

SYNTHÈSE



Rapport final pour la Mission Interministérielle
de Lutte contre les Drogues et les Conduites Addictives



Christian BEN LAKHDAR
Université de Lille 2

Nacer LALAM
*Institut National des Hautes Etudes
de la Sécurité et de la Justice (INHESJ)*

David WEINBERGER
*Institut National des Hautes Etudes
de la Sécurité et de la Justice (INHESJ)*

Avec l'aimable concours de
Stanislas SPILKA et d'Éric JANSSEN de l'Observatoire Français des Drogues et des Toxicomanies (OFDT)
Et l'assistance de Corinne HARLAUT et Noémie COGNARD

OCTOBRE 2016

La présente étude avait pour ambition de proposer une estimation des chiffres d'affaires des drogues illicites, dans un premier temps, et une approche exploratoire des bénéfices tirés du trafic de stupéfiants, dans un second temps. La démarche s'est appuyée sur une analyse économétrique doublée d'un examen approfondi de procédures judiciaires en lien avec le trafic de drogues et d'entretiens auprès de fonctionnaires en charge de la lutte contre ce trafic. Les chercheurs se sont déplacés en Guyane, en Colombie et en Espagne pour collecter des informations relatives aux filières de la cocaïne et du cannabis. L'enjeu sensible de ce travail a consisté à déconstruire le fonctionnement des organisations de trafic afin d'obtenir les principaux coûts que doivent prendre en charge les trafiquants.

Ces estimations représentent des ordres de grandeur utiles pour les praticiens en demande de mieux connaître les flux financiers et les dynamiques d'accumulation liés au trafic de drogues illicites. Bien sûr, un tel travail s'appuie sur des séries longues et ne peut prétendre rendre compte des logiques de gain en temps réel. Ces logiques, certes, s'adaptent mais sont marquées d'une certaine inertie qui par conséquent rend l'analyse pertinente dans la durée.

L'analyse économétrique s'est nourrie de données quantitatives et qualitatives obtenues par le truchement des organisations en charge de l'observation des usages de drogues illicites et via les services d'enquête. L'analyse économétrique est entendue comme un modèle au sens large de représentation des phénomènes.

Plus précisément, la méthodologie empirique mise en œuvre ici repose sur l'utilisation des données et connaissances que l'on a de la demande émanant du marché, notamment des prévalences d'usages, des connaissances que l'on a des modes de consommation et d'obtention des produits, mais aussi d'autres variables comme le prix et la qualité des drogues au niveau de la vente de détail. Cette méthodologie est confrontée pour le cas du cannabis à l'estimation de la taille du marché à partir des dépenses déclarées par les usagers eux-mêmes dans le Baromètre santé 2010¹.

○ (1) *Avertissement*: le lecteur remarquera que les chercheurs ont retenu l'année 2010 comme année de référence pour réaliser ces estimations, cela s'explique par le fait qu'au moment du lancement de l'étude, il s'agissait du baromètre santé (Institut national de prévention et d'éducation pour la santé et Observatoire français des drogues et des toxicomanies) le plus récent, en effet l'INPES et l'OFDT mesurent les niveaux de diffusion et d'usage des produits psychoactifs grâce à ce type d'enquêtes en population générale.

LE MARCHÉ DES DROGUES ILLICITES EN FRANCE EST ESTIMÉ À 2,3 MILLIARDS D'EUROS DOMINÉ PAR LE CANNABIS ET LA COCAÏNE

En effet, le marché des drogues illicites pour l'année 2010 serait de l'ordre de 1,5 à 3,2 milliards d'euros pour une estimation préférentielle de 2,3 milliards d'euros.

Tableau récapitulatif des chiffres d'affaires de différents stupéfiants en 2010 en France.

	Fourchette basse	Moyenne	Fourchette haute
Cannabis	809,7	1 117,3	1 424,8
Cocaïne	503,7	902,3	1 300,8
Héroïne	204,1	266,5	328,9
Ecstasy/MDMA	13,2	42,4	71,6
Amphétamines	3,7	12,8	21,9
Total	1 534,4	2 341,3	3 148,0

En millions d'euros.

À lui seul le cannabis générerait la moitié de ce marché (48%), suivi de près (en chiffre d'affaires) par la cocaïne (38%) alors que cette dernière a une prévalence bien plus faible en France que celle du cannabis. Ces deux marchés semblent représenter plus de 85% du chiffre d'affaires des drogues. Concernant les quantités consommées, cela correspond à 285 tonnes de cannabis et 15 tonnes de cocaïne.

Précisons que l'augmentation de la taille du marché du cannabis en valeur entre 2005 et 2010 (de 832 à 1 117 millions d'euros) est principalement due au fait de l'augmentation du prix du cannabis. Tenant compte de l'augmentation de la teneur en THC, le marché du cannabis en volume et en valeur apparaît être stable. Autrement dit, il n'a pas été vendu plus de quantité de cannabis en France entre 2005 et 2010, mais les consommateurs se procurent du cannabis plus cher et plus dosé en THC. L'augmentation du prix du cannabis a eu pour effet de faire augmenter le chiffre d'affaires du cannabis de 33%.

Le marché de l'héroïne est estimé en moyenne à 267 millions d'euros en 2010 pour des quantités consommées autour de 6,7 tonnes. La difficulté d'estimation de ce marché est le fait de l'existence des Médicaments de Substitution aux Opiacés. Ces derniers concurrencent l'héroïne sur le marché global des opiacés.

Concernant les drogues de synthèse, on distingue l'Ecstasy/MDMA d'une part et les amphétamines d'autre part. Le chiffre d'affaires de la vente d'Ecstasy/MDMA est très étalé et oscille entre 13,2 et 71,6 millions d'euros en 2010. Les volumes consommés s'échelonnent de 3,6 à 19 millions de comprimés. Le chiffre d'affaire de la vente au détail d'amphétamines est compris entre 3,7 et 22 millions d'euros. Il y aurait eu entre 234 kilos et 1,4 tonne d'amphétamines consommés en France en 2010.

Ces chiffres d'affaires témoignent d'un secteur dynamique en perpétuelle adaptation à la demande et aux risques de démantèlement.

Le trafic de drogues est une activité criminelle rentable et pour s'en rendre compte, il importe de cerner les marges bénéficiaires et le nombre d'individus qui en tirent parti.

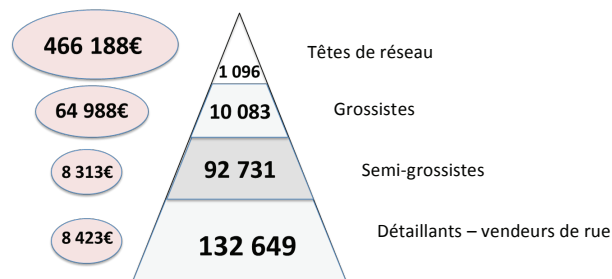
APPROCHE FORMALISÉE DU NOMBRE DE TRAFIQUANTS ET DE LA RENTABILITÉ DU TRAFIC DE CANNABIS

Les réseaux de distribution de cannabis sont certainement les mieux décrits désormais, du fait de leur ancienneté sur le territoire national et de la connaissance policière. La complexité du réseau dépeint dans l'analyse qualitative ne peut malheureusement pas être intégralement prise en compte dans l'analyse quantitative. Les subtilités du mode organisationnel sont ainsi gommées pour laisser place à un schéma théorique plus simple. Nous considérons ainsi que le réseau de distribution moyen observé en France se compose de quatre strates: de la tête de réseau (le chef) au revendeur final. Cette chaîne de distribution se compose de ce fait de deux strates intermédiaires. Remarquons que cette structure organisationnelle ne semble pas avoir évolué depuis une vingtaine d'années.

Le modèle de Caulkins [1997]² cherche à déterminer le nombre de clients visé par un dealer à l'optimum économique de son activité. Ce faisant il permet d'en déduire le nombre de trafiquants aux différentes strates de la filière.

Graphique 1 - Nombre d'individus et répartition du chiffre d'affaires annuel estimé en fonction de leur place dans la chaîne de distribution du cannabis en France en 2010.

Cas où l'offre est réalisée par des organisations à 100 %

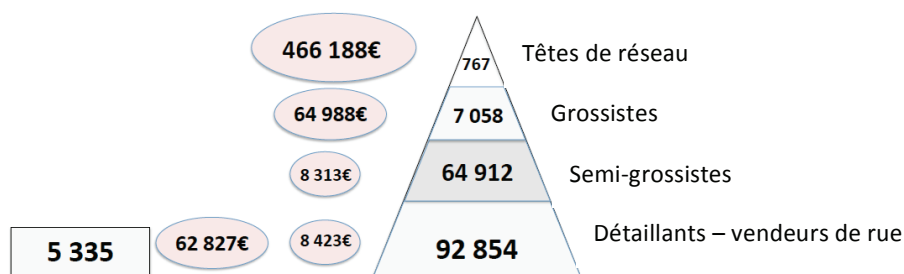


Selon nos estimations, il y aurait un millier d'individus «tête de réseau» de vente de cannabis en France et plus de 130 000 individus vendeurs de rue. 10 000 personnes composeraient le premier échelon du réseau et plus de 90 000 le second échelon.

Ainsi, si l'on agrège ces effectifs, il y aurait, d'après le modèle, 236 559 trafiquants de cannabis en France, en 2010. En réalité, la notion de trafiquant est prise dans son acception la plus large. C'est l'ensemble des personnes impliquées dans la revente qui est pris en compte, à savoir guetteurs, revendeurs, comptables, personnes chargées du contrôle et de la sécurité des transactions, conducteurs de go fast, etc.

Graphique 2 - Nombre d'individus et répartition du chiffre d'affaires annuel estimé en fonction de leur place dans la chaîne de distribution du cannabis en France en 2010, selon deux types de structures.

Fourmi 30 % - Organisation 70 %



○ (2) CAULKINS (J.P.), 1997, «Modeling the domestic distribution network for illicit drugs». *Management Science*, 43(10), 1 364-1 371.

Par « fourmis », il s'agit de comprendre les individus qui mènent leur activité en indépendant et ne sont pas pris dans une organisation stricte et hiérarchique. C'est le cas de l'individu ayant opté pour l'autoculture de cannabis ou l'usager-revendeur qui s'approvisionne aux Pays-Bas.

Dans cette seconde configuration, l'effectif dû à l'organisation concerne 165 591 individus. En d'autres termes, plus c'est organisé, plus il y a besoin de main d'œuvre et en particulier pour écouler la marchandise.

Dans ce modèle, on considère que les coûts d'organisation ne sont que des salaires et le prix d'achat de la matière première. C'est bien sûr un artifice qui ne prend pas en compte la pluralité des coûts (sécurité, stockage, corruption), par conséquent, la rentabilité présentée ci-dessous est vraisemblablement surestimée.

De la rentabilité du trafic de cannabis

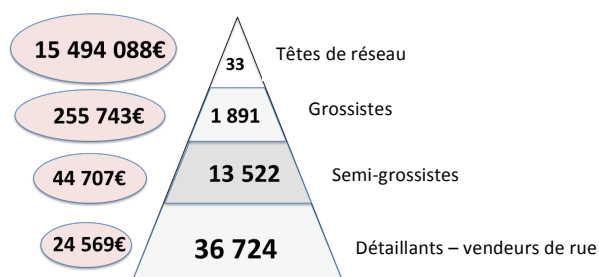
À partir de la première configuration du marché et en tenant compte des salaires versés, la part de ces rémunérations dans le chiffre d'affaires de la tête de réseau est égal à 17,5%, soit $(64\,988 + 8\,313 + 8\,423) / 466\,188 \times 100 = 17,5\%$. Si l'on additionne 17,5% à 70% (0,7 de l'investissement initial) on obtient 87,5%: la part de profit serait donc aux alentours de $100 - 87,5 = 12,5\%$, se traduisant par un gain net de $466\,188 - (64\,988 + 8\,313 + 8\,423) = 384\,464$ équivalent à 32 000 euros mensuels. Dans notre modélisation, ce qui vaut pour une organisation est, par construction, valable pour toutes les autres organisations. De ce fait, si nous considérons 1 096 têtes de réseau (cf. graphique 1) qui feraient chacune un bénéfice net annuel de 384 464 euros, le bénéfice net annuel de ces têtes de réseau du cannabis serait égal à 421 millions d'euros. Si nous divisons ces 421 millions par le chiffre d'affaires du secteur, soit 1,1 milliard, nous obtenons un taux de rentabilité de 38%. Au niveau sectoriel, le taux de rentabilité du trafic de cannabis se situerait entre 30 et 40% des sommes initialement investies.

Alors que les bénéfices retirés de la vente de cannabis sont plutôt significatifs, un autre stupéfiant peut se prévaloir d'être encore plus lucratif: la cocaïne. La croissance de ce marché est, en grande partie, due à la hausse de la demande.

APPROCHE FORMALISÉE DU NOMBRE DE TRAFIQUANTS ET DE LA RENTABILITÉ DU TRAFIC DE COCAÏNE

Graphique 3 - Nombre d'individus et répartition du chiffre d'affaires estimé annuellement en fonction de leur place dans la chaîne de distribution de cocaïne en France en 2010.

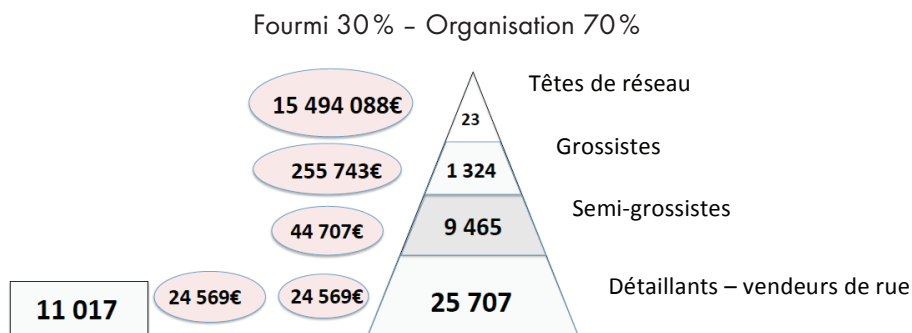
Cas où l'offre est réalisée par des organisations à 100%



L'estimation du chiffre d'affaires de la cocaïne en 2010 atteignait 902 millions d'euros pour un nombre de consommateurs estimé de plus de 350 000 individus. Si l'on part d'une configuration où l'offre de cocaïne est assurée exclusivement par des organisations, alors il y aurait 33 têtes de réseaux, 1 891 grossistes, 13 522 semi-grossistes et 36 724 revendeurs au détail, soit un effectif total de 52 170. Ce marché génère également tout un ensemble de « micro-métiers », à l'instar du « coupeur » (adultération de la cocaïne)

C'est un marché plus concentré que celui du cannabis.

Graphique 4 - Nombre d'individus et répartition du chiffre d'affaires estimé annuellement en fonction de leur place dans la chaîne de distribution de cocaïne, selon deux types de structures, en France en 2010.



Dans la configuration où le marché serait sous la coupe d'organisation à hauteur de 70% et à 30% dans les mains d'individus dits indépendants pratiquant un trafic de fourmi (mules indépendantes s'approvisionnant dans ou à proximité du pays producteur); ces derniers seraient au nombre de 11 017 à comparer aux 36 519 impliqués dans des organisations plus ou moins complexes.

De la rentabilité du trafic de cocaïne

En reprenant le même exercice à partir de la première configuration du marché, les salaires versés correspondent à 325 019 euros, ce qui, rapporté au chiffre d'affaires d'une tête de réseau, donne 15 494 088, on obtient alors $2\% = (255 743 + 44 707 + 24 569) / 15 494 088 \times 100$.

Si l'on additionne 2% à 50% (le 0,5 de l'investissement initial) on obtient 52% : la part de profit est donc aux alentours de $100 - 52 = 48\%$ et dès lors le gain de la tête de réseau serait de 15 169 069 euros ($15 494 088 - (255 743 + 44 707 + 24 569)$), soit 1 264 089 euros mensuels.

Le modèle donne une estimation de 33 têtes de réseau (cf. graphique 3) qui, à partir d'un bénéfice individuel net annuel de 15 169 069, correspondrait à un bénéfice net annuel sectoriel égal à environ 500 millions d'euros. La part des bénéfices dans le chiffre d'affaires de la vente de cocaïne pourrait ainsi être estimée à 55% (soit $500 \text{ millions} / 902 \text{ millions} \times 100$).

Le taux de rentabilité du trafic de cocaïne se situerait entre 40 et 60% des sommes initialement investies.

Bien sûr, cette modélisation souffre d'une insuffisante prise en compte de coûts structurels tels que le blanchiment, la corruption,...

Néanmoins, la rentabilité du trafic de cocaïne est largement supérieure à celle du cannabis, d'autant qu'il faut y ajouter la possibilité de couper le produit.

Les organisations de trafic dominent les marchés des drogues et à ce titre elles occupent un grand nombre d'individus plus ou moins professionnels pour que leur activité perdure. L'on constate que ces organisations sont très variées et le schéma dominant est celui dans lequel l'organisation est saisissable comme un nœud de contrats, les individus étant payés à la tâche, par jour, ou par mois,... ces contrats, bien sûr, ne sont pas formalisés au sens légal du terme mais sont l'objet d'âpres discussions entre les protagonistes. En ce sens, les trafiquants font montre de capacités à user de méthodes entrepreneuriales, de marketing pour évincer de potentiels concurrents ou pour s'accaparer une clientèle.

Le choix du trafic pour certains individus n'exclut pas une certaine éthique de la besogne, aspect que l'on retrouve dans le vocable « charbonner ». Le labeur dans l'économie souterraine n'empêche pas les trafiquants de se projeter dans une vie conformiste où le confort domestique tient une place non négligeable.

Cette recherche n'a pu étudier précisément les modalités d'utilisation des profits des trafiquants, et donc les méthodes de blanchiment. Plus généralement, ce sont les impacts sociaux et économiques du trafic de stupéfiants qui mériteraient d'être analysés de manière approfondie pour se rendre compte des effets délétères que peut entraîner le trafic au niveau local.

* * *

