dans un building pis y sortent par en arrière (Juice, membre de gang).

Des nouveaux clients, des fois, quand on va marcher dans la rue, quelqu'un va nous demander pour du pot, on va lui dire : « ouais on vend ». On va prendre son argent pis on va partir avec /.../ Je vais lui dire : « Ouais, tu en veux combien? », y va me donner son *cash* pis je vais partir (Lucky, membre de gang).

Une autre stratégie pratiquée par plusieurs vendeurs consisterait à vendre aux clients de la *drogue coupée* ou de la *fausse drogue*, racontent Lucky et Oes :

On l'a déjà fait dans le passé, au Centre-ville, comme écraser des néons pis on vendait ça comme crack. Tsé les petits néons. On écrasait ça en morceaux, on vendait ça comme de la poudre. Normalement, c'est plus de la farine, du sucre, tu comprends. On vendait ça aux *cokés* ou ceux qui étaient « pétés » (Lucky, membre de gang).

Y'avait des gars là, qui fumaient du crack, j'en connaissais ouais. Y arnaquaient. Y mettaient des Tylenols dans les *bags* (Oes, ex-membre de gang).

Une arnaque fréquente consisterait donc à recouper la drogue avec une autre substance. James a admis en entrevue que les membres de son gang diluaient ou coupaient fréquemment la drogue avec d'autres produits, par exemple, de la poudre de protéines vendue dans les gymnases. Le résultat se révèle être une plus grande quantité de drogues pouvant être vendue comme l'explique à leur tour Georges et Raymond :

Ça veut dire que si eux autres ont envie de la recouper, ils peuvent la recouper, c'est eux autres qui décident. Mais a vient déjà coupée. Faqu'elle était déjà prête à passer /.../ Disons qu'ils la coupaient un peu. Mais quand tu coupes (avec d'autres substances) plusieurs *baggies*, ça donne quoi, cinq *baggies* de plus. Ça te faisait un cent dollars de plus (Georges, membre de gang).

(Il s'agit) pas nécessairement mettre moins de coke, mais de rajouter des choses, je sais pas moi, il peut rajouter de l'ammoniac, de l'aspirine, il peut rajouter ça dedans pour donner l'impression qu'il y en a plus, que c'est plus fort mais, dans le fond, c'est moins là (Raymond, ex-membre de gang).

C'est pour cette raison que lors de la transaction, il n'est pas rare que le client exige de vérifier la marchandise. Selon Michaël, le client peut soit la sentir, lorsqu'il s'agit de cannabis, pour s'assurer que ce n'est pas du gazon ou, selon Raymond, exiger de voir la roche de crack : la couleur, la consistance et la grosseur.

Une autre méthode efficace pour augmenter les profits associés à la vente de drogues consisterait à vendre la drogue aux clients à un prix plus élevé que le prix du marché, explique Capleton:

Pour le pot, je peux te répondre facilement. Un *sept et demi*, ça peut être cent vingt, cent quarante dollars. Pis le *trois et demi*, c'est trente, vingt-cinq dollars. Nous, on les vend trente dollars. Supposé que le monde le vend vingt-cinq dollars. Nous, on le vend 40\$, supposément que ça doit être trente-cinq dollars. Parce que trois *dimes* plus une demie, ça doit être trente-cinq dollars. Faque nous, on le vend quarante dollars (Capleton, membre de gang).

Selon Georges, cette pratique est particulièrement courante auprès des touristes :

/.../ ils connaissaient pas les prix ici, pis en plus que la dope est bonne /.../ Faque y payaient plus. Un *dime*, y pouvaient donner vingt dollars pour ça (habituellement 10\$). Mon once, moi, je la payais cent quatre-vingts dollars. Pis avec ça, je pouvais me faire...comme je te dis, avec les Américains, je pouvais me faire six cents dollars (Georges, membre de gang).

Il arrive aussi que les vendeurs combinent différentes stratégies, toujours dans le but de récolter un profit plus grand. On peut ainsi, par exemple, vendre à un prix plus élevé que le prix courant des quantités plus petites que celles annoncées :

Souvent, y'avait du monde qui venait des États-Unis ou des pays étrangers, au Centre-ville, y'en avait beaucoup. Eux autres, quand ils venaient ici, on les crossait souvent. On leur donnait des plus petits morceaux pour plus cher que d'habitude parce qu'eux autres là, aux États-Unis, je pense que ça coûte plus cher qu'ici. Ça coûte plus cher qu'ici pis eux autres y savaient pas alors nous autres, on leur en passait des vites (Mike, ex-membre de gang).

Il serait tout aussi possible d'arnaquer les clients locaux en leur vendant de plus petites quantités pour le prix habituellement chargé pour une quantité plus grande:

Quand j'ai commencé à vendre, comme des fois tu vois des clients dans le *corner*, tellement qui avait des clients qui passaient, je pouvais me faire un petit cinquante dollars : j'allais voir

les gars, si y'avait deux trois clients en même temps, y voulaient un *dime*, ou deux. J'allais acheter un trois et demi et je faisais mes propres *dimes*. Après, j'avais mon petit pot dans les poches (Juice, membre de gang).

Pedro avoue avoir habituellement en sa possession deux types de produits : le premier de bonne quantité (pour le prix) et de bonne qualité, réservé aux clients réguliers, et l'autre de plus petite quantité (pour le même prix généralement chargé) et de moins bonne qualité, pour les autres clients. En fait, on comprend que la distribution se ferait un peu à la tête du client :

J'aime pas beaucoup croquer le monde parce que j'aime pas qu'on me croque. Mais y'a du monde que je croque là, parce que je sais que c'est pas du monde régulier. Les gars qui sont plus réguliers, tu les croques pas. Y sont là, c'est eux qui achètent ton pot. /.../ Moi, j'ai toujours des bons *pieces* pis des *pieces cheap* là. Pis j'ai des quantités différentes. So, si c'est quelqu'un que je connais pas, je vais voir lui donner des plus petits *pieces*. Pis des fois, c'est des filles qui viennent me le demander pis y sont belles pis tout, là je leur fais plaisir juste comme ça. Même des fois, je *chill* avec eux, je fume avec eux, y m'invitent, c'est correct. Mais si je te connais pas pis que je suis en train de marcher, c'est sûr que je vais juste prendre les pas bons *pieces* pis je vais partir (Pedro, membre de gang).

En plus de tricher sur la quantité et la qualité, Pedro ajoute qu'il met les petites quantités dans de petits sacs noirs, plutôt que des *baggies* transparents, ceci afin que les clients ne voient pas la quantité vendue :

Ce qui est bon, c'est que tu achètes des sacs noirs, des *baggies* noirs. Eux, comme ça, y peuvent pas voir bien. Y font juste toucher, ça a l'air bon mais, pour vrai, il en manque un peu (Pedro, membre de gang).

Paco identifie cette arnaque comme étant du *taxage underground*. La personne se fait arnaquer en achetant au prix régulier une quantité plus petite que celle à laquelle elle est en droit de s'attendre. La personne se retrouve alors dans une situation délicate; elle ne peut en fait rien faire. Comme Paco l'explique, le client ne peut pas aller se plaindre à la police de l'arnaque dont il vient d'être victime, puisqu'il se trouvait lui-même en situation illégale.

Malgré la perspective de pouvoir augmenter ses revenus en ayant recours à différentes stratégies malhonnêtes, certains vont faire le choix de ne pas arnaquer leurs clients, soit par crainte de perdre ses clients, soit simplement parce que cela va à l'encontre de ses valeurs :

On fait jamais ça (tenter d'augmenter ses revenus par des moyens dolosifs). Sinon on perd les clients (Bill, membre de gang).

Arnaquer, non. Ça se fait pas ça. Tu peux pas faire ça. (Oes, ex-membre de gang).

### 3.10.2.2 Des stratégies visant les fournisseurs

Les fournisseurs sont d'autres acteurs susceptibles d'être victimes d'arnaques de la part des vendeurs. Mieczkowski (1986) introduit à cet égard la notion de *pinching*, un type d'arnaque visant à générer des revenus additionnels qui touche plus spécialement le fournisseur qui distribue la drogue en format prédécoupé, préemballé. L'arnaque consiste ici pour le vendeur à subtiliser une petite quantité de drogues dans chaque sac fourni par le fournisseur. L'accumulation des petites quantités de drogues ainsi amassées se transformera en sacs supplémentaires dont les profits de la vente reviendront entièrement au vendeur. Des répondants ont confié s'être adonnés à cette pratique :

La coke, on en demandait pas beaucoup. Faque ça arrivait en *baggies*, faque là, je l'enlevais, le pesait pis c'était beau. Je donnais ça à l'autre gars /.../ J'en enlevais, je la mettais dans un autre *baggies*, je me faisais un autre *baggies* avec tout ce que j'enlevais, le reste était à moi et je le vendais. Tout le monde le faisait. Tout le monde essayait de faire ça subtilement /.../ Tu essayais de te faire ton petit profit à toi. Tu te faisais un petit soixante dollars dans tes poches (Georges, membre de gang).

Voler tout simplement le fournisseur en omettant de le payer est une autre arnaque possible, mais dans ce cas les risques de représailles sont décuplés. En outre, tu ne peux plus faire affaire avec ce même fournisseur :

Y'a une fois, on est allé voir notre fournisseur, pis on l'a pas payé, on l'a *freezé*. Normalement là, tu y vas tout le temps (avec le même fournisseur) faque tu peux plus le *freezer*, y te connaît (Capleton, membre de gang).

Plus subtilement, note Lucky, il peut arriver que le fournisseur soit payé avec des faux billets. Si les risques d'être découvert sont alors moins grands, ils ne sont toutefois pas nuls. Lorsque la tromperie est constatée par le fournisseur, la transaction se termine inévitablement en bagarre, soutient Lucky. Dans ce cas, la situation peut tourner aussi bien au profit du vendeur qu'à celui du fournisseur :

On connaît du monde aussi qui font des faux billets. On l'utilise aussi, mais ça c'est du monde qu'on connaît pas /.../ C'est sûr qu'ils (les fournisseurs) ne le savent pas /.../. Y'en a qui le remarque pas pis y'en a qui le remarque /.../ Ça peut virer en bataille /.../ c'est arrivé une fois un moment donné. On était deux, on est allé voir un autre (fournisseur) dans S... en bas, pis c'était de la fausse argent, pis ça a viré en bataille. On a finit par prendre tout son « stock » quand même (Lucky, membre de gang).

Faire semblant d'avoir perdu la marchandise en est une autre stratégie que peut utiliser le vendeur pour tenter de garder une plus grande part de profit de la vente. Cette stratégie présente deux limites : 1) à partir du moment où le vendeur affirme avoir perdu la marchandise, il ne doit pas se faire prendre par son fournisseur ou son chef à la vendre. Par conséquent, il doit soit trouver un

endroit de vente autre que son territoire de vente habituel soit charger quelqu'un en qui il a confiance de la vendre pour lui; et 2) le vendeur ne peut se permettre de perdre la marchandise plusieurs fois de suite, au risque de soulever définitivement les soupçons du fournisseur :

Y'en a qui ont déjà fait ça parce qu'ils étaient dans le trou à mort, y avaient pas une cenne là. Faque y faisaient semblant qui l'avaient perdu. Mais dans ce temps-là, tu peux pas le passer où tu le passes tranquillement. Faut que tu te trouves absolument quelque part d'autre ou par l'entremise des gens qui travaillent avec toi qui vont le passer pour toi (Raymond, ex-membre).

Enfin, vendre la drogue du fournisseur et sa propre drogue en même temps constitue une façon autre pour le vendeur d'augmenter son profit, au détriment du fournisseur pour qui les quantités vendues seront moindres :

Quand j'étais pas content de l'argent que je faisais, je les crossais. J'me suis pas fait pogner. J'avais une personne qui personnellement pouvait m'en procurer /.../ Je vais amener de leur stock et de mon stock et je vais le passer /.../ Idéalement, tu vas faire ça le plus égal. Si cette journée-là yé là (le fournisseur) pis y en a trente (clients) qui passent, pis y (le fournisseur) voit qui en demandent beaucoup (de drogues). A la fin de ta journée si (tu dis que) t'en a juste passé tant (de drogue). Y va te dire : « Tu me niaises-tu? » Tout de suite, il va le savoir. Tandis que si y en a trente (clients) qui passent (mais que le fournisseur est pas là) : « Ah, ce soir c'est pas fameux », « Ok », y va pas dire un mot, tu viens de lui en faire passer tant. Faque là, tu passes des tiens, tu passes des siens, tu passes des tiens, tu compenses un peu (Raymond, ex-membre de gang).

### 3.10.2.3 *Des stratégies visant les autres vendeurs*

Les autres vendeurs, souvent membres d'un gang adverse, feraient également l'objet de stratégies malhonnêtes. Jack décrit une stratégie qui consiste à intercepter les clients des autres vendeurs avant qu'ils puissent effectuer leur transaction. Cette tactique, note Jack, est utilisée autant sur la rue que dans le métro. Dans ce cas, le premier vendeur, celui qui intercepte les clients, est celui qui fera l'argent.

Une autre stratégie consiste pour le vendeur à sortir de son patelin et à s'introduire sur un territoire étranger pour aller directement voler les vendeurs qui occupent déjà ce terrain :

Des fois, on va voler ceux, des *pusher* dans d'autres secteurs, partout... Pour le *cash*, parce qu'on en a besoin (Lucky, membre de gang).

À l'inverse, un vendeur qui occupe un territoire peut saisir l'opportunité de voler la marchandise des vendeurs qui s'aventurent sur ce territoire. Dans ce cas, le geste, on l'a vu, ne sera pas sanctionné : on jugera que le vendeur fautif connaissait les risques qu'il encourait. Si le vendeur

fautif a déjà eu l'opportunité de vendre, les occupants du territoire pourraient alors, dit James, obliger le vendeur à céder les clients desservis aux vendeurs en place :

*/.../ Si, mettons, y'a d'autres vendeurs que nous, on dit : « Comment ça que tu vends ici, t'as pas le droit de vendre ici, tu vas devoir nous donner quelques acheteurs ». Comme nous, admettons, on veut pas qui vende ici, y est obligé de nous *checker* ses acheteurs (James, membre de gang).*

Capleton mentionne enfin qu'il arrive aux membres de son gang de participer à des transactions avec des membres de gangs ennemis parce que ces derniers ont perdu l'accès à leur fournisseur, suite à une tromperie. Il arrive alors qu'au moment de la transaction, avec le gang ennemi, son gang décide de conserver la marchandise et de voler l'argent destiné à la transaction, action qu'il décrit comme étant *freezer* les acheteurs. Ceci n'est pas sans rappeler un dicton bien connu qui dit : « est bien pris qui croyait prendre ».

#### *3.10.2.4 Des stratégies visant les membres de son propre gang*

Lucky révèle qu'il arrive à des membres de gang de voler d'autres membres du gang de façon à récolter plus de revenus. Dans ce cas, le voleur peut, par exemple, profiter du fait que la victime est en état d'intoxication trop avancée pour se rendre compte de ce qui se passe. Ou encore, celui qui est chargé d'assurer la distribution de la drogue se sert au passage :

*Quand t'es trop « pété », y'en a qui vont essayer de te voler du *stock*. Sinon, c'est quand la commande arrive, y'en a un qui va chercher le pot, y'en a qui vont piger dans la part de l'autre (Lucky, membre de gang).*

Georges souligne, comme on pouvait s'en douter, que lorsque le membre se fait prendre à arnaquer les membres de son propre gang, il va nécessairement en subir les conséquences :

*C'est déjà arrivé qu'on a mis un gars (pour couper la drogue) pis y'en a volé. Faque, ce qui est arrivé, il a dû payer pis, en plus, on l'a battu (Georges, membre de gang).*

### **3.11 Les ressources matérielles utiles au trafic**

Il est possible d'identifier de nombreuses ressources matérielles mises à la disposition de ou mises à contribution par les membres de gang pour effectuer leur trafic. Les développements technologiques des dernières années auront permis aux membres de gangs de s'organiser davantage et d'utiliser des appareils de plus en plus sophistiqués, augmentant d'autant leur efficacité.



### 3.11.1 Les moyens de communication

La première catégorie de ressources mises à profit par les membres de gangs dans le trafic de stupéfiants a pour but d'assurer la communication entre le vendeur et le client. On parle alors de téléphones cellulaires, de téléavertisseurs, de boîtes vocales et de caméras de surveillance. La plupart des gangs et membres de gangs ont accès à des appareils cellulaires ou téléavertisseurs piratés qui, comme Georges l'explique, doivent être changés après plus ou moins six mois afin d'éviter d'être retracé :

C'étaient des cellulaires trafiqués. Ça veut dire que t'avais tant de temps...t'avais six mois pis y fallait que tu t'en débarrasses. Ça, c'était le gang qui s'organisait avec d'autre monde. Y parlaient avec du monde que moi je connaissais pas. Faque là, y réussissaient à avoir des cellulaires, après ça, y disaient qu'après six mois, fallait que je me débarrasse de ce cellulaire là (Georges, membre de gang).

Tous les membres de gang n'ont pas nécessairement accès à des appareils piratés. Ceci étant, certains vont simplement utiliser un appareil personnel, spécifiquement dédié au trafic et pour lequel des précautions sont prises, par exemple se doter d'un numéro confidentiel :

Nous, on aime pas ça donner notre numéro de téléphone, on aime mieux acheter un *padget*, ça coûte cent dollars pis tu payes jamais. Ça fait juste sonner. Pis après, t'as un cellulaire pis le téléphone est confidentiel. Tu rappelles le numéro qui t'a appelé /.../ Mais les cellulaires sont pas obligés d'être piratés. T'achètes un *padget* comme normal là, pis tu dis là, que ça là, depuis que ça sonne là, c'est quelqu'un qui veut de la drogue là pis y peut pas sonner pour d'autres raisons là (James, membre de gang).

D'autres interviewés mentionnent utiliser deux cellulaires : le cellulaire du gang pour le trafic et un cellulaire personnel pour tout autre usage :

Le cellulaire c'était le moyen le plus efficace. On me donnait un cellulaire à moi, pis j'avais mon cellulaire de l'autre bord (Georges, membre de gang).

Peut-être un peu moins frileux que d'autres, Lucky déclare qu'en plus d'utiliser un téléavertisseur personnel, il distribuait des cartes d'affaire à ses clients précisant comment le rejoindre pour obtenir leur drogue :

On a des petites cartes, des petites cartes blanches qu'on donne à ceux qu'on connaît. Avec les numéros dessus et tout (Lucky, membre de gang).

Les services offerts sur les cellulaires trouvent preneurs chez les membres de gangs qui participent au trafic de drogues. James explique que ses partenaires et lui utilisaient le service de messagerie texte de leur cellulaire afin de communiquer entre eux lors des transactions de drogues.

Raymond, pour sa part, mentionne se servir de l'appareil photo inclus dans son téléphone cellulaire pour prendre les photos de ses clients, de façon à les reconnaître la fois suivante :

Mettons que t'es nouveau, y te passe le cellulaire « je m'appelle telle personne, je ressemble à telle affaire et j'arrive dans tant de temps ». Y arrive c'est confirmé, « C'est quoi ton numéro toi? », « Ok c'est beau ». Un moment, il y avait tellement de choses qui se passaient, que j'ai acheté un cellulaire photo pis j'ai pris toutes leurs têtes. Chaque fois qu'il y en avait un qui passait, je prenais sa photo. À la fin, j'avais plein de photos pis là je regardais, juste pour le fun parce moi je les connaissais déjà. Y'a mille et un moyen de te souvenir c'est qui les clients (Raymond, ex-membre de gang).

Les appareils de communication permettraient également de se protéger contre d'éventuels dangers liés à la vente de stupéfiants, en particulier les interventions policières :

Équiper leurs membres avec des CB, des téléphones cellulaires, des *padgers* peu importe le moyen ou des scanners /.../ Système CB, scanner pour écouter les conversations de la police, un *get away*, tu t'équipes en conséquence (G-Money, ex-membre de gang).

On a plein de monde qui surveillent autour du bloc. Y'a du monde qui traînent dans le bloc faque on va savoir si y'a une « débarque » ou pas. Y nous avertissent par cellulaire (Lucky, membre de gang).

ou l'intrusion de vendeurs inconnus sur le territoire de vente :

Ce qu'on a fait, nous, pour faire plus d'argent, on a été au « marché aux puces » pis on a acheté des minis caméras à la *Pawn Shop*, pis on l'a installée dans notre bloc de maisons pis on regardait. Quand un acheteur venait, on disait : « Vas-y vite avant que quelqu'un vienne le prendre ». Quelqu'un d'autre, un autre vendeur. (Bill, membre de gang).

### **3.11.2 Les armes**

Fagan (1996) et Delaney (2006) soutiennent que les armes à feu sont présentes dans presque tous les gangs d'aujourd'hui et que ces derniers ont accès à un plus grand nombre d'armes plus sophistiquées qu'auparavant. Tous les interviewés sans exception ont affirmé soit avoir facilement accès soit avoir en leur possession une variété d'armes pour utilisation si nécessaire :

Des fois on a besoin des armes, des gilets pare-balles, des choses. Faque, quand t'appelles les gars, tu vas pas les chercher parce que les armes arrivent par caisses. Faque des fois y rentre pis on a des douze (fusil calibre 12), des fois on a des guns (Capleton, membre de gang).

/.../ on a trois armes. Pis si les trois personnes qui ont les armes ne sont pas là, y sont partis comme servir quelqu'un, nous on doit avoir automatiquement un deux par quatre (planche de bois) ou un pic, une machette, des affaires comme ça (Bill, membre de gang).

Un couteau, un matraque, un « taser » (Raymond, ex-membre de gang).

/.../ j'avais une matraque ou un poivre de cayenne. Des couteaux, non (Georges, membre de gang).

Certains membres de gangs paraissent ainsi avoir accès à un nombre impressionnant d'armes de toutes sortes. Paco identifie les armes auxquelles il peut avoir accès en cas de besoin :

Y'a un gars qui vend pas, lui y s'occupe juste d'avoir les armes. Je te dirais une douzaine d'armes qu'on est sûr d'avoir en cas de n'importe quoi. En général, on se promène avec des couteaux, pas de fusil sur nous (Paco, membre de gang).

Il ajoute qu'il ne touche jamais les armes à mains nues :

On ne touche jamais les armes qu'on a; on touche jamais jamais avec les mains. Parce qu'un jour, y vont le faire (la police va prendre les empreintes sur l'arme) pis les traces sont là. Jamais on a touché les armes, même les balles quand on les *check*, on les nettoie. Jamais les balles on les touche. Faut jamais prendre ça sans gants. Un couteau, on s'en câlisse, tout le monde a son couteau. Y'a un gars qui est parti à L.A., y'a de la famille à L.A. Y va nous ramener des petites choses, des fusils électriques (Paco, membre de gang).

Quelques interviewés soutiennent pour leur part qu'ils ne jugent pas nécessaire d'avoir une arme en leur possession lors d'une transaction de la vente de drogues.

/.../ Y vont pas vraiment se promener avec ça (des armes à feu). C'est plus quand ils vont aller dans les fêtes, y vont prendre leur gun pis marcher avec. Quand on est dans notre secteur, on n'en a pas vraiment besoin de ça (Lucky, membre de gang).

Ils nuancent toutefois leur point de vue en précisant que tout dépend des circonstances :

Ça dépend où tu vas. T'es pas obligé d'être armé parce que tu vends. Ça dépend où t'es, le monde qui est là. Y sont tu armés eux? C'est ça qui dépend /.../ J'avais pas besoin de protection. J'étais pas toujours armé parce que j'étais dans mon territoire, dans mon *hood* (Pedro, membre de gang).

Oes explique qu'il n'avait pas le sentiment d'avoir besoin d'armes pour se protéger parce qu'il ne vivait pas dans la crainte. Il ajoute que si quelque chose de menaçant arrivait, il était assuré que les autres membres du gang allaient venir l'aider. Il ajoute qu'aux yeux de la loi, il était déjà suffisamment dans le pétrin étant donné la quantité de drogues qu'il trimbalait sur lui, qu'il ne voyait pas pourquoi il irait empirer les choses en portant une arme :

D'armes, de couteaux... Non, je crois que j'en avais assez sur moi avec ça. Avec ce que j'avais pour me faire foutre en dedans, parce que j'en avais assez (de drogues). Pourquoi j'allais me promener avec quelque chose de plus (Oes, ex-membre de gang).

D'autres interviewés par contre indiquent clairement, comme Georges, qu'ils considèrent le port d'armes comme étant très utile. Avoir en sa possession une arme, considèrent-ils, permet d'assurer sa sécurité lors de la vente sur la rue; et aussi de se protéger face aux autres gangs en

raison des rivalités qui existent avec ceux-ci en lien avec le trafic de stupéfiants. Il justifie le port d'armes comme suit :

Déjà qu'on vend pour la gang, pis déjà qu'on est reconnu, comme on a déjà d'autres problèmes avec d'autres gangs, c'est protection pour ça et protection pour toi-même parce que t'as d'autres problèmes avec d'autres gangs (Georges, membre de gang).

La possession d'armes permettrait aussi de se protéger d'éventuelles tentatives de gangs ennemis de venir voler argent et marchandise, comme en témoigne Pavel :

Un de mes amis avait un gun sur lui, on avait un douze coupé dans la voiture, un bat de baseball. On savait, parce que c'est déjà arrivé, qu'un autre gang vient pis y *bust* là /.../ Moi, j'avais toujours un couteau sur moi (Pavel, membre de gang).

James avoue que lorsque l'opportunité se présentait d'aller vendre une bonne quantité de drogues dans un quartier difficile, il s'y rendait généralement accompagné d'un autre membre muni d'une arme à feu, dans le but de protéger ses arrières. Michaël explique, de son côté, que lorsqu'il procède à une vente, il est personnellement armé d'un fusil ou d'un couteau afin de se protéger contre les clients parce que, dit-il, les consommateurs de crack, les *crackhead* selon son expression, sont tout à fait imprévisibles. Enfin, Raymond signale qu'il peut utiliser son arme dans le dessein de régler rapidement un conflit :

Souvent, tu vas aller dans l'appartement avec une matraque, un *bat* de baseball, un *taser*, un gun quelque chose... Parce que, mettons qu'il y en aille deux, trois qui disent : «Hey, moi j'ai pas d'argent, pis je trouve qui tu nous crossent, pis ci pis ça», pis qui essaient de faire les super héros, j'sais pas moi, un bon coup de *taser* dans le cou, un bon coup de matraque sur la gueule, ça fait vite changer d'avis... (Raymond, ex-membre de gang).

Les armes sont également utilisées pour assurer la défense du territoire, comme en témoigne Bill :

Y peut y avoir...comme l'hiver qui vient de passer, y'a des gars qui sont venus commencer à faire du bruit pour casser le bloc. Dans ce temps-là, on en avait pas d'armes. On pouvait rien faire, donc nous on les laissait casser tout. Dehors, dans le bloc parce que, nous, on avait fait une petite cabane et ils ont cassé la cabane en avant, tout, tout. C'est rendu qu'on pouvait rien faire. C'est depuis ce jour-là, qu'on a eu un gun (Bill, membre de gang).

ou encore, sciemment, pour frapper les autres dans une démarche apparemment gratuite :

Y'en a (parmi les membres du gang) qui se promènent avec des bâtons, des couteaux... on va en tabasser quelques-uns (des autres, clients, vendeurs...) (Lucky, membre de gang).

ou simplement comme symbole de puissance :

Une gang qui tient quatre *shotguns*, dix *handguns*, vingt grenades et dix bâtons de dynamites, quand tu sais qu'une gang n'a que deux *shotguns*, qui tu penses qui a le plus de *power* ? Celui qui a le plus d'armes (G-Money, ex-membre de gang).

### 3.11.3 Les autres ressources

Nous l'avons déjà signalé, de nombreuses ressources sont mises à la disposition des membres de gangs pour effectuer la vente de stupéfiants. Même si les moyens de communication, les armes et les moyens de transports sont les premières ressources qui viennent à l'esprit, d'autres objets plus spécifiquement liés au trafic sont utilisés : des balances pour peser les drogues; des *baggies* de couleurs, tailles et imprimés différents, du papier d'aluminium, des petits tubes en plastique pour emballer la drogue et un appareil électrique, le *FoodSaver*, pour sceller les drogues hermétiquement. Notons aussi divers produits utilisés pour diluer (couper) la drogue : des ciseaux et ex-acto...

Des chambres de motels seraient également des ressources utilisées par les membres pour les aider dans leurs activités de vente de drogues. C'est le cas de Mike qui les louent pour permettre à ses vendeurs de changer de vêtements toutes les deux heures afin de ne pas se faire repérer et de Pavel qui les utilise avec son gang afin de se reposer entre les périodes de ventes ou après un vol qualifié :

Des fois, je leur demandais qu'après deux heures, qu'ils aillent se changer. J'avais loué comme un hôtel dans l'environnement où ils étaient /.../ C'était quand même une bonne place, c'était pas une affaire *cheap* où la police va être plus tenté à mettre leurs yeux (Mike, ex-membre de gang).

Pendant la soirée, on s'en allait dans un motel pis on comptait notre argent. À midi, on s'en allait dans un motel pis on se reposait jusqu'à 6 heures du soir. Après, à 6 heures du soir, on commençait à travailler jusqu'à minuit. Pis, à minuit, on s'en allait au motel, on se reposait, pis on faisait un vol qualifié pis on revenait pis on dormait dans le motel. Souvent quand on faisait ça, souvent on allait au motel (Pavel, membre de gang).

Pavel ajoute que son gang et lui s'en servaient également pour faire la fête avec des femmes :

Chaque soir, c'était le party. On avait des femmes avec nous, dans le motel /.../ des femmes qu'on connaissait, mais on payait pour eux autres aussi là, des pilules, y fumaient, *buzzaient*, toute la soirée pis tout. On passait la soirée blanche là, tu comprends... (Pavel, membre de gang).

### 3.12 La consommation des membres

On peut difficilement aborder le thème du trafic de drogues chez les gangs de rue sans traiter, au moins sommairement, de la consommation des membres. En fait, il apparaît clairement dans le récit des interviewés que, de façon générale, l'un va rarement sans l'autre. Ceci ressort aussi dans la recension des écrits. En effet, plusieurs études, dont celles de Vigil (1988a) et de Fagan (1989), attestent que la consommation d'alcool et de marijuana ferait partie de la vie du gang.

#### 3.12.1 Les habitudes de consommation des participants

Parmi les drogues consommées par les membres de gang de notre échantillon, nous retrouvons toute une panoplie de substances : alcool, cannabis, haschich, cocaïne, crack, crack et cannabis combinés (*juicy*), extacy, kétamine, amphétamines (*speed*), acide, buvard et champignons magiques (*mush*). Toutefois, malgré que la plupart des interviewés, à une exception près, avouent consommer toutes sortes de drogues, ceux-ci nous laissent entendre que les membres de gangs ne seraient pas d'aussi grands consommateurs que l'on pourrait croire. Bill a même soutenu ne consommer ni alcool ni drogues. De façon générale, il ressort des propos livrés par les participants à notre étude, que la consommation prendrait une place plus ou moins importante dans la vie de ceux qui s'y adonnent. Ainsi, près de la moitié des participants se sont avérés être des consommateurs exclusivement d'alcool et de cannabis :

Je fumais un joint, peu importe le moment de la journée /.../ L'alcool de temps en temps /.../ des liqueurs fortes, Jack Daniel, Grand Marnier (G-Money, ex-membre de gang).

Plus du pot /.../ l'alcool des fois oui, mais je suis pas un fanatique /.../ À part le pot, j'ai jamais touché d'autres drogues (Mike, ex-membre de gang).

Georges et Michaël, de leur côté, affirment consommer uniquement de l'alcool.

D'autres révèlent consommer des drogues dures, dans un mode expérientiel, comme cela paraît être le cas pour Paco :

Moi, j'en ai fait du GHB et c'est intense /.../ Les drogues que tout le monde a pris est *speed*, extacy, pot, coke, buvard, *mush*, kétamine, je te dirais trois, quatre, cinq fois (Paco, membre de gang).

Ou Jack qui concède avoir consommé plusieurs types de drogues dures en plus du pot et de l'alcool. La liste des substances qu'il nomme est longue :

*.../speed, extacy, acide, pot, buvard, mush, alcool, crack-pot mélangé (juicy) (Jack, ex-membre de gang).*

### **3.12.2 Les habitudes de consommation des autres membres du gang**

Qu'en est-il des habitudes de consommation de l'ensemble des membres du gang auquel appartiennent nos interviewés? On se souviendra que Kaplan (1985) a mentionné que si le groupe social définit la consommation comme déviante ou, à l'inverse, comme reflétant une valeur consensuelle, les membres auront tendance à adapter leur consommation en conséquence, ce qui revient à dire que, dans un même groupe, les membres adopteront des habitudes de consommations similaires.

D'autres auteurs, dont Skolnick et coll. (1990), soutiennent que les habitudes de consommation dépendront de la structure du gang, alors que Waldorf (1993) différencie la consommation des gangs selon leur constitution ethnique menant, encore là, à affirmer que les membres d'un même groupe présenteront des habitudes de consommation similaires. Mis à part Bill qui a souligné lors de l'entrevue que, tout comme lui, les membres de son gang ne s'adonnaient à aucune consommation, les interviewés ont mentionné la consommation des drogues suivantes au sein de leur groupe : alcool, cannabis, haschich, cocaïne, crack, crack et pot combiné (*juicy*), amphétamines, extacy, buvard, champignons magiques et kétamine. Basé sur les résultats obtenus concernant la consommation individuelle des membres, nous pouvons conclure que, dans un même gang, les membres consomment à peu près tous le même type de drogues. C'est ce qu'affirment plusieurs participants à l'étude. De plus, souligne Raymond, les habitudes de consommation des membres ne seraient pas excessives :

*.../ Le pot pis l'alcool, c'est pas dans mon mode de vie. Je sortais dans une fête, je sortais dans un petit club avec des amis. On allait chez du monde pis toute là, c'était comme n'importe quel étudiant normal ou jeune normal. Tsé, c'était pas à l'excès. C'est ben correct là (Raymond, ex-membre de gang).*

### **3.12.3 Les endroits et les moments de consommation**

Certains participants fournissent des indications quant aux endroits où ils consomment leur drogue. Ceux-ci se révèlent nombreux et variés :

*Ça peut être au Casino devant une table de poker, au bar devant une game de pool ou à l'hôtel, dans les parcs tout dépendamment des gangs, dans les édifices abandonnés/.../dans les maisons privées, dans les partys (G-Money, ex-membre de gang).*

Avec des amis, dans un appartement, dans un parc (Jack, ex-membre de gang).

On s'en allait se promener. Pas dans le parc où on travaille, fumer un joint pis la police passe et que ça sente le joint et qui viennent nous *cutter*. On se promenait, on fumait pis on revenait /.../ Moi, je décidais qu'on fumait un joint, je m'en allais dans l'auto, je fumais le joint et je revenais (Pavel, membre de gang).

Nos données donnent aussi des indications quant aux moments auxquels les membres consomment. En fait, comme Juice et Paco l'indiquent, ils peuvent consommer à n'importe quel moment de la journée :

J'suis comme... si le matin, on roule un petit *spliff*, le soir, ou si j'ai envie de fumer durant la journée, ou si je suis avec une fille, ouais je vais fumer sinon... Quand j'arrive chez nous à la fin, je vais fumer et après, je vais aller dormir /.../ Mais je peux avoir des moments dans les fêtes où je peux plus fumer (Juice, membre de gang).

Nous autres, on fume, on fume régulier, c'est chronique /.../ Moi, je te dirais que la coke, c'est plus la fin de semaine quand on sort dans les clubs. Tsé, on va pas se péter de la coke quand on est dans le parc, on va être sur la coke, on va être primés<sup>10</sup> (Paco, membre de gang).

Pavel estime que le fait de fumer du cannabis lui permet d'être plus performant dans les tâches qu'il a à accomplir. Il donne l'exemple de son rendement scolaire. Il s'agit ici, bien évidemment, d'une perception :

Des fois, quand je fumais, je travaillais mieux. Même à l'école, quand j'étais à l'école et que je fumais un joint... une fois c'est arrivé à l'école que j'ai fait un examen, j'ai eu 30% pis j'étais pas *buzzé*. Après, la prochaine fois, quand je l'ai fait, le même examen, j'étais *buzzé*, j'étais *full* gelé, j'ai fait l'examen pis j'ai eu 60%. Tu vois, je sais pas... c'est comme ça pour moi. Je travaille mieux, je suis plus concentré quand je suis *buzzé* (Pavel, membre de gang).

L'autorisation de consommer dans un contexte de vente a été mentionnée par plusieurs des membres de gang interviewés. Ces derniers nous ont permis de découvrir plusieurs aspects liés à cette dimension. Comme Peterson (2004) l'a identifié, il ressort de nos entrevues que plusieurs situations possibles à cet égard. Georges et Oes affirment avoir le droit de consommer des drogues lorsqu'ils vendent :

Tu peux vendre si t'es chaud et t'as beaucoup bu ou fumé un joint /.../ C'est vraiment pas grave. Tu peux avoir consommé et faire ton travail aussi /.../ consommer des drogues dures, de la coke, du crack puis aller vendre, oui, y'en a qui le faisaient, y'avait pas de problèmes (Georges, membre de gang).

Consommer comme en train de *work* là, ouais. Les chefs disaient rien. Y me connaissaient bien, y me disaient rien à moi (Oes, ex-membre de gang).

---

<sup>10</sup> Intoxiqué, euphorique, sur un «high».



Jack explique qu'il consommait lorsqu'il vendait, mais que plusieurs effets négatifs en résultaient :

Je pouvais consommer pot et alcool lorsque je vendais. Ça *fuck* ta *business*, tu perds du *stock*, l'argent tombe de tes poches, des fois j'étais perdu, j'étais plus paresseux, je ne me déplaçais pas, j'oubliais des rendez-vous... (Jack, ex-membre de gang).

Raymond comme G-Money estiment plutôt qu'il est préférable de ne pas consommer lors de la vente, et ce, pour plusieurs raisons :

Idéalement, non, pantoute, c'est mieux pas. C'est sur que des fois les nuits sont longues. Tu roules un bat, tu vas le fumer avec ton ami. Ça fait passer le temps-là. Faque là, c'est correct. Mais idéalement non. Faut tout le temps que tu sois à jeun, parce que mettons qu'il y a une débarque, la police débarque, t'es gelé ben raide : « De quoi tu me parles? ». « *Bloodshot* dans les yeux, arrête là ». Faque, ça vaut pas la peine. Idéalement, pour pouvoir te débrouiller, faut toujours que tu sois à jeun là (Raymond, ex-membre de gang).

Quand la personne est à la job, non. Un bon *drug dealer* non /.../ Un bon *dealer* non, il ne consommera pas. À jeun. Pour ne pas s'endetter, pour ne pas se caller, pour ne pas créer d'addiction telle quelle. *By pride also*. Par fierté. Faut pas que les clients te voient sous l'influence de la drogue /.../ Y'a des risques de te faire voler, des risques de ne pas être en contrôle de la situation. Y'a plusieurs risques à ça (G-Money, ex-membre de gang).

Mike, pour sa part, affirme qu'il interdisait à ceux qui vendaient pour lui de consommer des drogues, particulièrement le crack, en période de vente :

Les gars qui vendaient pour moi, y consumaient pas du tout. C'est ça aussi, une autre affaire que je voyais d'eux autres, qui consomment pas le crack. Si y vendaient pour moi, je *checkais* ça aussi qui puissent pas consommer ça (Mike, ex-membre de gang).

Selon l'étude de Waldorf (1993), les répondants qui avouent vendre des drogues, sont des consommateurs réguliers de la drogue qu'ils vendent. Pourtant, certains interviewés soulignent l'importance de ne pas consommer leur propre produit et de se procurer leur drogue chez un autre vendeur lorsqu'ils choisissent de consommer. Comme le note G-Money, un trafiquant qui se respecte ne consommera pas la drogue qu'il vend. La raison en est toute simple : la meilleure façon de rentabiliser la vente de drogues, c'est en ne consommant pas son propre produit :

Un bon *dealer* qui se respecte ne consomme pas sa drogue. C'est sûr que, de temps en temps, il va faire le party, mais il ne consommera pas de sa drogue. Autrement dit, il va aller l'acheter pour pouvoir consommer (G-Money, ex-membre de gang).

Georges émet une opinion un peu différente. Il estime que de ne consommer que ses profits et non la drogue qu'il vend lui permet tout de même de faire de l'argent à partir de ses ventes étant donné que son profit ne vaut qu'une partie de la valeur totale de la marchandise qu'il vend :

T'as le droit de consommer, mais tu consommes ton profit. Ça veut dire que si t'as un quatorze, tu te fais 100\$, tu peux consommer dix *dimes*. L'autre dix *dimes*, tu dois le redonner. Tu peux pas le consommer, sinon tu t'endettes (Georges, membre de gang).

Vigil (1988a) soutient que les membres de gangs vont ajuster leur consommation selon l'humeur et les comportements qu'ils désirent avoir, particulièrement dans le cadre du passage à l'acte délinquant. À cet égard, Paco signale qu'il préfère ne pas être intoxiqué lors du passage à l'acte, la raison en étant toute simple : lorsqu'un individu ne peut pas faire quelque chose à jeun, il est préférable qu'il ne le fasse pas :

Souvent, quand on fait des délits ou des crimes, pas à jeun, sur la drogue dure, la coke, le pot ou l'alcool, t'as pas de remords, tu t'en câlisses de lui. C'est peut-être par après que tu vas y penser.... Mais à cause que tu l'as fait, que t'étais à côté, tu t'en câlisses, t'étais gelé, tu y pensais pas, t'étais distrait. Mais quand t'es à jeun, t'es conscient de toi et que tu fais de quoi, là tu vas sentir tes sentiments. La drogue monte par-dessus tes sentiments et t'en as pu de sentiments. C'est pour ça que, quand tu fais de quoi, faut toujours avoir la tête à jeun. Si t'es pas capable de faire de quoi quand t'es à jeun, ben, je me dis que tu seras pas capable de le faire (Paco, membre de gang).

### **3.13 En somme**

En somme, il ressort de cette étude qu'en plus du trafic de stupéfiants, les gangs ou les membres de gangs s'adonneraient à une délinquance polymorphe, le trafic étant rarement l'unique source de revenus du gang ou du membre, pouvant même arriver deuxième en importance des activités lucratives du gang après la fraude, les vols et le proxénétisme. Par ailleurs, les membres de gangs ne passeraient pas la plus grande partie de leur temps à commettre des délits. Ils accordent beaucoup d'importance au fait de consommer des drogues ou de l'alcool, de faire la fête, de se tenir ensemble ou, comme la majorité l'a exprimé, de *chiller*.

Le trafic de stupéfiants ne serait pas une activité exclusive aux gangs de rue auxquels appartiennent les membres interviewés. Ainsi, même si l'on retrouve un certain nombre de membres participant à la vente comme activité structurée d'un gang, il est possible pour un membre de gang d'effectuer de la vente de drogues de façon indépendante.

En ce qui a trait à la structure du gang, l'analyse des données recueillies lors de nos entrevues tend à montrer qu'il existerait plus d'une forme d'organisation de gang impliquée dans le trafic de drogues. Il appert que la plupart des interviewés font partie d'une clique, s'identifient à une couleur ou à un quartier, et s'approvisionnent en drogues auprès de membres plus âgés et haut placés dans la structure des gangs de rue, que les répondants identifient comme étant les vétérans.

En ce qui les concerne, les répondants signalent l'importance de gagner la confiance des plus haut placés s'ils souhaitent débiter et évoluer dans la vente de stupéfiants. Lorsque la confiance est présente et que le nouveau vendeur débute ses activités, soit il s'approprie un territoire, généralement à l'intérieur de son quartier, soit on lui fournit un endroit de vente où il peut « travailler ». La présence d'un membre de la famille déjà affilié à un gang ou ayant grandi dans le même quartier que les vétérans paraît faciliter le processus d'accès des nouveaux à l'activité de trafic. Sinon, il est possible pour l'aspirant de participer à des activités commandées par des membres afin de prouver qu'il est digne de confiance. Des fois, il peut suffire d'un seul acte pour accéder au statut de membre et de vendeur de drogues.

Lorsque les interviewés abordent l'aspect du territoire de vente, plusieurs dimensions viennent s'y greffer : la compétition, les conflits, les interactions avec les gangs ennemis et la violence, pour ne nommer que celles-là. Le territoire, qui peut représenter un coin de rue, un parc, une ruelle ou bien un quartier délimité par quatre rues, est souvent identifié par les interviewés comme étant suffisant et répondant à leur besoin. Ainsi, ils ne souhaiteraient pas élargir l'étendue de leur territoire. Il ressort que lorsque des tentatives en ce sens sont commises, c'est habituellement par les plus jeunes membres et non par les vétérans. Les endroits de vente sont multiples. Que ce soit sur la rue, dans un parc, un appartement, un bar ou un restaurant, les vendeurs auraient l'embarras du choix.

Les répondants indiquent vendre une certaine variété de drogues, le cannabis et le crack représentant les deux drogues les plus couramment citées. La marge de profits varierait entre autres en fonction du type de drogue vendue, du quartier et des caractéristiques de la clientèle. Cette dernière, malgré qu'elle soit diversifiée, comporte une constante : les consommateurs dépendants sont, comme plusieurs interviewés l'ont mentionné, prêts à tout pour assurer leur consommation. Ceux-ci sont ordinairement des étudiants, des propriétaires de commerces, des

employés de bars, des travailleurs de la construction, des itinérants, des prostitués, des fêtards, des touristes. Lors de la transaction, le client peut payer sa drogue avec de l'argent ou bien avec divers objets. Le vendeur a alors le choix d'accepter ou de refuser l'objet offert.

Une autre pratique consiste à faire crédit au client, pour lui permettre de « consommer maintenant et payer plus tard ». Toutefois, plusieurs vendeurs évitent une telle situation en raison des risques qui y sont associés, comme ne jamais être remboursé pour la quantité de drogue *vendue* au client.

Les répondants signalent également le danger d'être confronté à des policiers agents doubles, pouvant se présenter comme clients. Il leur apparaît dès lors essentiel de développer des habiletés permettant de détecter une telle ruse policière.

Différentes ressources seraient mises à la disposition ou mises à contribution par les membres de gang pour effectuer leur trafic. Ainsi, les développements technologiques ayant produit les appareils cellulaires, les téléavertisseurs et autres outils de télécommunication faciliteraient le travail des vendeurs. Nous notons également l'utilisation d'automobiles et la possession d'une grande diversité d'armes par la plupart des membres interviewés et dans la plupart des gangs d'aujourd'hui.

Finalement, côté consommation de substances psychoactives, les interviewés affirment se limiter presque essentiellement à l'alcool et au cannabis. Néanmoins, plusieurs avouent avoir consommé une grande variété d'intoxicants au cours de leur vie. Il ressort que les membres consomment à n'importe quel moment de la journée, certains même lorsqu'ils vendent, d'autres préférant s'abstenir ou associer leur consommation strictement aux activités ludiques qu'ils partagent avec leurs amis et avec les filles, que ce soit dans les bars ou dans des appartements.

## **CONCLUSION**

Notre recherche a porté sur l'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de drogues à Montréal, à partir du récit des principaux intéressés, c'est-à-dire quinze membres ou ex-membres de gangs. Dans un premier temps, nous avons cherché à décrire l'implication du membre de gang dans le trafic de drogues, pour ensuite préciser la place du trafic dans l'ensemble des activités des gangs. Nous avons également tenté de comprendre l'organisation du trafic de drogues pour finalement chercher à préciser les habitudes de consommation des membres de gang s'adonnant au trafic de stupéfiants et vérifier s'il existe un lien entre le trafic et la consommation de drogues.

La recension des écrits que nous avons réalisée directement en lien avec le sujet à l'étude nous a révélé presque exclusivement des recherches menées aux États-Unis ou ailleurs dans le monde. ; Malgré la recrudescence d'études traitant du phénomène des gangs de rue dans un contexte québécois, les écrits portant sur le trafic de drogues étaient quasiment inexistantes. C'est donc à les résultats obtenus par les chercheurs américains que nous avons pu dresser une liste des thèmes à explorer pour mieux comprendre le trafic de drogues tel qu'il se pratique par les gangs montréalais.

C'est à l'aide d'entrevues semi-dirigés menées auprès d'une quinzaine de membres ou ex-membres de gangs âgés de quatorze ans et plus présumés s'adonner au trafic de stupéfiants, que nous avons exploré le sujet. Malgré la taille restreinte de l'échantillon, nous pensons que cette étude aura tout de même contribué à améliorer les connaissances en matière de vente de stupéfiants effectuée par les membres de gangs de rue opérant, plus spécifiquement, en contexte montréalais.

Nous ne pouvons certes pas affirmer pouvoir généraliser nos résultats et prétendre donner un portrait exhaustif du trafic de stupéfiants réalisé, à Montréal, en contexte de gang. Nos données permettent néanmoins d'en fournir un premier portrait empirique qui ne soit pas extrapolé du résultat d'études réalisées par nos voisins du sud. Une prochaine étape pourrait consister à grossir l'échantillon et élargir le territoire de recherche à d'autres régions administratives du Québec.

- *L'implication des membres de gangs de rue dans le trafic de drogues*

Il ne paraît pas exister de consensus chez les jeunes interviewés quant à l'implication des membres de gangs dans la vente de drogues. Les résultats obtenus montrent que la participation à la vente de stupéfiants ne serait pas une activité obligatoire inhérente à l'affiliation à un gang, même si tous les répondants ont affirmé qu'elle était présente dans leur gang et qu'elle représente une source importante de revenus pour ceux qui y prennent part. La moitié des répondants l'identifie comme l'activité la plus importante et la plus lucrative de leur gang.

Par ailleurs, la vente comme activité délictuelle des gangs viendrait rarement seule; se dessine plutôt une délinquance polymorphe incluant des vols d'autos, vols de dépanneurs, vols à l'étalage, taxage, vols qualifiés, enlèvement, fraude, proxénétisme, confirmant les résultats de Klein (1995) et de Huff (1998) qui avaient déjà identifié, à partir de leurs études respectives, le polymorphisme des activités des gangs de rue. Enfin, les jeunes affiliés à un gang ne passeraient pas la majorité de leur temps à commettre des délits. Selon les membres rencontrés, une bonne part de leurs activités consisterait à faire la fête, consommer des substances psychoactives, se tenir ensemble et « chiller », confirmant les écrits provenant de nos voisins américains (Decker et Van Winkle, 1994; Klein, 1995; Hagedorn, 1998; Sheldon et coll., 2001; Delaney, 2006; Felson, 2006).

Comme dans l'étude de Padilla (1992), plusieurs interviewés ont signalé qu'après avoir bénéficié d'une période d'essai et avoir choisi de s'affilier officiellement à un gang, les *nouveaux* doivent *faire leurs preuves* avant d'atteindre le statut de vendeurs de drogues. Cela peut consister, entre autres, à protéger leur territoire, à commettre des vols ou à afficher leur couleur sur un territoire ennemi. Par contre, les membres expliquent que cette phase ne serait pas obligatoire si l'aspirant rencontre déjà l'un des critères suivants : un membre de la famille est déjà affilié à un gang, l'aspirant connaît ou a grandi avec un chef de gang, ou encore, le chef estime que le nouveau possède déjà les qualités nécessaires pour participer au trafic.

- *La structure du gang de rue*

Les jeunes interviewés nous font découvrir qu'il existerait peu de gangs de rue ou de groupes principaux, à Montréal. Il y aurait plutôt un nombre considérable de petits gangs ou petites cliques d'amis identifiés à une couleur ou un territoire; le terme clique étant celui qui est majoritairement utilisé par les interviewés pour faire référence à leur groupe d'appartenance.

Dans la foulée, il apparaît qu'il n'existerait pas qu'une seule structure de gang pour le trafic de drogues, confirmant ainsi ce qui émergeait déjà des écrits (Fagan, 1989; Jankowski, 1991). Il ressort en effet du récit des répondants, soit que dans les gangs il y a peu de cohésion, peu de leadership et qu'il s'y trouve peu de rôles clairement définis, soit, au contraire, que le gang serait un groupe cohésif avec un ou des *leader(s)* et des rôles définis (Jankowski, 1991). Ainsi, dans certains gangs, il n'y aurait aucun chef, chacun ferait plus ou moins selon ce qu'il désire. Ainsi, des membres seraient peu impliqués dans la vente et la consommation de drogues alors que d'autres seraient fortement impliqués dans des activités délinquantes sérieuses en plus du trafic de drogues. Dans d'autres gangs, il n'y aurait pas non plus de chef en tant que tel, mais des membres plus influents donneraient, en quelque sorte, les orientations au groupe. À l'inverse, certains gangs compteraient un nombre important de chefs constituant le noyau dur du gang : ceux-ci s'occuperaient de toutes les activités du gang. D'autres groupes encore ressembleraient plutôt à de petites organisations avec une hiérarchie et des rôles définis, allant du chef qui fournit la drogue au vendeur de rue qui la distribue. La structure du gang serait influencée par plusieurs facteurs identifiés par les interviewés dont : les caractéristiques des membres, à savoir l'intelligence des personnes, leur scolarité, leur capacité de raisonner, de savoir s'arrêter, d'assumer la responsabilité de ce qu'ils font; le type de clientèle desservie, le niveau d'implication du gang dans le trafic : plus le gang est impliqué dans le trafic, plus il se devrait d'être organisé pour assurer la réussite de son commerce, la taille du territoire couvert par les activités du gang et l'intensité de la présence policière y opérant.

Finalement, les répondants ont tous confirmé la présence de règles au sein de leur gang, règles nécessaires à sa survie estiment-ils, ce qui rejoint les résultats de Jankowski (1991). Ces règles peuvent être divisées selon deux visées : le comportement envers les autres membres du gang consistant à respecter les autres dans leurs propos, ne pas se battre, ne pas voler la marchandise et les clients des autres, ne pas s'approvisionner en drogues auprès d'autres fournisseurs sans la permission du gang, ne pas créer de conflits et ne pas « délater » les autres membres de son gang; et les règles liées au trafic représentées cette fois par le fait de ne pas arnaquer les autres, être à l'heure lors des rendez-vous, ne pas faire confiance à personne, ne pas se laisser marcher sur les pieds et ne pas parler des affaires de drogues aux filles.



Même si des sanctions disciplinaires sont instaurées en cas de violation des règles établies, ce ne sont pas tous les gangs qui les appliqueraient. En outre, il ressort clairement des entrevues que les gangs éviteraient de régler un conflit par la voie de la violence, optant plutôt pour des mesures telles : jeter le membre hors du gang, le faire travailler gratuitement pendant une certaine période de temps ou, tout bonnement, le dénoncer à la police.

- *La vente en contexte de groupe et la vente indépendante-freelance*

Quoique la vente de drogues soit majoritairement pratiquée en contexte de gangs, elle serait, à l'intérieur de ceux-ci, gérée de manière individuelle par des membres et non par le groupe. Le choix d'opérer de manière indépendante ou pour le groupe fait par les vendeurs serait influencé par les avantages qu'il présente. Ceux qui choisissent de vendre en groupe disent le faire pour des raisons de protection en cas de conflits, parce qu'en mettant en commun le fruit de la vente, il est possible d'acheter plus de drogues (ou d'armes) et ainsi d'augmenter les profits liés au commerce, parce qu'il est possible de procéder à des changements de rôles et des changements d'horaires de travail, ce qui fait en sorte de diminuer les risques de se faire repérer, sans manquer des occasions d'affaires et, finalement, parce cela permet de mettre les forces, les habiletés et l'intelligence de chacun en commun. De leur côté, ceux qui choisissent de vendre de façon indépendante disent le faire, paradoxalement, pour une question monétaire - n'ayant alors pas à partager les profits de la vente qu'ils réalisent, et pour une question d'indépendance - ne pas avoir de compte à rendre, tout en bénéficiant de la protection du gang. Certains signalent, au contraire, que celui qui choisit de vendre de manière indépendante doit s'arranger seul s'il rencontre des problèmes en lien avec son commerce. Les interviewés expliquent que la pratique de la vente indépendante n'empêcherait pas ceux qui y participent de mettre en commun leur argent afin d'acheter une plus grande quantité de drogues à un meilleur prix.

- *L'approvisionnement et la distribution de la drogue*

L'approvisionnement en drogues représente sans nul doute un élément essentiel du trafic. Les entrevues réalisées révèlent que le fournisseur serait habituellement situé à un niveau plus élevé de la hiérarchie que le vendeur. Il serait, habituellement, un membre de la famille déjà impliqué dans le trafic de stupéfiants, un vétéran ou un membre de gang provenant du même quartier que le vendeur, un membre d'un groupe de motards criminalisés ou, simplement, comme l'expliquait Jankowski. (1991), le vendeur qui produit lui-même sa drogue.

Les entrevues ont fait ressortir un élément très intéressant : les relations avec un gang rival précisément dans le contexte du trafic de stupéfiants. À cet égard, selon des interviewés, la relation d'affaires transcenderait la rivalité qui existe entre les différents gangs de rue et telle qu'elle est décrite dans les médias. Il serait en fait commun de voir des transactions de drogues s'effectuer entre gangs rivaux. Cet aspect associé à la relation d'affaires entre gangs rivaux a également été souligné par Descormiers (2008). L'auteure a découvert qu'il est possible qu'une alliance soit créée entre deux gangs d'allégeances différentes lorsqu'il est question d'approvisionnement en drogues et en armes. Tout en mettant à jour cet aspect de l'organisation du trafic de stupéfiants en contexte montréalais, notre étude reste tout de même assez embryonnaire. Le sujet mériterait assurément d'être approfondi.

Le premier contact auprès du fournisseur, selon les jeunes interviewés, s'effectuerait dans leur quartier de résidence, soit directement avec le fournisseur soit par l'intermédiaire d'un membre de la famille ou d'une connaissance affiliée à un gang qui établit le contact avec un *vétéran*. La relation qu'entretient l'aspirant membre ou le vendeur avec la source d'approvisionnement pourrait vraisemblablement expliquer l'identification de l'aspirant membre ou vendeur à une couleur, un gang ou un quartier auquel est identifiée la source d'approvisionnement. Il ressort des entrevues que nous avons réalisées que certains vendeurs agissant pour le gang n'auraient pas le choix du type de vente, c'est-à-dire qu'ils seraient obligés de vendre pour le groupe, ne pouvant pas pratiquer de vente indépendante, alors que d'autres pourraient faire le choix qu'ils jugent préférable. À cet effet, il ressort que le choix du contexte de vente, c'est-à-dire en groupe ou de façon indépendante, serait influencé directement par l'endroit où s'effectue la vente. Ainsi, la décision de vendre dans un lieu public (sur la rue ou dans un parc, par exemple) ou dans lieu privé (un appartement, un commerce sélectionné...) paraît associée à la notion de protection. Certains interviewés ont avoué choisir d'opérer dans un lieu privé parce que cela permet de s'adonner à ses activités à l'abri des regards, alors que ceux qui disent préférer vendre dans un lieu public y voient l'avantage de pouvoir facilement se déplacer à la recherche de clients potentiels plutôt que d'attendre que le client se manifeste, comme c'est le cas de ceux qui vendent à partir d'un lieu privé. Ceux-ci estiment aussi qu'en opérant sur la rue, il est peu probable d'être pris en souricière par la police, surtout dans un quartier où ils connaissent les ruelles et endroits pour s'échapper, ce qui risquerait par contre d'être le cas en opérant à partir d'un lieu privé.

En raison de la possibilité de se faire prendre, les vendeurs affirment par ailleurs ne conserver sur eux qu'une petite quantité de drogues. De là l'importance, soulignent-ils, de trouver des cachettes pour la marchandise supplémentaire. Des interviewés soutiennent que lors d'une arrestation policière, dépendamment du type et de la quantité de drogues que le vendeur a en sa possession, il arrive que la police ne fasse que confisquer la drogue et donner un avertissement. S'agissant de drogues dures ou d'une grande quantité de drogues, l'arrestation, une fois l'auteur du trafic repéré, deviendrait quasi inévitable.

Deux éléments essentiels sont ressortis concernant l'étendue du territoire de vente : 1) la majorité des interviewés se disent satisfaits de leur territoire de vente et n'expriment pas le besoin de l'étendre, ceci étant encore plus probant lorsque leur territoire de vente est situé dans le quartier où ils habitent et où ils ont grandi, et 2) tant que chacun respecte les limites de son territoire et ne dérange pas les affaires d'un autre gang (de même couleur ou rival), la tranquillité serait préservée. De fait, il semble que ceux qui seraient à l'origine des conflits et chercheraient à s'approprier un plus grand territoire seraient les jeunes membres de gangs qui tentent de faire leur nom, leurs preuves. Ceux-ci s'exposeraient dès lors à subir une punition de la part des dirigeants de leur propre gang. Pour ceux qui voudraient étendre leur territoire, il existerait, selon certains interviewés, des stratégies « civilisées » permettant d'y parvenir. Il s'agirait de demander la permission, de payer pour avoir accès au territoire convoité, ou de faire des alliances, des compromis ou des échanges d'aires de vente (par exemple un bar pour un coin de rue).

- *La clientèle*

Nous avons également tenté, au cours de cette recherche, d'établir le profil des clients des vendeurs de drogues et de voir comment la clientèle influence leurs *conditions de travail*. De l'avis des interviewés, l'âge des clients s'échelonne de quatorze à soixante-dix ans, la majorité se situant entre quinze et trente ans, et varierait selon le type de drogues consommées. Ainsi, le cannabis attirerait une clientèle plus jeune et le crack une clientèle plus âgée. Selon les interviewés, les clients des gangs ne seraient pas uniquement composés de gens démunis tels les clochards et les prostitués, mais également de touristes ou de voyageurs de passage à Montréal, d'étudiants, de barmans et de gens bien nantis.

Il semble ne pas exister de consensus concernant *l'éthique* régissant la vente de drogues aux clients : certains interviewés confient vendre uniquement aux jeunes, d'autres indiquent ne pas se restreindre quant à l'âge des clients et d'autres encore affirment ne pas vendre de drogues dures aux jeunes.

Aussi, plusieurs ont avoué ne jamais approcher de clients inconnus et même refuser ceux qui les approchent à l'improviste. Une des raisons soulevées est la possibilité d'effectuer une transaction avec un *undercover*. À cet égard, les participants à notre étude signalent qu'il est important de développer des habiletés permettant de reconnaître les agents doubles : les caractéristiques physiques, la tenue vestimentaire, l'attitude, la façon de s'exprimer ou les questions posées, et tout changement dans la routine d'un quartier seraient autant d'aspects sur lesquels les vendeurs se baseraient pour soupçonner la présence d'un agent double.

Finalement, nous avons appris que l'horaire du vendeur varierait selon la clientèle qu'il dessert. Si la vente s'effectue auprès d'étudiants, elle aura lieu durant le jour, alors que si elle vise les clients d'un bar, par exemple, elle s'effectuera de soir et de nuit. Il ressort, qu'en règle générale, la vente s'effectue sept jours sur sept, 24 heures sur 24 avec un horaire s'étendant de midi à trois heures du matin. Globalement, les deux principales drogues vendues seraient le cannabis et le crack. Comme nous l'avons déjà souligné, il est été possible d'établir une distinction concernant les drogues vendues en fonction de la clientèle desservie. Par contre, nous n'avons pas pu établir de lien avec le lieu de vente : que ce soit dans des endroits publics ou privés.

- *Les coûts, profits et dépenses*

De l'avis des interviewés, les profits qu'ils réalisent s'étendraient de 60 à 1000 \$ quotidiennement, la moyenne se situant à environ trois cents dollars par jour, toutes drogues confondues, alors que les profits hebdomadaires s'étendraient pour leur part de 700 à 4000 \$, la moyenne se situant autour de 1800 \$. Il est difficile de comparer les montants ressortis des entrevues avec les données provenant de la recension des écrits, notamment des travaux de Padilla (1992) et de Hagedorn (1994) en raison de l'écart d'années séparant les données recueillies et de la valeur fluctuante des dollars américains et canadiens.

- *Les ressources matérielles au service du trafic de stupéfiants*

Selon les membres de gang interviewés, de nombreuses ressources matérielles sont mises à leur disposition (moyens de communication et armes, entre autres) pour effectuer leur trafic. Ainsi, les avancées technologiques des dernières années auront permis aux gangs, et partant aux membres de gangs, de s'organiser davantage et d'utiliser des appareils de plus en plus sophistiqués augmentant leur efficacité dans leurs activités, les amenant, par conséquent, à réaliser de plus en plus de profits.

Concernant les armes, même si certains interviewés soutiennent ne pas en transporter sur eux lors de la vente, tous sans exception avouent en avoir en leur possession un nombre relativement important ou pouvoir y avoir accès facilement si nécessaire. Ceci rejoint les résultats dévoilés par Klein (2004).

- *La consommation des membres*

La consommation de substances psychoactives des membres de gangs, et plus spécialement pour ceux qui se livrent au trafic de drogues, ne serait pas aussi importante que ce que l'on serait porté à croire. Certains ont soutenu ne consommer ni drogue ni alcool, d'autres s'en tenir à l'alcool seulement et, finalement, d'autres encore faire usage de cannabis et d'alcool. La consommation de drogues dures avouée par quelques interviewés ne serait que récréative, aucun n'en serait dépendant. Il devient donc impossible d'établir des liens aussi clairs que ceux révélés par l'étude de Fagan (1989) qui conclut que l'implication dans la vente de drogues est positivement corrélée avec la consommation de drogues.

De fait, deux consensus concernant la consommation paraissent se dégager selon les gangs : soit la consommation est considérée comme socialement acceptable soit elle ne l'est pas. Lorsqu'elle est considérée comme telle, les interviewés indiquent consommer n'importe où et à n'importe quel moment de la journée et avoir le droit de consommer des drogues lorsqu'ils travaillent. Selon eux, la consommation n'interférerait pas avec leur travail. D'autres considèrent qu'il est préférable de ne pas consommer en période de vente de façon à être plus lucide lorsqu'un danger se présente.

**En définitive**, les entrevues réalisées auprès de membres ou d'ex-membres de gangs nous auront permis de lever le voile sur un phénomène encore très peu connu en contexte québécois, celui du trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue, et d'en dresser un portrait. Il ne fait aucun doute, à la lumière de notre recherche, qu'il existe un besoin réel d'approfondir les éléments de connaissance concernant le trafic de drogues effectués par les gangs. Notre étude révèle en effet qu'il existe des convergences, mais aussi des divergences dans les témoignages des jeunes membres de gangs impliqués dans le trafic de drogues que nous avons rencontrés. À quoi tiennent ces divergences ? Fort probablement au fait qu'il n'existe pas un modèle unique de fonctionnement du trafic de stupéfiants en contexte de gang, et aussi au fait que les jeunes ne connaissent qu'une partie du contexte entourant le trafic de drogues, même celui pratiqué par leur propre gang.

Ceci signale l'intérêt de multiplier, diversifier et croiser les différents points de vue sur la question, dans le but d'obtenir un portrait le plus près possible de la réalité, bien que celle-ci, nous en convenons, ne pourra jamais être parfaitement cernée, d'autant qu'il s'agit ici de deux phénomènes, les gangs de rue et le trafic de stupéfiants, en constante évolution.

Les limites auxquelles nous avons fait face dans le cadre de notre projet risquent toutefois fort de réapparaître dans une future recherche, étant donné le caractère délicat du sujet traité. Les plus importantes auront été l'accès très limité aux membres de gangs conditionnant la taille de l'échantillon des interviewés, et la véracité de l'information partagée par les répondants difficile à évaluer. Étant donné la taille de notre échantillon, il nous est bien évidemment impossible de prétendre avoir dressé un portrait exhaustif et juste du trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue montréalais. En conséquence, il est aussi inconcevable d'élaborer une typologie regroupant les divers modèles de fonctionnement adoptés par les gangs de rue de Montréal se livrant au trafic de stupéfiants. Pour parvenir à un tel résultat, il faudrait un échantillon beaucoup plus grand et aussi, un mode de collecte des données plus systématique : un questionnaire fermé idéalement. Un résultat de notre recherche, en plus d'avoir révélé la complexité de l'organisation du trafic de stupéfiants par les membres de gangs montréalais, pourrait bien avoir été de fournir des éléments permettant de constituer un tel questionnaire, permettant de mieux cerner cette complexité.

Le fait que seul un interviewé ait été admis en centre de réadaptation pour trafic de drogues permet d'entrevoir la difficulté pour les intervenants de déceler puis d'intervenir sur la problématique de la vente de stupéfiants par les gangs de rue, malgré le grand intérêt et la préoccupation des autorités, des médias et du public en général celle-ci. Le premier défi consisterait à se doter d'outils qui permettent de déceler – et, idéalement, de cerner – l'activité de trafiquant d'un présumé membre de gang de rue. Dès lors, il sera possible, pour les intervenants, d'envisager de travailler avec les membres de gangs impliqués dans la vente sur leur conception de celle-ci : conséquences psychosociales de la consommation des personnes dépendantes, impacts sur la société en général, risques et dangers associés à la vente (clients hostiles en manque qui désirent immédiatement la marchandise, risques de se faire attaquer et voler drogue et argent, réactions des fournisseurs en cas de perte de drogues, compétition avec les autres vendeurs du même gang ou de gangs rivaux, absence de protection en cas de danger, horaire de travail irrégulier, revenus non garantis, possibilité qu'un membre de la famille plus jeune découvre la drogue puis l'utilise et mette sa santé en péril) pour ne nommer que ceux-là.

Une des difficultés majeures auxquelles sont confrontés les intervenants qui tentent d'agir sur cette problématique bien particulière qu'est la vente de drogues réside dans les revenus réalisés par les membres de gang s'adonnant à cette activité. Il ne faut pas nier les avantages financiers, souvent énormes, associés à ce type d'activité. Comment les concurrencer ? Offrir un travail au salaire minimum dans un restaurant à laver de la vaisselle ou à faire des hamburgers n'est certes pas compétitif. C'est pourtant la perspective qui attend assez probablement ces jeunes trafiquants qui ont, pour la plupart, quitté l'école sans diplôme en poche. Peut-être que les vendeurs les plus susceptibles de bénéficier d'une intervention sont ceux dont les profits quotidiens se limitent à de petits montants par jour.

Il ne faut par ailleurs sous-estimer les dangers liés au trafic de drogues, précédemment évoqués. Peut-être serait-il plus efficace d'intervenir auprès des aspirants avant qu'ils entrent dans la phase de lune de miel et avant qu'ils ne débutent officiellement dans la vente de drogues, en leur faisant connaître ces dangers. Il s'agirait encore une fois, en quelque sorte, de concurrencer les gangs de rue qui, de leur côté, mettent plutôt l'emphase sur les profits escomptés.

Un acteur important à considérer dans le plan d'intervention auprès des jeunes membres de gangs trafiquants de stupéfiants est constitué des parents qui devraient être sensibilisés aux problématiques des gangs de rue et du trafic des stupéfiants qui, dans bien des cas, s'y surajoute et aux dangers que courent les jeunes qui y sont impliqués. Ceci pourrait d'abord avoir une visée préventive en s'adressant à l'ensemble des parents. Une telle approche pourrait aussi servir dans le cas de jeunes déjà impliqués dans l'univers des gangs et du trafic de stupéfiants afin de les amener à s'impliquer dans les différentes étapes d'intervention impliquant leur jeune. Plusieurs programmes d'intervention auprès des jeunes supposent la participation des parents. Il peut toutefois être difficile d'impliquer les parents s'ils sont eux-mêmes membres de gangs et possiblement trafiquants, ou s'ils éprouvent eux-mêmes différentes difficultés dans leur vie personnelle. Il s'agirait alors de leur montrer clairement les dangers associés au trafic.

Même si nous sommes conscients de la complexité du phénomène, nous croyons tout de même qu'il est possible d'améliorer le sort de ces jeunes et de modifier leurs parcours si nous intervenons au bon moment et que nous mettons les bons ingrédients en quantités raisonnables dans l'intervention. Pour ce faire, il serait pertinent non seulement d'établir les caractéristiques des jeunes, et plus spécialement des jeunes membres de gangs, se livrant au trafic de stupéfiants,

mais aussi de tracer le parcours afin de pouvoir agir sur les facteurs qui viennent influencer leur implication à la fois dans ce commerce et dans l'univers des gangs, l'objectif étant d'intervenir avant que le jeune ne soit trop enraciné et impliqué, augmentant ainsi les probabilités de réussite de l'intervention.

Ce mémoire pourrait aussi servir de point de départ pour de multiples recherches traitant de certaines observations clés qui y sont notées, notamment : la relation d'affaires qui existerait entre gangs rivaux et la présence d'activités autres que criminelles au sein des gangs de rue faisant partie du paysage québécois et montréalais. De plus, il pourrait être intéressant, dans le cadre d'une nouvelle recherche, qu'un chercheur conçoive et analyse la problématique du trafic de drogues à la lumière de la théorie du risque développée notamment par Viscusi (1986; 1992). L'auteur suggère que les vendeurs procèdent à une évaluation implicite de leur propre vie, c'est-à-dire des gains et des risques associés à l'activité à laquelle ils participent; les gains devant être à la hauteur de leurs attentes. Ainsi, selon l'auteur, les vendeurs adapteront leur conduite en fonction du risque perçu, particulièrement le risque de faire l'objet d'une arrestation et, conséquemment, d'une condamnation. Une autre piste de recherche consisterait à évaluer le niveau de risque perçu selon le statut du membre au sein du gang et de rechercher la façon dont ce dernier adaptera sa conduite dans le contexte de la vente de drogues. L'utilisation d'un tel cadre théorique et analytique permettrait de faire la lumière sur la motivation des vendeurs à privilégier une approche plutôt qu'une autre dans le contexte de la vente de stupéfiants nous permettant ainsi de mieux cerner cet aspect de la problématique associée au phénomène des gangs de rue qu'est le trafic de drogues.

Nous terminerons ce mémoire avec un extrait de l'entrevue que nous avons réalisée avec Pedro, qui traite de l'essor des gangs de rue dans le paysage québécois et qui soulève diverses pistes de questionnement et d'intervention possibles :

/.../ Les motards en ce moment, y'en a plein qui sont en dedans. Tout de suite, ce que le gouvernement a plus peur et les policiers là, c'est les gangs de rue. C'est les gangs de rue qu'on parle tout le temps. Pis dans 4, 5, 6 ans, tu vas voir beaucoup de gangs de rue, tu vas en voir plein. Presque tous les jours y'a un gars qui rentre dans les gangs là, tous les jours. Mais les gangs de rue se déploient partout. Y'en a vraiment partout. N'importe où tu vas aller habiter, il va y en avoir. C'est comme ça. Mais ces villes là, mais c'est pas toutes les gangs qui sont comme ça, les gangs organisés là. Tu sais, il y a des gars de nos jours, y pensent que... y parlent de *gangster*, des merdes comme ça, mais tu peux pas devenir *gangster*, t'es déjà comme ça. C'est comme un mode de vie. C'est pas un style ou c'est pas



une mode là. Y'a des personnes qui prennent ça pour une mode là avec des bandeaux. Y foutent des bandeaux après y se demandent pourquoi quand y se promènent à St-Michel ou dans le Nord là, y se font battre là. Y portent des choses qui ont rapport avec des gangs là. C'est pas du style là... Tu vois, y'a des gangs qui savent rien. Des gars qui savent même pas pourquoi y portent un bandeau. Y savent même pas pourquoi y vont se faire battre dans la rue parce qu'ils portent du rouge ou du bleu. Y savent rien, pis un moment donné, tu les vois aux nouvelles, un gars s'est fait tiré. Les gangs organisés, eux, ont une histoire, y ont tout, y savent tout pourquoi. Mais c'est pour ça que tu vois aussi des petits gars, c'est l'influence qui fait ça. C'est comme ça. Le monde est comme ça (Pedro, membre de gang).

Cette citation, qui date de quelques années déjà, offrait une vision assez exacte de la réalité telle qu'elle est véhiculée aujourd'hui dans les médias d'information. Il est encore temps d'approfondir les connaissances sur le phénomène des gangs de rue et les différentes activités qui y sont reliées, en particulier le trafic de stupéfiants, de manière à freiner cette expansion des gangs de rue en faisant comprendre aux jeunes qui s'y identifient que l'affiliation à un gang n'est pas aussi enviable que ce qu'on peut le penser. De nombreux travaux, dont celui-ci, ont porté sur les gangs de rue, leur fonctionnement, les motivations à y adhérer, les aspects positifs qu'y font qu'on veut y rester, mais aussi les dangers qu'ils font courir à ceux qui s'y impliquent. Reste que le sujet est loin d'être clos. Preuve en est que, malgré l'accumulation des connaissances, à laquelle nous souhaitons avoir contribué, les gangs continuent de faire parler d'eux, et pas pour les meilleurs motifs. À d'autres donc de prendre maintenant la relève et d'ajouter une pièce au puzzle encore troué des connaissances concernant les gangs de rue, dans le but d'avoir un jour un portrait suffisamment étayé pour pouvoir définitivement les éliminer et, avec eux, les effets de plus en plus nocifs de leurs actions.

## **RÉFÉRENCES**

- Angers, M. (1992). *Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaine*, Montréal, Éditions de la Chenelière.
- Boutin, G. (1997). *L'entretien de type qualitatif*, Québec, Presses de l'université du Québec.
- Cinq Mars, J. (2007). *Gangs de rue et Loi sur la protection de la jeunesse : l'identification de jeunes membres de gangs par les cliniciens du Centre jeunesse de Montréal– Institut universitaire*. École de criminologie, Faculté des arts et des sciences, Université de Montréal, mémoire de maîtrise inédit.
- Cousineau, M.-M., Fredette, C., Hamel S. (2004). « Le phénomène des gangs : quelques données récentes sur son ampleur, son organisation, sa criminalité et les moyens d'y faire face en Amérique du Nord », dans G. Lopez, S. Tzitzis et D. Jolivet (dir.), *Dictionnaire critique des sciences criminelles*. Paris, Éditions Dalloz.
- Cusson, M. (1989). *Délinquants pourquoi?* Montréal : Les Éditions Hurtubise HMH.
- Decker, S.H., Van Winkle B. (1994). « Slinging dope: The role of gangs and gang members in drug sales », *Justice Quarterly* 11 (4), 583-604.
- Decker, S.H. (2004). « Legitimizing drug use », dans R.D. Petersen (Éd.), *Understanding Contemporary Gangs in America : An Interdisciplinary Approach*, Prentice Hall, 263-277.
- Delaney, T. (2006). « What is a Gang? », dans Delaney, T. (Éd.), *American Street Gangs*, New Jersey: Prentice Hall, 1-34.
- Delaney, T. (2006). « A History of Gangs », dans Delaney, T. (Éd.), « American Street Gangs », New Jersey: Prentice Hall, 34-65.
- Delaney, T. (2006). « Criminal Activities of Street Gang », dans Delaney, T. (Éd.), *American Street Gangs*, New Jersey: Prentice Hall, 228-229.
- De La Rosa, M.R., Soriano F. I. (1992). « Understanding criminal activity and use of alcohol and cocaine derivatives by multi-ethnic gang members », dans R.C. Cervantes (Éd.), *Substance Abuse and Gangs Violence*, Sage Publications, 24-39.
- Désormeaux, F. 2007. La peur dans les gangs de rue : un sentiment peu connu qui colore l'expérience des membres ». École de criminologie, Faculté des arts et des sciences, Université de Montréal, Mémoire de maîtrise inédit. Université de Montréal.
- Descormiers, K. (2008). *Le réseau social des gangs montréalais : accès aux dynamiques relationnelles par l'entrevue de groupe*. École de criminologie, Faculté des arts et des sciences, Université de Montréal, mémoire de maîtrise inédit.
- Deslauriers, J.-P., Kérisit, M. (1997). « Le devis de recherche qualitative » dans J. Poupart, J.-P. Deslauriers, L.-H. Groulx, A. Laperrière, R. Mayer et A. P. Pires (1997), *La recherche qualitative : Enjeux épistémologiques et méthodologique*, Montréal, Édition Gaëtan Morin, 85-109.

- Dusonchet, A. 2002. *Images et mirages culturels de la réalité des gangs de jeunes dans la presse francophone montréalaise*, École de criminologie, Faculté des arts et des sciences, Université de Montréal, Mémoire de maîtrise, inédit.
- Egley Jr., A., O'Donnell C. E. (2008). *Highlights of the 2006 National Youth Gang Survey*. U.S., U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs Office of Juvenile Justice and Delinquency Prevention.
- Esbensen, F., Huizinga, D. (1993). « Gangs, drugs, and delinquency in a survey of urban youth ». *Criminology*, 31(4):565–589.
- Esbensen, F. (2000). *Preventing Adolescent Gang Involvement*. U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs Office of Juvenile Justice and Delinquency Prevention.
- Esbensen, F., Weerman F.M. (2005). « Youth gangs and troublesome youth groups in the United States and the Netherlands », *European Journal of Criminology*, 2 (1), 5-37.
- Fagan, J. (1989). « The social organization of drug use and drug dealing among urban gangs », *Criminology*, 27 (4), 633-667.
- Fagan, J. (1990). « Social Processes of Delinquency and Drug Use Among Urban Gangs », dans C. R. Huff (Éd.), *Gangs in America*, Sage Publications, 183-219.
- Fagan, J. (1996). « Gangs, Drugs, and Neighborhood Change », dans C.R. Huff (Éd.), *Gangs in America*, Second Edition, Sage Publications, 39-74.
- Fédération canadienne des municipalités (1994). *La violence chez les jeunes et l'activité des bandes des jeunes : réponses aux préoccupations communautaires*. Ottawa, Solliciteur général du Canada.
- Felson, M. (2006). *Crime and Nature*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 305-324.
- Fréchette, M., Leblanc M. (1978). *La délinquance cachée des adolescents montréalais*. Montréal, Université de Montréal, Groupe de recherche sur l'inadaptation juvénile.
- Fréchette, M., Leblanc M. (1987). *Délinquance et délinquants*. Boucherville (Qc), Édition Gaétan Morin.
- Fredette, C. (1997). *Le pouvoir des gangs de la rue aux institutions de réadaptation : revoir le problème, réajuster nos interventions*. École de criminologie, Université de Montréal, Rapport de stage de maîtrise inédit.
- Hagedorn, J.M. (1994). « Neighbourhoods, markets, and gang drug organization », *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 31 (3), 264-294.
- Hagedorn, J.M. (1998). *People and folks: Gangs, crime, and the underclass in a rustbelt city*. Chicago, Lake View Press.

- Hamel, S., C. Fredette, M.-F. Blais, Bertot J. (en collaboration avec M.-M. Cousineau) (1998). *Jeunesse et gangs de rue (phase II) : résultats de la recherche-terrain et proposition d'un plan stratégique quinquennal*. Montréal, Institut de recherche sur les pour le développement social des jeunes (Rapport soumis au Service de police de la Communauté urbaine de Montréal).
- Hamel, C. (2007). *Les gangs de rue : Vers une compréhension du processus d'identification des membres juvéniles par les policiers, les cliniciens et les étudiants universitaire*. Montréal, Université de Montréal, École de criminologie (mémoire de maîtrise inédit).
- Hébert, J., Hamel, S., Savoie G. J. (1997). *Jeunesse et gangs de rue (phase I) : revue de littérature*. Montréal, Institut de recherche pour le développement social des jeunes (rapport de recherche présenté au Service de police de la Communauté urbaine de Montréal).
- Henrichon, A. (2004). *Les gangs de rue maternelle du crime organisé? Perception des intervenants des milieux communautaire, policier et correctionnel des liens entre les deux types d'organisation*. École de criminologie, Université de Montréal, Rapport de stage de maîtrise inédit.
- Howell, J.C., Decker S.H. (1999). *The youth gangs, drugs, and violence connection*. Programs, Washington, DC, Office of Juvenile Justice and Delinquency Prevention.
- Howell, J.C., Gleason D.C. (1999). « Youth Gang Drug Trafficking ». *Youth Gang Series Bulletin*. Washington, DC: U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, Office of Juvenile Justice and Delinquency, *Prevention Bulletin*, December, 1-11.
- Huff, C.R. (1998). « Comparing the criminal behavior of youth gangs and at-risk youth », *Research in Brief*. Washington, DC: U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, National Institute of Justice.
- Jankowski, M.S. (1991). *Islands in the Street: Gangs in American Urban Society*. Berkeley, University of California Press.
- Johnson, B.D., Hamid, A., Sanabria H. (1990). « Emerging models of crack distribution », In T. Mieczkowski, *Drugs and Crime*. Boston, MA: Allyn-Bacon, 56-78.
- Klein, M.W. (1971). *Street gangs and street workers*. New Jersey, Prentice Hall.
- Klein, M.W., Maxson, C.L. Cunningham, L.C. (1991). « Crack, Street Gangs, and violence », *Criminology*, 29 (4), 623-650.
- Klein, M.W. (1995). *The American street gang: It's nature, prevalence, and control*, New York, NY: Oxford University Press.
- Klein, M.W. (2004). *Gang Cop: The words and Ways of Officer Paco Domingo*. Lamhan, Alta Mira Press.
- Klein, M.W., Maxson, C.L. (2006). *Street gang patterns and policies*. Oxford University Press.
- Knox, G. (1991). *An introduction to gangs*. Berrien Springs (Michigan), Vande Vere Publication.

- Levitt, S.D., Venkatesh, S.A. (2000). «An economic analysis of a drug-selling gang's finance». *The Quarterly Journal of Economics*, August 2000, 755-789.
- McCorkle, R.C., Miethe T. D. (1998). *Crime profiles: the anatomy of dangerous persons, places, and situations*. Los Angeles, Roxbury Publications Corporation.
- Mieczkowski, T. (1986). «Geeking up and throwing down: Heroin street life in Detroit», *Criminology* 24, 4, 645-666.
- Moore, J., Garcia R., Garcia C., L. Cerda L., Valencia F. (1978). *Gangs, drugs, and prison in the barrios of Los Angeles*. Philadelphie, Temple University Press.
- Moore, J. (1990). «Gangs, drugs, and violence» dans M. De La Rosa, E. Y. Lambert, B. Gropper, Editors, *Drugs and Violence: Causes, Correlates, and Consequences*, 160-176.
- Mourani, M. (2006). *La face cachée des gangs de rue*. Montréal, Les Éditions de l'Homme.
- Murphy, S., Waldorf, D., Reinerman C. (1990). «Drifting into Dealing: Becoming a Cocaine Seller». *Qualitative Sociology*, 13, 4, 321-343.
- National Alliance of Gang Investigators Associations (2002). *The national gang threat*. Florida. Disponible au <http://www.nagia.org>.
- Padilla, F.M. (1992). *The gang as an American enterprise*. New Jersey, Rutgers University Press.
- Paradis, G. (2005). *Prostitution juvénile : étude sur le profil des proxénètes et leur pratique du point de vue d'intervenants clés*. École de criminologie, Faculté des arts et des sciences, Université de Montréal, Rapport de stage de maîtrise inédit.
- Pearson, G. (1983). *Hooligan : A history reportable fears*. NewYork, Schocken Books.
- Petersen, R.D. (2004). *Understanding contemporary gangs in America: An interdisciplinary approach*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Le Petit Larousse Illustré. 1995. Les Éditions Françaises Inc.
- Poupart, J. (1997). «L'entretien de type qualitatif : considérations épistémologiques, théoriques et méthodologiques» in J. Poupart, J.-P. Deslauriers, L.-H. Groulx, A. Laperrière, R. Mayer et A. P. Pires (1997), *La recherche qualitative : enjeux épistémologiques et méthodologiques*. Montréal, Édition Gaëtan Morin, 173-206.
- Savelli, L. (2000). *Introduction to East Coast Gangs*. National Alliance of Gang Investigators Associations, Florida. Disponible au <http://www.nagia.org>.
- Shelden, R. G., Tracy, S. K., Brown, W. B. (2001). *Youth Gangs in American Society*. Second Edition, Belmont, CA, Wadsworth Press.
- Shelden, R.G., Tracy S.K., Brown W. B. (2004). *Youth Gangs in American Society*. Third Edition, Belmont, CA, Wadsworth Press.

- Short, J.F., Jr., Strodbeck F. L. (1965). *Group process and gang delinquency*. Chicago, Illinois, University of Chicago Press.
- Skolnick, J.H., Correl, T., Navarro, E., Rabb, R., (1988). *The social structure of street drug dealing. Report to the Office of the Attorney General of the State of California*. Berkeley, CA: University of California.
- Skolnick, J.H., T. Correl, T., Navarro E., Rabb R. (1990). « The social structure of street drug dealing », *American Journal of Police* 9 (1), 1-41.
- Spergel, I.A. (1995). *The youth gang problem: A community approach*. New York, Oxford University Press.
- Sutherland, E.H. (1939). *Principles of criminology*, Third edition, New York: Lippincott.
- Taylor, C.S. (1990). *Dangerous Society*. Michigan, Michigan State University Press.
- Taylor, C.S. (1990b). « Gang Imperialism », in C. R. Huff, *Gangs in America*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 103-115.
- Thornberry, T. P. (1998). « Membership in youth gangs and involvement in serious and violent offending » in R. Loeber and D. P. Farrington (eds.), *Serious and Violent Juvenile Offenders: Risk Factors and Successful Interventions*. Newbury Park, CA: Sage, 147-166.
- Thornberry, T. P., Krohn, M. D., Lizotte, A.J., Smith C. A., Tobin K. (2003). *Gangs and delinquency in developmental perspective*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Vigil, J.D. (1988a). *Barrio gangs*. Austin, University of Texas Press.
- Vigil, J.D. (1988b). « Group processes and street identity: adolescent Chicano gang members ». *Ethos* 16(4): 421-445
- Viscusi, W. K. (1986). «The Risks and Rewards of Criminal Activity: A Comprehensive Test of Criminal Deterrence», *Journal of Labour Economics*, Vol.4, No.3, 317-340.
- Viscusi, W. K. (1992). *Fatal Tradeoffs: Public and Private Responsibilities for Risk*. Oxford: Oxford University Press.
- Waldorf, D. (1993). « Don't be your own best customer-drug use of San Francisco gang drug sellers ». *Crime, Law and Social Change*, 19 (1), 1-15.
- Wright, R., Decker S. H., (1997). *Armed robbers in action: stickups and street culture*. Boston : Northeastern University Press.

## ANNEXE I

### Consentement à participer à la recherche

«Un portrait du trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue à Montréal»

La recherche sur le « trafic de drogues fait par les membres de gangs de rue » est faite dans le cadre de la réalisation du mémoire de maîtrise de Jonathan Pigeon effectuée à l'École de criminologie et dirigé par Marie-Marthe Cousineau, Ph. D., professeure à l'École de criminologie de l'Université de Montréal

L'objectif de cette recherche est d'approfondir les connaissances sur l'implication des membres de gang de rue dans le trafic de stupéfiants à Montréal. La recherche comprend un premier volet sur le trafic de drogue fait par les membres de gangs de rue et le deuxième volet concerne les habitudes de consommation des membres de gang participant au trafic de drogues.

L'implication de l'interviewé consiste à participer à une entrevue en face à face, d'une durée de 1h30 environ. Cette dernière est enregistrée, avec le consentement de l'interviewé, et sera transcrite intégralement afin de faciliter le travail d'analyse des chercheurs. Il est entendu que le contenu de cette entrevue sera traité de façon anonyme et confidentielle. Le nom de l'interviewé n'apparaîtra pas sur les documents de recherche ni sur toute autre publication qui pourrait en découler. Les notes d'entrevue et les cassettes de l'enregistrement seront conservées sous clé dans un classeur accessible aux membres de l'équipe de recherche seulement. La cassette et les transcriptions de l'entrevue seront détruites à la fin de la recherche. Il est entendu que je peux à tout moment refuser de répondre à une question ou à une autre et que je peux mettre fin à l'entrevue si je le désire, sans avoir à en subir aucun préjudice.

Il est toutefois important de noter qu'il est possible que certaines des informations que vous nous aurez transmises nous amènent à craindre, dans l'immédiat ou dans l'avenir, pour votre sécurité ou votre santé ou pour la sécurité ou la santé d'une tierce personne. Dans ce cas, nous serons dans l'obligation de transmettre les informations aux autorités concernées et, par conséquent, de divulguer certaines des informations que vous nous aurez fournies.

En participant à cette recherche, vous pourrez contribuer à l'avancement des connaissances le trafic et la consommation de substances psychoactives par les membres de gangs dans le contexte Montréalais. Votre participation à la recherche pourra également vous donner l'occasion de mieux vous connaître. D'un autre côté, il est possible que le fait de raconter votre expérience suscite des réflexions ou des souvenirs émouvants ou désagréables. Si cela se produit, n'hésitez pas à en parler avec la chercheuse. S'il y a lieu, celle-ci pourra vous référer à une personne-ressource.



Je certifie avoir reçu toutes les informations qui me sont nécessaires pour donner un consentement éclairé à ma participation à cette recherche.

J'accepte de participer à cette recherche.	Oui _____ Non _____
J'accepte que l'entrevue soit enregistrée.	Oui _____ Non _____
Signature : _____	Date : _____

J'accepte que la cassette de l'enregistrement de l'entrevue soit conservée après la durée de cette recherche en vue d'autres études où l'anonymat et la confidentialité seront aussi respectés. Cette cassette ne devra toutefois pas être conservée plus d'un an après la fin de cette recherche et devra être détruite après cette période.	
Oui _____	Non _____
Signature : _____	Date : _____

Pour toute question relative à la recherche, ou pour vous retirer de celle-ci, vous pouvez communiquer avec Marie-Marthe Cousineau, professeure à l'École de criminologie de l'Université de Montréal, au numéro de téléphone suivant : (514) 343-7322.

Toute plainte relative à votre participation à cette recherche peut être adressée à l'ombudsman de l'Université de Montréal, au numéro de téléphone (514) 343-2100 (**L'ombudsman accepte les appels à frais virés**).

## ANNEXE II

### FICHE SIGNALÉTIQUE

Numéro d'identification :

Date :

Endroit :

Durée de l'entretien :

#### Caractéristiques sociodémographiques

Date de naissance :

Citoyenneté :

Origine ethnique :

Langues parlées :

Langues écrites :

Statut : ( ) célibataire ( ) marié ( ) divorcé

As-tu des enfants? Si oui combien?

#### Composition de la famille d'origine

Âge des parents :

Leur statut marital :

Nombre de frères :

Leur âge :

Nombre de sœurs :

Leur âge :

#### Formation scolaire et professionnelle

Dernière année de scolarité complétée :

Diplôme :

#### Affiliation

Est-ce que tu fais encore partie d'un gang de rue? Si oui depuis combien de temps?

Ton rang dans le gang :

Si tu ne fais plus partie d'un gang de rue, depuis combien de temps?

Combien de temps es-tu demeuré dans ce gang?

Ton rang?

#### Contacts avec le gang

Est-ce que tu as encore des contacts avec des membres de ton gang?

Tu leur parles à quelle fréquence? ( ) quotidien ( ) hebdomadaire ( ) mensuelle

#### Contacts avec la justice

As-tu déjà eu des contacts avec le système de justice?

Si oui,

Quand?

Nature?

Type de mesure?