

La violence et la résolution de conflits chez des trafiquants de cocaïne

Julie-Soleil Meeson et Carlo Morselli

Volume 45, numéro 1, printemps 2012

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1008383ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1008383ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0316-0041 (imprimé)

1492-1367 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Meeson, J.-S. & Morselli, C. (2012). La violence et la résolution de conflits chez des trafiquants de cocaïne. *Criminologie*, 45(1), 213–241.
<https://doi.org/10.7202/1008383ar>

Résumé de l'article

La violence est souvent regardée comme le moyen de prédilection des trafiquants dans la résolution de conflits dans le trafic de drogue. On ne remet que rarement en question cette évidence. La présente recherche analyse les récits des événements conflictuels vécus par douze hommes incarcérés pour trafic de cocaïne. Des 53 conflits discutés par ces trafiquants, 48 ont abouti à une résolution non violente qui n'exclut pas pour autant les menaces. Ces résolutions non violentes comportent des étapes et des stratégies des plus variées, allant de la négociation aux mesures préventives, de la participation d'un tiers dans la résolution de conflits aux conflits demeurés irrésolus. Les cinq derniers conflits ont été résolus de façon violente par les stratégies que sont les voies de fait ou les représailles. Une observation des méthodes violentes utilisées par les individus interrogés aidera à l'analyse du rôle de la violence, qu'elle soit la seule méthode envisagée ou qu'elle serve à des fins de dissuasion ou de rétribution.

La violence et la résolution de conflits chez des trafiquants de cocaïne

Julie-Soleil Meeson

Diplômée à la maîtrise

École de criminologie, Université de Montréal

juliesoleil.meeson@gmail.com

Carlo Morselli

Professeur agrégé

École de criminologie, Université de Montréal

carlo.morselli@umontreal.ca

RÉSUMÉ • *La violence est souvent regardée comme le moyen de prédilection des trafiquants dans la résolution de conflits dans le trafic de drogue. On ne remet que rarement en question cette évidence. La présente recherche analyse les récits des événements conflictuels vécus par douze hommes incarcérés pour trafic de cocaïne. Des 53 conflits discutés par ces trafiquants, 48 ont abouti à une résolution non violente qui n'exclut pas pour autant les menaces. Ces résolutions non violentes comportent des étapes et des stratégies des plus variées, allant de la négociation aux mesures préventives, de la participation d'un tiers dans la résolution de conflits aux conflits demeurés irrésolus. Les cinq derniers conflits ont été résolus de façon violente par les stratégies que sont les voies de fait ou les représailles. Une observation des méthodes violentes utilisées par les individus interrogés aidera à l'analyse du rôle de la violence, qu'elle soit la seule méthode envisagée ou qu'elle serve à des fins de dissuasion ou de rétribution.*

MOTS-CLÉS • *Trafiants de cocaïne, conflit, résolution de conflits non violents, résolution de conflits violents, conséquences positives et négatives.*

Introduction

Dans les recherches sur la violence, les termes violence et conflit sont souvent utilisés comme des synonymes. La présente recherche fait la distinction entre le conflit et la violence. La nuance que nous voulons apporter à cette problématique est que la violence est seulement une forme de résolution de conflit. Cette nuance est nécessaire à prévoir

dans l'étude des activités criminelles. Nous portons cette distinction dans les expériences de résolution de conflits liées aux transactions de cocaïne. Une telle approche révèle une diversité de solutions de rechange à la violence qui nous éloigne des stéréotypes souvent associés au milieu du trafic de drogue.

Ce regard a un bassin intellectuel bien établi. La vie serait, selon l'expression célèbre de Hobbes (1651), solitaire, médiocre, dégoûtante, brutale et courte. Black (1984) reprend cette pensée en proposant que certains groupes peuvent évoluer en marge de l'État, bien qu'ils vivent sous sa juridiction. Cooney (1997) désigne ceci comme étant des «endroits virtuels», c'est-à-dire des espaces «sans État» à l'intérieur de l'État. Par exemple, Black (1976) argumente que le système de contrôle social de l'État, le droit, se manifeste chez les individus qui sont intégrés, conventionnels, riches et respectables, ainsi que chez les membres des communautés culturelles majoritaires. Par contre, les individus qui sont marginaux, non conventionnels, pauvres ou issus des communautés culturelles minoritaires, occupent souvent des endroits sans État à l'intérieur de l'État moderne. Conséquemment, il est plus probable qu'ils règlent leurs conflits de façon violente (Black, 1984). Shakur (1993) souligne que les traits caractéristiques de ces endroits virtuels montrent que les individus utilisent rarement le droit entre eux, qu'ils ont des relations hostiles avec les autorités légales et qu'ils reçoivent très peu d'assistance ou de satisfaction lorsqu'ils font appel au système légal pour résoudre leurs conflits. Malgré le manque d'autorité légitime, les individus qui participent dans ces espaces virtuels créent leurs propres mécanismes de contrôle social (Cusson, 1986).

Le trafic de drogue représente un tel espace virtuel que l'individu qui le pratique n'a quasiment aucun recours légal, ce qui le mène à trouver ses propres stratégies pour régler les conflits. Certains auteurs étudient les crimes violents comme l'homicide pour expliquer et comprendre les conflits vécus par les trafiquants de drogue (Cordeau, 1989, 1990; Goldstein *et al.*, 1989, 1997). De fait, la violence est souvent «la solution la plus évidente» (Cordeau, 1989: 14). De plus, la vente de drogue accroît les situations où deux parties peuvent avoir un désaccord sur les obligations de l'une ou de l'autre dans la transaction de la substance (Cordeau et Tremblay, 1989). Alors, c'est le vendeur ou le trafiquant de drogue qui s'autoprotège (Cusson, 1986). Ils doivent, comme souligne Reuter (1984), créer leurs propres règles en plus de trouver des individus prêts à imposer leur mode de vie et leur interprétation de la justice.

Les conflits et la violence dans la distribution de la drogue

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

D'autres chercheurs expliquent la violence comme un phénomène social avant même qu'il soit question de la vente de drogue. Elle est généralisable à toutes les sphères de la vie du trafiquant. Sommers et Baskin (1997) considèrent que ce n'est pas la distribution de la drogue qui rend les vendeurs de drogue violents, mais plutôt le milieu de la drogue qui fournit un contexte qui favorise l'utilisation de la violence à l'intérieur d'un environnement social plus large. Pearson et Hobbs (2001: 41) concluent que «plusieurs vendeurs de drogues du milieu intermédiaire apportent avec eux des réputations antérieures de violence». Alors, ils ont appris, avant de s'engager dans la vente de drogue, à être violents.

D'autres études se sont penchées sur les conflits. Toutefois leur objectif était toujours de révéler la violence dans ceux-ci. Cordeau (1989, 1990) propose trois types de conflits susceptibles de mener à un homicide: les conflits de délation, les conflits transactionnels et les conflits liés à la compétition. Ces types de conflits sont bien sûr ceux qui amèneront la mort d'une personne qui n'a pas respecté «les lois» du milieu. Cordeau, comme d'autres auteurs de recherches sur la vente de drogue, omet de parler des moyens non violents lors de la résolution de conflits.

Le conflit n'est pas limité aux formes d'oppositions violentes. Plusieurs études démontrent que les vendeurs de drogue, à tous les niveaux de la vente (en gros, au détail, etc.), essaient de les éviter (Jacques et Wright, 2008; Morselli, 2005; Pearson et Hobbs, 2001;

Dorn *et al.*, 1998 ; Adler, 1985 ; Reuter, 1983, 1984). De ces études, la plus importante est celle de Jacques et Wright (2008) qui conteste le concept de la violence systémique de Goldstein. Ils ont interviewé 50 vendeurs de drogues à Saint-Louis et ils ont observé que, dans la plupart des situations de conflit qui ont eu lieu dans la rue, la résolution de conflit non violente était plus susceptible d'émerger. La typologie de Black sur la résolution de conflits a également été au centre de leur analyse. Le point central à retenir dans cette problématique est que si nous recherchons de la violence dans les marchés criminels, nous allons certainement en trouver ; cependant, notre biais traditionnel en ce qui concerne la violence dans ces milieux nous force à ignorer les multiples formes de non-violence qui sont pratiquées dans la résolution de conflits dans les marchés criminels. Comme Jacques et Wright (2008) l'ont noté, ces moyens de contrôle social informel ont souvent été observés, mais malheureusement ont été considérés comme non pertinents par un grand nombre de chercheurs des marchés de drogues et d'autres produits ou services illicites.

L'objectif de la présente recherche est d'étudier les différentes stratégies de résolution de conflits utilisées par les trafiquants de drogues en tenant compte, entre autres, du recours ou non à la violence. Les trafiquants de cocaïne ont été choisis comme population-cible pour l'étude car les études précédentes mentionnent plus souvent cette drogue comme celle où le recours à la violence est le plus probable (Fagan et Chin, 1990 ; Johnson *et al.*, 1995).

Méthodologie

Participants

Entre octobre 2003 et mai 2004, des entrevues ont été faites dans cinq pénitenciers de la région de Montréal afin de rencontrer des détenus qui ont été incarcérés pour trafic de cocaïne. Des 37 trafiquants de cocaïne qui ont été rencontrés, seulement 12 ont accepté de discuter de leurs conflits.

L'échantillon est composé de cinq gros trafiquants, trois intermédiaires et quatre détaillants. Cette classification se base sur la catégorisation de Waldorf et Murphy (1995) qui distingue les types de trafiquants selon la quantité de cocaïne qu'ils vendent : les détaillants (de 28 grammes et moins ou une once et moins) ; les intermédiaires (de

28 grammes à moins d'un kilogramme); et les gros trafiquants (un kilogramme et plus). La moyenne d'âge au moment de l'entrevue était de 40 ans. Ils avaient en moyenne une sentence de cinq ans et cinq mois. Ils avaient une moyenne de neuf ans d'expérience dans le trafic de cocaïne. Un biais certain de notre échantillon est que la majorité des participants (11/12) faisaient partie d'une organisation ou d'une bande criminelle. Les gros trafiquants étaient dans le milieu de la drogue en moyenne depuis 12 ans. Ils vendaient leur cocaïne surtout à des personnes qu'ils connaissaient depuis très longtemps. Ils prenaient rarement de nouveaux clients. Ils vendaient leurs drogues dans des commerces légitimes de leurs clients ou à la maison de ceux-ci. Ils avaient en moyenne 10 clients réguliers. Aucun gros trafiquant ne consommait de la cocaïne de manière régulière. Les cinq gros trafiquants rencontrés faisaient partie d'une organisation criminelle. Quant aux intermédiaires, ils étaient en moyenne depuis huit ans dans le milieu de la drogue. Ils avaient surtout le rôle de vendre à des détaillants qu'ils connaissaient bien. Ils réalisaient leurs transactions dans des maisons privées. Ils avaient en moyenne sept clients réguliers. Aucun trafiquant intermédiaire ne consommait de la cocaïne de manière régulière. Les trois trafiquants intermédiaires appartenaient à un gang criminalisé. Les détaillants de notre échantillon travaillaient dans le milieu de la drogue en moyenne depuis cinq ans. Ils trafiquaient surtout dans les bars, les maisons de toxicomane et la rue. Ils connaissaient moins leurs clients (en moyenne 87). Plusieurs détaillants consommaient de manière régulière de la cocaïne. Seulement un détaillant sur les quatre n'appartenait pas à une bande criminelle.

Procédure

Dans chaque entrevue, les détenus devaient réfléchir à des situations conflictuelles vécues durant la période où ils vendaient ou achetaient de la cocaïne. Les premières questions de l'entrevue cherchaient à savoir s'ils avaient déjà eu des conflits et combien ils en avaient vécu. Lorsque le nombre d'événements conflictuels avait été établi, les répondants devaient ensuite situer chacun dans le temps et donner les détails qui entouraient le conflit. Pour mieux saisir le contexte de trafic, les douze participants devaient révéler ce qu'ils savaient des individus pour qui et à qui ils vendaient, la quantité de drogue qu'ils vendaient, le nombre de transactions, les profits reliés à la vente et l'endroit de la vente.

Ensuite, ils devaient décrire de quelle façon ils avaient résolu le ou les conflits. Cette démarche a été répétée pour tous les conflits décrits par les trafiquants de cocaïne. Une fois une description complète des conflits obtenue, des questions ouvertes ont été posées sur leurs perceptions de la violence dans leur milieu.

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

Le fait que l'unité d'analyse de cette étude soit l'événement conflictuel explicite qu'il y a plus de cas que les douze répondants sélectionnés pour l'entrevue. Pour chaque trafiquant de cocaïne, en moyenne 4,5 situations conflictuelles ont été décrites en détail. Les douze trafiquants ont discuté de 53 situations conflictuelles.

Résultats

Les douze trafiquants ont discuté de 53 situations conflictuelles, soit un minimum de 1 situation conflictuelle et un maximum de 9 situations conflictuelles décrites par les trafiquants. En tout, 28 conflits ont été discutés par les cinq gros trafiquants (moyenne de 5,6 conflits), 14 conflits par les trois intermédiaires (moyenne de 4,6 conflits) tandis que les quatre détaillants ont décrit seulement 11 conflits (moyenne de 2,8 conflits).

Les types de conflits

Cinq catégories de conflits ont été dégagées des 53 événements conflictuels, soit les conflits de marchandise, de dette, de compétition, de vol et de délation. Le tableau 1 présente la fréquence de ces conflits par type de trafiquant. Le contenu thématique de ces cinq catégories de conflit est exploré dans les paragraphes suivants.

TABLEAU 1

Les types de conflits selon les types de vendeurs (n = 53)

Les types de conflits	Détaillants	Intermédiaires	Gros trafiquants	Total
Conflits de marchandise	3	2	17	22
Conflits de dette	6	3	5	14
Conflits de compétition	4	4	2	10
Conflits de vol	0	1	4	5
Conflits de délation	0	2	0	2
Total	13	12	28	53

Les conflits de marchandise

Les répondants ont discuté de 22 situations conflictuelles liées à la marchandise. Le premier type de conflit lié à la marchandise est inhérent à la qualité de la cocaïne. Les répondants ont discuté de la qualité de la cocaïne, qu'il s'agisse de la pureté, de la texture ou de la couleur. La pureté de la cocaïne semble être la principale caractéristique qui cause des conflits pour les répondants. Les trafiquants se doivent de garder la pureté de la cocaïne à un certain degré, sinon ils perdent leurs clients. Certains conflits relatifs à la pureté viennent de plaintes des clients-consommateurs qui trouvent que la cocaïne n'est pas assez puissante. Par exemple, selon un détaillant, la plupart du temps, la cocaïne est de mauvaise qualité :

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

Un deuxième type de conflit lié à la marchandise est celui lié à la quantité, à savoir que le poids de la cocaïne peut varier. Lorsque les trafiquants achètent de la cocaïne, la transaction doit se faire le plus rapidement possible pour minimiser les risques de détection ou d'arrestation. Ainsi, la plupart des transactions se font sans tester ou peser la cocaïne.

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

Le quatrième scénario est lié au transport de la marchandise. Certains trafiquants doivent transporter de la marchandise d'un lieu à l'autre. Ils engagent souvent des personnes pour faire ce travail. Par exemple, un gros trafiquant avait 50 kilogrammes de cocaïne prêts à être livrés, mais l'employé qui devait faire le transport n'est jamais venu chercher la marchandise. Comme il constate :

Ce n'est pas très bon d'avoir autant de drogue à la même place; on avait 50 kilos et ça devait bouger car sinon ça augmentait les risques d'être découvert.

Le cinquième scénario est lié au prix de la cocaïne. Les trafiquants de cocaïne mentionnent que les prix changent parfois en cours de route. Des fluctuations imprévues augmentent les conflits entre les trafiquants et leurs fournisseurs.

Le dernier scénario explique les contraintes des taux de change. Les gros trafiquants achètent parfois à des étrangers, comme des Étatsuniens ou des Colombiens. Parfois, les malentendus sur quelle devise sera employée sont source de conflit, comme le précise un gros trafiquant :

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

Les dettes

Le deuxième type de conflit, mentionné souvent par les trafiquants de cocaïne, concerne les dettes. Au total, 14 situations conflictuelles liées aux dettes ont été relatées par les trafiquants. Certains chercheurs ont discuté que les trafiquants font crédit à leurs clients, à leurs employés ou à leurs partenaires, et que cela peut être une source de conflits (Adler, 1985; Mieczkowski, 1986; Skolnick *et al.*, 1990). La plupart de nos répondants indiquent qu'au Québec, le crédit est de mise et que la coutume est très répandue. Lors des entrevues, les trafiquants ont

identifié trois types de participants avec lesquels ils pouvaient avoir des altercations par rapport au crédit.

Le premier type est le consommateur excessif de cocaïne et qui a plusieurs problèmes liés à sa consommation de drogue. Un tel client-consommateur ne vend pas de la cocaïne, mais l'achète pour sa propre consommation.

Le partenaire est souvent cité par les trafiquants comme le deuxième type de personne avec laquelle ils ont des conflits liés à des dettes de crédit. Par exemple, un détaillant a de l'argent à investir et en prête souvent à un de ses partenaires, qui, selon lui, connaît des personnes ressources pour acheter de la cocaïne. De surcroît, il finance d'autres projets de son partenaire, qui, le plus souvent, n'aboutissent à rien de fructueux – c'est-à-dire qu'il dépense l'argent prêté et n'est jamais capable de le rembourser.

Les employés constituent le troisième type de personne avec qui les trafiquants de cocaïne peuvent avoir des conflits de dettes de crédit. L'employé qui devient un consommateur régulier ou l'employé incapable de faire respecter les règles par les clients-consommateurs accumulera des dettes à cause du crédit.

Un scénario conflictuel lié aux dettes qui a été mentionné seulement par les gros trafiquants est la saisie d'argent et/ou de drogue lors de l'arrestation d'un des agents de la vente. Lorsqu'un trafiquant est arrêté avec de la cocaïne, il est responsable de sa marchandise et doit la rembourser. Par exemple, le partenaire d'un des répondants s'est fait arrêter et l'argent de la cocaïne a été saisi. Le livreur était sous surveillance ; il est arrivé à la « cache¹ » avec la cocaïne et il est reparti sans problème. Le partenaire, quant à lui, était parti avec la moitié du butin. Les policiers ont arrêté le partenaire quelques minutes après son départ de la « cache ». Le répondant et son partenaire ont supposé que le fournisseur était responsable de cette fuite d'information. Ils se sont retrouvés malgré tout avec une dette d'un demi-million de dollars.

La compétition

À tous les niveaux de la vente, les personnes interviewées disent qu'il y avait de la compétition entre les individus, parfois pour des questions de gestion de territoire, inévitables dans le milieu du trafic de la cocaïne.

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

Les trafiquants interviewés ont discuté de 10 situations conflictuelles liées à la compétition. Certains trafiquants de cocaïne, et ce, à tous les niveaux de la vente, souhaitent obtenir le contrôle d'un certain territoire. Les conflits de compétition concernent le contrôle d'un territoire et se font nécessairement avec des bandes rivales. L'autre type de conflit compétitif est lié à des problèmes de jalousie entre les trafiquants et il peut se produire entre deux individus qui se disputent une place à l'intérieur de l'organisation criminelle. Dans une organisation criminelle, il n'est pas rare que les trafiquants de cocaïne commencent par être des vendeurs dans les clubs, deviennent des intermédiaires, et ainsi de suite. Un répondant n'a jamais été vendeur dans un club et il est devenu tout de suite un intermédiaire. Alors, quand il a commencé, il y avait beaucoup d'autres membres qui étaient jaloux parce qu'ils étaient des vendeurs de bar depuis quelques années et espéraient monter leur niveau de vente. Un tel exemple illustre à quel point le statut relatif est aussi important que les profits individuels. Comme Levitt et Venkatesh (2000) l'ont démontré, la vente de drogue à l'intérieur d'un groupe organisé crée un contexte de tournoi pour les participants et est par conséquent une source importante de conflit.

Les vols

Les trafiquants sont vulnérables car ils ont souvent des montants considérables de drogue et d'argent sur eux. Ils ne sont ni protégés par la police ni par le système légal, alors ils deviennent des cibles faciles, des *burns* (Jacobs, 2000, 2004; Jacobs *et al.*, 2000; Topalli *et al.*, 2002).

Les trafiquants de cocaïne interviewés ont fait allusion cinq fois au vol de marchandise. Selon eux, il y a trois types de situations conflictuelles liées au vol. Le premier, c'est le simple vol de la drogue, par exemple, par un client. Le deuxième type de vol est lié au fait que certains clients tenteront de frauder le trafiquant de cocaïne en essayant de passer de la fausse monnaie ou de la drogue de moins bonne qualité. Le dernier type de situation conflictuelle liée au vol émerge lorsque les trafiquants qui importent de la cocaïne avec des étrangers ne reçoivent pas la marchandise qu'ils ont payée. Par exemple, un gros trafiquant décide d'importer de la cocaïne et lorsqu'il l'importe, il s'associe avec des personnes à l'étranger. Il lui est arrivé de recevoir la marchandise et de constater qu'il manquait 500 grammes. Les conflits reliés au vol n'ont pas été discutés par les détaillants. Ceci est très surprenant car,

dans d'autres études, c'est surtout les vendeurs de rue qui sont victimes de vols (Jacobs, 2000, 2004; Jacobs *et al.*, 2000; Topalli *et al.*, 2002).

La délation

La délation est une situation où un ou des codélinquants donnent de l'information aux autorités sur des crimes commis ou potentiels. La plupart des trafiquants de cocaïne (9 sur 12) rencontrés sont incarcérés à cause d'une délation. Par exemple, un intermédiaire avait un supérieur qui enregistrait toutes les conversations qu'il avait eues avec l'ensemble des membres de l'organisation criminelle:

Le rat avait une enregistreuse en dessous de son bras. C'est comme ça que je me suis fait pigner. Le rat a dénoncé 48 personnes en tout. Je n'étais vraiment pas content. Je venais de réaliser que j'avais raison de ne pas avoir confiance en lui et que je m'étais vraiment fait avoir. Je capotais au début.

La confiance est d'importance capitale dans ce milieu, parce que les trafiquants ne sont pas protégés par des contrats légaux, comme le remarque l'un des gros trafiquants:

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

Comme nous le verrons dans la prochaine section, même dans les cas de délation, la violence n'est pas le mécanisme de résolution de conflits primordial.

Les stratégies de résolution de conflits

Six catégories de résolution de conflits ont été dégagées des 53 événements conflictuels, soit quatre résolutions de conflits non violentes: la négociation, les mesures préventives, la participation d'un tiers et l'absence de résolution; ainsi que deux résolutions violentes: les voies de fait et les représailles. Le tableau 2 présente la fréquence de ces types de résolutions de conflits par type de trafiquant. Le contenu thématique de ces six catégories est exploré dans les paragraphes suivants. Les résolutions de conflits ont été considérées non violentes chaque fois que la violence était absente.

Des 53 conflits discutés par les trafiquants de cocaïne, 48 ont été résolus de façon non violente. Les solutions de rechange non violentes révélées par les répondants sont en accord avec la typologie de Black (1993) et les résultats d'une étude sur des vendeurs de drogue non incarcérés à Saint-Louis (Jacques et Wright, 2008). Comme l'illustre le tableau 2, la négociation est la méthode non violente la plus utilisée pour résoudre les conflits et ce, pour tous les types de trafiquants. D'autres méthodes, dont les mesures préventives et la participation d'un tiers, sont aussi importantes. Une dernière « méthode » concerne les événements conflictuels qui restent non résolus. Ce dernier type inclut les cas d'évitement ou de tolérance.

TABLEAU 2

Les types de résolutions de conflits non violentes et violentes

Les types de résolutions de conflits	Les types de trafiquants			Total
	Détaillants	Intermédiaires	Gros trafiquants	
Résolutions non violentes	11	10	27	48
La négociation	4	3	15	22
Les mesures préventives	2	2	6	10
La participation d'un tiers	2	3	3	8
L'absence de résolution	3	2	3	8
Résolutions violentes	2	2	1	5
Les voies de fait	1	2	0	3
Les représailles	1	0	1	2
Total	13	12	28	53

La résolution par négociation

Black (1993) définit la négociation comme étant le traitement des conflits par une décision commune. La négociation, pour les trafiquants, peut prendre différentes formes selon les conflits. Certains trafiquants de cocaïne décideront de négocier un accord de paiement avec les individus qui leur doivent de l'argent. Selon la cohorte rencontrée, huit conflits se sont réglés par un accord de paiement. Par exemple, un des intermédiaires est responsable de plusieurs vendeurs de bar. Un de ses employés a décidé de donner 300 \$ de crédit à un client qui est inca-

pable de payer sa dette. Il est intervenu dans la situation parce qu'il était responsable de la collecte d'argent auprès des vendeurs de bar. Il a discuté avec le client afin de mieux comprendre les raisons de son incapacité à payer. En bout de ligne, le client devait payer en argent un montant supplémentaire sur toute la quantité de cocaïne achetée. L'argent donné en surplus servait à rembourser sa dette. L'employé devait faire respecter cette entente avec le client, pour éviter d'autres conflits et régler la dette, comme l'explique l'intermédiaire :

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

Alors, il importait de mettre des limites pour régler le conflit et ne pas l'amplifier. Le trafiquant insiste sur l'importance de connaître ses clients. Il souhaite comprendre ce qui se passe dans la vie du client, sympathiser avec lui ou lui démontrer qu'il a de la compassion pour lui. Le client se sentira alors en confiance et sera plus enclin à respecter l'entente proposée.

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

Les trafiquants de cocaïne interviewés ont souligné cinq situations où la négociation du prix a joué un rôle important dans la résolution des conflits. Par exemple, un gros trafiquant avait un problème avec un

fournisseur qui changeait sans cesse le prix de son kilogramme de cocaïne :

Souvent, ce qu'on demandait c'était un prix garanti : «Garantis-moi que la marchandise ne baissera pas». Sans ça, tu me réajustes le prix ; ça, il y a déjà eu ça, des rajustements où est-ce qu'on avait négocié en cours de route. Le prix n'était plus 35 000 \$ mais là tu vas me remettre le prix à 32 000 \$. Alors, je retranche 3 000 \$ sur chaque paquet : t'en as pris 10, c'est 30 000 \$ de moins sur ta facture. Mais quand tu parles avec des gens qui sont *business*, je veux dire le gars est conscient que tu lui rapportes quand même un 300 000 \$, 400 000 \$ rapidement, t'es un bon client, t'es un gars qui parle pas à la police, t'es un gars qui assume ses dettes, tsé, il ne veut pas te perdre.

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

La résolution par mesures préventives

Les trafiquants utilisent parfois des mesures préventives pour minimiser les conflits. Certains trafiquants apprendront de leurs erreurs et éviteront de les répéter. Il y a quatre types de mesures préventives qui ont été dénotées et analysées à la suite des entrevues.

La plupart des trafiquants de cocaïne, lorsqu'ils remarquent que les transactions ne vont pas comme ils veulent, décident d'abandonner leur contact. La décision d'abandonner un individu impliqué dans la vente a été prise cinq fois par les trafiquants de cocaïne de notre échantillon. Par exemple, un trafiquant intermédiaire a acheté dix onces de cocaïne qui n'était pas de bonne qualité. Pour lui, il était primordial que ses fournisseurs gardent une bonne qualité de drogue :

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

Après un conflit quelconque, les trafiquants de drogue décident parfois de changer leurs pratiques afin d'améliorer leurs ventes ou leurs achats. Les participants à l'étude relatent trois occasions où les trafiquants ont opté pour cette solution. Les trafiquants ont mentionné deux méthodes pour éviter les problèmes : vérifier la marchandise et peser la marchandise.

Par ailleurs, certains trafiquants opteront pour des méthodes plus radicales, quand ils en auront assez de trouver des façons de remédier aux conflits de dettes, et pour ce faire, ils arrêteront systématiquement de faire crédit à des clients irresponsables, comme l'exprime un détaillant :

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

La résolution par la participation d'un tiers

Les trafiquants de cocaïne privilégient parfois des ententes avec leurs clients lorsqu'une tierce personne joue le rôle de médiateur entre les deux opposants dans un conflit. La participation d'un tiers consiste à demander de l'aide à un individu pour trouver une solution. Le fait d'inclure une autre personne dans la résolution fait en sorte que le problème est amoindri et qu'il se règle plus rapidement, et ce, sans incident violent. Les trafiquants et les clients sont très conscients de la réputation de leur organisation criminelle et ils ne veulent pas amplifier ou alourdir les conflits. Pour les trafiquants de cocaïne que nous avons rencontrés, les tiers sont des pacificateurs. Cusson (1999) définit le tiers comme étant un individu objectif, même s'il est en relation avec les parties. Il est impartial et il a une autorité reconnue au sein de l'organisation. Lorsque les trafiquants demandent de l'aide à un tiers, ils veulent qu'il intervienne pour minimiser le conflit. Ce dernier le fait en utilisant la médiation. Les trafiquants, avec l'aide d'un médiateur, arriveront plus facilement à régler les problèmes. Il le fait, selon les réponses obtenues lors des entrevues, en misant sur la protection ou en empruntant de l'argent à un tiers pour payer la dette. Cusson (1999) dit que le tiers, un pacificateur, va les pousser à se réconcilier. Dans les situations conflictuelles décrites, la participation d'un tiers a aidé à empêcher les agressions. L'existence d'un tiers semble un facteur déterminant dans la résolution non violente.

L'absence de résolution

En revanche, il arrive que certains conflits demeurent irrésolus, mais ceci ne veut pas dire que cela entraîne une réaction violente. Certains trafiquants de cocaïne refusent carrément d'intervenir lors d'une situation conflictuelle. Cette forme d'évitement a été mentionnée à trois reprises par les trafiquants de cocaïne interviewés. Par exemple, dans les situations conflictuelles de délation, certains étaient au courant de leur dénonciation. Lors d'une entrevue, un intermédiaire a avoué qu'il ne fera rien et qu'il profitera du fait qu'un des membres de son organisation l'a dénoncé pour se réinventer et quitter le milieu :

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

La résolution par la violence

Nous ne pouvons pas nier l'existence du recours à la violence dans le milieu des trafiquants de cocaïne. Notre enquête est centrée sur la fréquence de cette nécessité de la violence et sur le rôle qu'elle joue dans la résolution de conflits chez les trafiquants de cocaïne rencontrés. Comme il a été démontré dans la partie précédente, la plupart des conflits se règlent à l'amiable et sans violence. Contrairement à la croyance populaire, la violence n'est pas une méthode de résolution prédominante chez les trafiquants rencontrés.

La menace de la violence est un moyen de maintenir l'ordre dans l'entreprise de drogue illégale (Johnson *et al.*, 1985). Dans son étude ethnographique sur des trafiquants de cocaïne et de marijuana, Adler (1985) a constaté que, pour maintenir une bonne réputation, les vendeurs se devaient d'être intègres, honnêtes et équitables dans leurs transactions. Elle note qu'un tel comportement diminuait les chances qu'ils soient violents dans leurs interactions avec les autres. Par contre, ils devaient, dans certaines circonstances, maintenir la menace de la violence. Dans certains cas, afin que ces menaces soient crédibles, ils devaient passer à des actes violents (Schlegel, 1987 ; Cordeau, 1990).

Lorsque les trafiquants de cocaïne se font menacer, ils doivent trouver un moyen de s'en sortir sans qu'il y ait de violence. La menace a donc une fonction dissuasive. Le trafiquant va parfois utiliser l'intimi-

dation pour s'assurer que la personne règle son conflit. Alors, le sérieux de la menace va décourager d'autres trafiquants de commettre des erreurs. La menace montre que la violence peut être une option lors de la résolution de conflits, mais qu'elle apparaît quand il n'y a plus de possibilité de discuter. Par exemple, un détaillant dit avoir menacé un individu. Pour lui, la violence est nécessaire, mais il juge qu'elle doit être une solution de dernier recours :

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

Hollin (1993) dit que dans des situations conflictuelles où il y a des provocations verbales et des insultes, il est possible que les individus utilisent la violence. Felson et Steadman (1982) définissent le premier stade, avant la violence physique, comme celui où il y a un échange verbal : c'est un stade déterminant car toute parole peut être perçue comme un affront à l'intégrité. Cooney (1998) discute de l'importance qu'auront les réputations pour certains milieux. Il mentionne que la réputation d'un individu influe sur le degré de violence qui pourrait être utilisée selon les situations. Par exemple, il démontre comment un individu qui n'arrive pas à se faire respecter, rencontrera plus de situations violentes que celui qui a la réputation d'imposer ses règles. La violence physique peut être nécessaire autant contre un compétiteur que pour la discipline d'un employé (Reuter, 1984). Si la punition physique est trop sévère, les trafiquants demeurent conscients qu'il existe des conséquences à leurs actions comme la délation, l'arrestation ou l'incarcération.

Padilla (1992) souligne que, la plupart du temps, la violence physique est utilisée pour s'emparer d'un territoire d'une bande opposée ou pour établir une revendication d'un territoire non réclamé. Le prochain événement conflictuel est décrit par un détaillant. Il est question de la défense de son territoire. Il y avait des personnes d'un groupe rival qui vendaient de la drogue dans son secteur. Même après un avertissement, les individus ne voulaient pas partir et continuaient à vendre dans son secteur, alors il les a battus.

Un autre événement de compétition a été décrit par un gros trafiquant indépendant qui était également propriétaire d'un bar. L'événement est cohérent avec la notion d'autoprotection qui est

centrale dans la théorie de Black (1984, 1993 ; voir aussi Cusson, 1986). Certains membres d'une organisation criminelle ont essayé de prendre le contrôle de son bar en lui imposant d'acheter leur cocaïne à un prix fixe (beaucoup plus élevé que sur le marché et pour une cocaïne de moindre qualité). Il ne voulait pas recevoir des ordres de quiconque. Il tenait à être son propre patron et a refusé de faire des affaires avec ladite organisation criminelle. Celle-ci, n'étant pas satisfaite, a décidé de brûler son commerce et de mandater quelqu'un pour le tuer. Le répondant avait entendu parler qu'un groupe de personnes (des vendeurs, des propriétaires de bar) qui s'étaient associées pour se protéger en cas de menaces ou d'actions violentes sur leur personne ou leurs biens :

À la place de me laisser faire, je me suis défendu, pis cela a donné que je n'étais pas le seul, il y a eu une association de gens, pis je me suis associé à ces gens-là pour qu'ils me protègent en cas de violence.

Cette association n'a rien réglé et plusieurs trafiquants ont été tués. Il a été la cible de plusieurs tentatives de meurtre et connaît personnellement une dizaine de personnes mortes à cause des conflits de compétition. Son partenaire s'est fait tuer et cela l'a fait réagir violemment, car c'est à ce moment précis qu'il a commencé à comploter pour tuer des membres de l'organisation rivale.

Un autre événement conflictuel où la violence a été utilisée de manière réactive a été décrit par un détaillant. Une bande rivale voulait hausser les prix de la marchandise, en plus de vouloir prendre le contrôle du territoire. La bande de ce détaillant a refusé de le faire. Conséquemment, la bande rivale a menacé de tirer sur eux. Les bandes ne sont pas arrivées à une entente, et la bande du répondant a été victime d'une fusillade. Plusieurs personnes ont été blessées dans les deux camps. Cela explique que le conflit perdure entre les deux bandes. Ces deux scénarios sont effectivement présents, mais rares dans l'ensemble. Cependant, n'importe quelle lecture de journal nous montre que de tels événements semblent plus représentatifs de l'image populaire au sujet des milieux de drogues. Ce que nous avons appris, en analysant nos événements conflictuels, est que la violence est un instrument vu comme nécessaire, mais sans être la norme sur le marché de la cocaïne. Cependant, comme le démontrent les propos de nos répondants, personne n'est dupe que l'utilisation de la violence entraîne des conséquences.

Les conséquences liées à l'utilisation de la violence

Dans cette section, les conséquences liées aux méthodes de résolution de conflit violentes seront discutées. Les trafiquants devaient dire quelles étaient les conséquences rencontrées, c'est-à-dire l'effet de l'utilisation de la violence dans leurs expériences. Ce que nous avons appris suggère que les trafiquants de cocaïne sont très conscients de ses conséquences positives et négatives.

Cependant, les conséquences négatives de l'utilisation de la violence ont été plus souvent nommées et avec plus de détails que les conséquences positives. Il y avait une certaine gratification et glorification qui était soulevée par quelques répondants, mais cela représentait des expériences très minoritaires. Et même quand la réflexion sur la glorification a été soulevée, le répondant ne faisait pas référence à lui-même, mais à d'autres trafiquants qu'il a croisés sur le marché de la cocaïne :

Il y a toujours une solution non violente. Il y a les vendeurs de prestige qui utilisent la violence parce qu'ils veulent une image de *tough*. Ils aiment être glorifiés.

De tous nos répondants, seulement un avouait son propre « penchant » violent. C'est le seul qui a admis trouver une certaine gratification dans l'utilisation de la violence :

La chose positive avec l'utilisation de la violence, c'est que j'ai toujours ce que je veux. Je n'ai pas besoin d'attendre pour le résoudre. La violence me donne satisfaction immédiatement.

La position de ce dernier répondant était rare, même pour ceux qui ont admis utiliser la violence dans certaines occasions : leur évaluation de leurs expériences se résume exclusivement aux conséquences négatives. Dans le discours de nos répondants, cinq conséquences relatives à l'utilisation de la violence ont été mentionnées : l'augmentation de la répression policière (et des risques d'arrestation ou d'incarcération), la stigmatisation, les pertes et les dommages encourus, les torts causés à autrui et finalement, l'escalade de la violence. La réflexion faite par ces détenus par rapport à leurs actions lorsqu'ils étaient des trafiquants libres correspond à des rituels de rédemption que Maruna (2001) avait constatés dans son étude sur le désistement. Puisqu'il est difficile de déterminer ce que pensait chaque trafiquant au moment de chaque événement, nous admettons que notre regard est teinté d'une certaine reconsidération de l'événement et de remords éventuels de la part des interviewés.

La violence attire l'attention et l'intervention policière, comme l'a déjà soulevé Reuter (1984). Plusieurs de nos répondants constatent cette même évidence. La période de nos entrevues pour l'étude coïncide avec l'après-guerre des motards qui a engendré une période de violence sur le marché de la cocaïne à Montréal à la fin des années 1990. Cette guerre entre groupes de motards rivaux s'est soldée par un homicide et la tentative d'homicide de plus de 200 individus liés au marché de la drogue montréalais. La sensibilisation publique et l'attention policière ont surtout émergé quand les dommages collatéraux de cette guerre ont abouti à la mort de plusieurs victimes innocentes non liées au milieu interlope. C'est dans ce contexte extrême que plusieurs de nos répondants ont parlé de leur expérience :

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

Comme Reuter (1984) l'a constaté, ce n'est pas simplement quand des victimes non criminelles sont touchées que les mécanismes de répression augmentent. N'importe quelle forme de violence augmente la visibilité d'un trafiquant de cocaïne. Effectivement, nos répondants insistent sur le fait que la discrétion est la norme. De plus, la visibilité de cette violence amène également une certaine responsabilité collective. C'est-à-dire qu'un groupe entier est condamné pour les actes violents de certains de ses membres :

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

Selon certains de nos répondants, les enjeux d'une telle responsabilité collective sont également à la base de la stigmatisation des trafiquants. La visibilité provenant de la violence aboutit à la concrétisation des stéréotypes du trafiquant dangereux :

Être trafiquant, aujourd'hui, c'est comme pas bon. Par exemple, ils [les gardiens de prison] m'ont amené, il n'y a pas longtemps à la Cité-de-la-

Santé parce que je me suis fait opérer. J'avais eu une opération et ils voulaient vérifier si tout allait bien. J'avais honte, c'est un sentiment que je n'ai jamais eu. J'étais tout ligoté, j'avais les menottes, les chaînes aux pieds, sur une chaise roulante à être transporté. Tout le monde me regardait comme si j'étais Hannibal Lecter.

Certains mentionnent que le fait d'être incarcéré pour des actes associés au crime organisé et être perçu par définition comme violent augmente les chances qu'ils soient davantage stigmatisés. Un gros trafiquant en fait état en disant qu'après son incarcération, il aura de la difficulté à retrouver les mêmes droits et la même dignité qu'ont les autres citoyens :

Comme je te disais, nous autres, l'étiquette du gangstérisme², lorsque je vais ressortir, je n'ai plus d'assurance automobile, même pas pour ma maison, j'ai plus rien. Ils ne veulent plus m'assurer comme un citoyen normal. Il y a une compagnie qui nous assure, mais ça coûte trois, quatre fois le prix.

Les conséquences de la violence ne se mesurent pas simplement en termes de réputation ou de stigmatisation sociale. Il y a également des pertes matérielles. Les pertes encourues sont nombreuses. Elles concernent les questions d'argent, de clientèle, d'employés et, parfois, les autres individus impliqués dans les affaires de l'entreprise :

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

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

L'empathie n'est pas une notion souvent associée aux trafiquants de drogues. Cependant, dans le discours des trafiquants cette notion a été bien représentée :

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

2. Gangstérisme fait référence à l'appartenance à une organisation criminelle dans le contexte canadien.

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

La dernière conséquence décrite par les trafiquants de cocaïne interviewés prouve que la violence amplifie les conflits. Enfin, la violence crée plus de problèmes qu'elle n'en règle, la violence amène toujours plus de violence.

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

Discussion

Certains lecteurs trouveront que les résultats de cette étude exploratoire sont une évaluation naïve et une acceptation de l'expérience partagée avec nous par les trafiquants de cocaïne. Nous soutenons que cette perspective est à la base du problème. Si vous cherchez de la violence en tant que chercheur pour étudier la violence dans les milieux du trafic de la drogue, vous en trouverez certainement. Toutefois, cette étude et celles d'autres auteurs tels que Reuter (1984), Adler (1985), et, plus récemment, Jacques et Wright (2008) sont en désaccord : chercher la violence reliée au trafic de drogue entache notre compréhension d'un trafic illégal et, plus largement, des milieux criminels. La principale question, à notre sens, ne devrait pas être : pourquoi ces trafiquants sont si violents ?, mais plutôt : pourquoi ne sont-ils pas plus violents ?, étant donné qu'ils viennent d'un milieu qui oblige les participants à résoudre leurs conflits et leurs contrats au-delà de la loi. Les résultats de notre étude nous informent que la violence n'est pas le mécanisme de résolution le plus répandu, mais que plusieurs solutions de rechange sont disponibles et utilisées par les participants du marché illégal et cela à travers une variété de conflits.

Nous devons, en premier lieu, déterminer si la violence était répandue chez les trafiquants de cocaïne interviewés. Trois des trafiquants de cocaïne interviewés ont admis avoir été violents. Deux d'entre eux, en dernier recours, ont proféré des menaces et sont allés jusqu'à la tentative de meurtre pour résoudre leurs conflits, et ce, à des occasions très précises. Dans ces cas, ces méthodes draconiennes visaient la dissuasion ou la rétribution. Seulement un trafiquant était violent dans

toutes les situations conflictuelles qui se présentaient à lui. La résolution de conflits violente était, pour lui, une façon de se défendre et de protéger sa réputation. Dans nos analyses, nous avons découvert que la plupart des trafiquants avaient des relations amicales et intimes avec leurs clients. Une telle attitude les amenait à résoudre leurs conflits de façon non violente. La participation d'un tiers aussi aidait à minimiser la violence.

Il fallait vérifier si le recours à la violence était une dominante. En questionnant les trafiquants, nous nous sommes aperçus qu'ils se servaient d'autres méthodes. Ils essayaient de trouver les méthodes les moins dommageables et les plus discrètes. Le pourcentage des résolutions de conflits non violentes peut sembler élevé, mais il semble que les trafiquants de cocaïne, et ce, à tous les niveaux de la vente, sont très conscients que s'ils sont violents, ils peuvent subir des conséquences néfastes. Cela expliquerait qu'il n'y ait qu'une petite proportion de résolutions violentes chez les trafiquants de notre échantillon.

Il fallait aussi déterminer si la violence était systémique d'une situation conflictuelle à une autre. Selon la théorie de la violence systémique, elle est présente chez tous les trafiquants de cocaïne, et ce, sans tenir compte du type de trafiquants. Nous avons découvert que plusieurs d'entre eux n'avaient jamais été violents. Cela peut démontrer que le modèle de la violence systémique n'est pas une réponse pour tous les trafiquants de drogue.

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

La deuxième raison est que les vendeurs de drogue ne bénéficient pas de recours légaux pour résoudre leurs conflits. Le trafiquant a donc recours à la violence pour se protéger. Les trafiquants de cocaïne travaillent hors de l'institution du système légal étatique. Sans cette aide, ils doivent parfois défendre leur intégrité et leur vie. La violence

devient, dans ces cas, un moyen de survie. Ainsi, les crimes de « *self-help* » sont plausibles lorsque la loi n'intervient pas.

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

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

d'autres recherches dans le champ spécialisé de la violence dans le trafic de la drogue.

Conclusion

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

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

D'autres pistes d'analyse mériteraient des recherches rigoureuses. Par exemple, un plus large échantillon aurait pu révéler des situations conflictuelles où la violence aurait été prépondérante. De plus, en soumettant nos questions à des trafiquants qui vendent d'autres drogues que de la cocaïne, comme le crack, l'héroïne ou le cannabis, aurions-nous obtenu d'autres résultats ? Qu'aurions-nous constaté si nous avions interrogé des trafiquants non incarcérés ? Pouvons-nous supposer qu'il y aurait encore moins de violence dans ces contextes ? De surcroît, une analyse en profondeur des modalités touchant autant la compréhension des réseaux, les aspects de la personnalité des trafiquants que les interprétations culturelles de la violence, nous auraient aidés à dresser un portrait plus exhaustif de la situation conflictuelle qui entoure le commerce de la drogue. Une autre question intéressante à se poser concerne l'illégalité de la vente de drogue. Est-ce que la fin de la prohibition éliminerait les conflits violents ?

Références

- Adler, P. A. (1985). *Wheeling and dealing: An ethnography of an upper-level drug dealing and smuggling community*. New York: Columbia University Press.
- Black, D. (1976). *The behavior of law*. New York: Academic Press.
- Black, D. (1984). Crime as social control. In D. Black (Ed.), *Toward a general theory of social control, volume 2: Selected problems*. Cambridge, Massachusetts: Academic Press.
- Black, D. (1993). *The social structure of right and wrong*. San Diego: Academic Press.
- Cooney, M. (1997). From Warre to tyranny: Lethal conflict and the state. *American Sociological Review*, 62 (2), 316-338.
- Cooney, M. (1998). *Warriors et peacemakers: How third parties shape violence*. New York: New York University Press.
- Cordeau, G. (1989). Les homicides entre délinquants: une analyse des conflits qui provoquent des règlements de comptes. *Criminologie*, 22 (2), 11-34.
- Cordeau, G. (1990). *Les règlements de compte dans le milieu criminel québécois de 1970 à 1986*. Mémoire de maîtrise. École de Criminologie, Université de Montréal, Montréal.
- Cordeau, G., & Tremblay, P. (1989). *The occupational hazard of doing crime*. Document inédit, Université de Montréal.
- Cusson, M. (1986). L'effet structurant du contrôle social. *Criminologie*, 26 (2), 37-62.
- Cusson, M. (1999). *Le tiers exclu et la non-violence*. Document inédit, Université de Montréal.
- Dietz, M. L. (1983). *Killing for profit: The social organization of felony homicide*. Chicago: Nelson-Hall.
- Dorn, N., Oette, L., & White, S. (1998). Drugs importation and the bifurcation of risk: Capitalization, cut outs and organized crime. *British Journal of Criminology*, 38 (4), 537-560.
- Fagan, J., & Chin, K. (1990). Violence as regulation and social control in the distribution of crack. In M. De La Rosa, E. Y. Lambert & B. Gropper (Eds.), *Drugs and violence: Causes, correlates, and consequences* (8-43). Rockville, Maryland: NIDA Research Monograph 103.
- Felson, R. B., & Steadman, H. J. (1983). Situational factors in disputes leading to criminal violence. *Criminology*, 21 (1), 59-74.
- Goldstein, P. J. (1985). The drugs/violence nexus: A tripartite conceptual framework. *Journal of Drug Issues*, 39 (4), 493-506.
- Goldstein, P. J. (1997). *The relationship between drugs and violence in the United States of America* (116-121). World Drug Report: United Nations Internal Drug Control Program.
- Goldstein, P. J., Brownstein, H. H., Ryan, P. J., & Bellucci, P. A. (1989). Crack and homicide in New York City, 1988: A conceptually based event analysis. *Contemporary Drug Problems*, 4, 651-687.

- Goldstein, P. J., Brownstein, H. H., Ryan, P. J., & Bellucci, P. A. (1997). Crack and homicide in New York City: A case study in the epidemiology of violence. In C. Reinman & H. G. Levine (Eds.), *Crack in America: Demon drugs and social justice* (113-130). Berkley: University of California Press.
- Hepburn, J. R. (1973). Violent behavior in interpersonal relationships. *The Sociological Quarterly*, 14, 419-429.
- Hobbes, T. (1651). *Leviathan, or the matter, forme, power of a common-wealth ecclesiastical and civil*. Harmondsworth: Penguin Books. (Édition de 1968).
- Hollin, C. R. (1993). Contemporary psychological research into violence: An overview. In P. J. Taylor (Ed.), *Violence in Society* (55-68). London: Royal College of Physicians.
- Jacques, S., & Wright, R. (2008). The Relevance of Peace to Studies of Drug Market Violence. *Criminology*, 46, 221-253.
- Jacobs, B. A. (2000). *Robbing drug dealers: Violence beyond the law*. New York: Aldine De Gruyter.
- Jacobs, B. A. (2004). A typology of street criminal retaliation. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 41 (3), 295-323.
- Jacobs, B. A., Topalli, V., & Wright, R. (2000). Managing retaliation: Drug robbery and informal sanction threats. *Criminology*, 38, 1, 171-198.
- Johnson, B. D., Goldstein, P. J., Preble, E., Schmeidler, J., Lipton, D. S., Spunt, B., & Miller, T. (1985). *Taking care of business: The economics of crime by heroin abusers*. Lexington, Massachusetts: Lexington Books.
- Johnson, B. D., Golub, A., & Fagan, J. (1995). Careers in crack, drug use, drug distribution, and nondrug criminality. *Crime et Delinquency*, 41 (3), 275-295.
- Levitt, S. D., & Ventatesh, S. A. (2000). An Economic Analysis of a Drug-Selling Gang's Finances. *The Quarterly Journal of Economics*, 115, 755-789.
- Maruna, S. (2001). *Making Good: How Ex-Convicts Reform and Rebuild Their Lives*. Washington DC: American Psychological Association.
- Mieczkowski, T. (1986). Geeking up and throwing down: Heroin street life in Detroit. *Criminology*, 24 (4), 645-666.
- Morselli, C. (2001). Structuring Mr. Nice: Entrepreneurial opportunities and brokerage positioning in the cannabis trade. *Crime, Law et Social Change*, 35 (3), 203-244.
- Morselli, C. (2005). *Contacts, opportunities, and Criminal Enterprise*. Toronto: University of Toronto Press.
- Morselli, C., Tanguay, D., & Labalette, A.-M. (2008). Criminal Conflicts and Collective Violence: Biker-Related Account Settlements in Quebec, 1994-2001. In D. Siegel & H. Nelen (Eds.), *Organized Crime: Culture, Markets, and Policies* (Chapitre 11, 145-164). New York: Springer.
- Padilla, F. M. (1992). *The gang as an American enterprise*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Pearson, G., & Hobbs, D. (2001). *Middle market drug distribution*. London: Home Office Research Study 227, Development and Statistics Directorate.
- Reuter, P. (1983). *Disorganized crime*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

- Reuter, P. (1984). Social control in illegal markets. In D. Black (Ed.), *Toward a general theory of social control, volume 2: Selected problems* (29-58). Cambridge, Massachusetts: Academic Press.
- Reuter, P., & Haaga, J. (1989). *The organization of high-level drug markets: An exploratory study*. Santa Monica, California: Rand Corporation.
- Schlegel, K. (1987). Violence in organized crime: A content analysis of the De Cavalcante and De Carlo Transcripts. In T. S. Bynum (Ed.), *Organized crime in America: Concepts and controversies* (55-70). Monsey, New York: Criminal Justice Press.
- Shakur, S. (1993). *Monster: The autobiography of an L. A. gang member*. New York: Penguin.
- Skolnick, J. H., Correl, T., Navarro, E., & Rabb, R. (1990). The social structure of street drug dealing. *American Journal of Police*, 9 (1), 1-41.
- Sommers, I., & Baskin, D. R. (1997). Situational or generalized violence in drug dealing networks. *Journal of Drug Issues*, 27 (4), 833-849.
- Taylor, E. (1993). The roots and role of violence in development. In P. J. Taylor (Ed.), *Violence in society* (37-54). London: Royal College of Physicians.
- Topalli, V., Wright, R., & Fornango, R. (2002). Drug dealers, robbery and retaliation: Vulnerability, deterrence and contagion of violence. *British Journal of Criminology*, 42, 337-351.

ABSTRACT • Drug dealers are commonly considered to have a predilection toward the use of violence to resolve disputes during dealing activities. Such an assumption is rarely questioned. This study analyses accounts of conflict from twelve individuals incarcerated for cocaine trafficking. Of 53 conflicts recounted by the interviewees, 48 were resolved in a non-violent fashion, notwithstanding possible use of violent threats. A variety of resolution strategies were employed, from negotiation, to preventative measures, to third party involvement, or conflicts simply remaining unresolved. The remaining five disputes were resolved in violent fashion. Examination of the violent methods used by the interviewees illustrates that violence serves primarily as a deterrent or cases of retribution.

KEYWORDS • Cocaine dealers, conflict, dispute, non-violent settlement, violent settlement, consequences.

RESUMEN • La violencia es percibida a menudo como el recurso privilegiado por los traficantes para resolver conflictos ligados al tráfico de drogas. Raramente se cuestiona tal evidencia. En la presente investigación se analizan los relatos de conflictos vividos por doce individuos encarcelados por tráfico de cocaína. De los 53 conflictos descritos, 48 fueron resueltos de manera no violenta, lo que no excluye que se haya recurrido a la amenaza de utilizarla. Dichas resoluciones de conflicto no violentas incluyen varias etapas así como diversas estrategias que van de la negociación a las medidas preventivas, del involucramiento de un tercero a la opción de dejar el conflicto sin resolver. Los últimos cinco conflictos fueron resueltos de manera violenta mediante golpes y otras represalias. La observación de los métodos violentos empleados por los individuos

interrogados permite un análisis detallado del papel que juega la violencia, ya sea como único recurso o como medio de disuasión o retribución.

PALABRAS CLAVE • *Traficantes de cocaína, conflicto, resolución de conflictos no violenta, resolución de conflictos violenta, consecuencias positivas y negativas.*