



**HAL**  
open science

## Drogues : quand l'interdiction fait l'incitation

Anna Egea

► **To cite this version:**

| Anna Egea. Drogues : quand l'interdiction fait l'incitation. 2015. hal-01761453

**HAL Id: hal-01761453**

**<https://hal.science/hal-01761453>**

Submitted on 12 Apr 2018

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Drogues :

## quand l'interdiction fait l'incitation

d'après "La transgression des lois réglementant l'usage de drogues. Analyse des comportements des consommateurs et essai de vérification empirique"<sup>1</sup>  
de Pierre Kopp et Miléna Spach<sup>2</sup>

*Le débat récurrent sur la dépénalisation et la légalisation du cannabis interroge la pertinence de la sanction pénale pour lutter contre les comportements addictifs.*

*Au-delà de la question de l'efficacité, il pourrait exister un effet contre-productif de la sanction pénale s'il s'avérait que celle-ci constitue une incitation à la consommation de drogue.*

Si la nécessité de lutter contre les dégâts consécutifs à la consommation de drogues ne fait guère débat, les moyens d'y parvenir sont régulièrement discutés. Certains pays ont récemment changé de législation : en 2013, après le Colorado et l'État de Washington, l'Uruguay a voté en décembre une loi substituant à l'interdiction de consommer du cannabis une réglementation stricte des lieux de vente et des conditions d'achat.

En France où l'interdiction reste en vigueur, on peut se demander si, outre l'effet dissuasif recherché par le législateur, il n'existerait pas un autre effet de l'interdit légal qui générerait des comportements d'opposition.

Pierre Kopp et Miléna Spach s'intéressent ici, en particulier, à un effet de l'interdiction qui, bien qu'intuitif, n'est pas souvent considéré : **l'interdiction ne serait-elle pas *en elle-même* un facteur d'attractivité pour les jeunes ?**



« Legalise » de Mardi Grass (2012) - CC BY 2.0

<sup>1</sup> Rapport à l'attention de la Mission de recherche Droit et Justice (↗ consulter).

<sup>2</sup> Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Centre d'économie de la Sorbonne et Paris-School of Economics.

## L'interdiction a-t-elle des effets indésirables ?

L'idée que la transgression d'un interdit pourrait être une source de plaisir n'est pas nouvelle. Au-delà de la théorie freudienne, la perception positive de l'interdit par le consommateur de drogue pourrait être rapprochée de la "théorie du comportement expressif" élaborée par Hillman<sup>3</sup> en économie politique. Dans son étude des comportements de vote, Hillman note que certains individus vont, entre plusieurs options, choisir celle qui leur permet d'affirmer leur appartenance à un groupe plutôt que d'autres options plus favorables à leur intérêt particulier.

Cet attrait pour l'interdit peut aussi être compris par l'« utilité identitaire » que revêtirait la consommation de drogue pour certains. Akerlof et Kranton<sup>4</sup> ont, au croisement de la sociologie, de l'anthropologie et de la psychologie, identifié certaines sphères, comme l'école, où chaque individu appartient à un groupe bien défini, et où il est très coûteux de changer de groupe. Chacun a alors intérêt à s'ancrer dans son propre groupe en adoptant les attitudes. La consommation de drogue peut être constitutive de l'identité d'un groupe.



« Hanfparade 2013 Berlin » par Mike Herbst (2013) - CC BY-NC

## Des consommateurs cachés

Face à l'absence de données sur la perception de la transgression par les consommateurs de drogue, l'équipe de Pierre Kopp et Miléna Spach a réalisé une enquête de terrain. La méthode "boule de neige" leur a permis d'entrer en contact avec des individus, "cachés", dont il a fallu obtenir la confiance. 59 consommateurs de cannabis et 57 consommateurs de cocaïne ont au total été interrogés. Cet échantillon est une première étape pour tester des intuitions théoriques sur le terrain avant d'envisager un travail de plus grande ampleur<sup>5</sup>.

À partir des réponses des consommateurs, une "évaluation contingente" a permis de déterminer un niveau de *coût* et de *bénéfice* associés à des facettes non marchandes de la consommation de drogue. Le questionnaire s'intéressait par exemple aux coûts associés à la probabilité d'être interpellé ou d'être victime de violence :

*Combien de minutes supplémentaires êtes-vous prêts à vous déplacer pour faire votre achat de drogue afin d'être certain de n'avoir aucun risque d'être violenté ?*

*Ou afin d'être certain de ne pas vous le faire confisquer ou détruire par la police ?*

*Afin d'éviter les risques d'être placé en garde à vue, préféreriez-vous payer plus cher et être livré à domicile plutôt que d'acheter dans la rue ? Si oui, combien ?*

D'autres questions portaient sur le plaisir associé à la consommation ainsi qu'à la transgression, à la valeur identitaire de la consommation de drogue, etc.

*Consommer de la drogue est-il cohérent avec votre style ?*

*Quelle est la proportion de votre entourage que vous ne verriez presque plus si vous arrêtiez de consommer ?*

*Combien de consommations dans un bar demanderiez-vous en échange d'un joint ?*

<sup>3</sup> A. Hillman (2010), "Expressive Behavior in Economics and Politics", *European Journal of Political Economy*, 26, p. 403-418.

<sup>4</sup> G. Akerlof et R. Kranton (2000), "Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, 115, p. 715-753.

<sup>5</sup> Cette étude exploratoire sur la perception de la sanction pourrait être prolongée par une enquête sur un échantillon de consommateurs plus large. L'enquête pourrait collecter et exploiter davantage de matériaux sur ces individus (catégorie socio-professionnelle, etc.)

Les réponses collectées ont permis d'identifier les déterminants des coûts et des bénéfices que les consommateurs retirent de leur consommation. **Entre le surcoût produit par la sanction (risque pénal) et de possibles bénéfices procurés par la transgression, quel effet l'emporte ?**

## La perception du risque pénal : des coûts supplémentaires assez faibles

Sans tenir compte du risque de sanction, le coût moyen mensuel que les consommateurs associent à la consommation de cannabis est de 97,70 €, et de 193,40 € pour la cocaïne. Plus de 70 % des consommateurs sont sensibles au risque d'interpellation pour usage simple et plus de 60 % sont sensibles au risque de condamnation. Cependant, les coûts associés à ces risques sont faibles puisqu'ils se situent en moyenne autour de 1,90 € pour les consommateurs de cannabis et de 5,60 € pour les consommateurs de cocaïne. **La loi produit donc des surcoûts perçus par la majorité des consommateurs, mais ceux-ci sont faibles. On peut douter du caractère dissuasif de l'interdiction.**

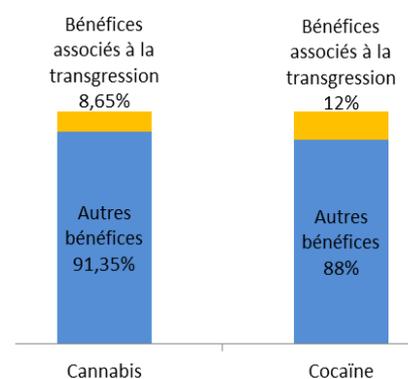
Le risque pénal représente un moindre coût aux yeux des consommateurs car la probabilité d'être interpellé ou condamné est effectivement faible<sup>6</sup>. En effet, lorsque les consommateurs sont nombreux, ils peuvent s'appuyer sur des réseaux d'associations et d'avocats, ce qui rend leur rapport de force avec la police et la justice moins défavorable<sup>7</sup>. Un nombre de consommateurs plus élevé réduirait donc le risque d'arrestation et la fermeté des peines pénales. La menace représentée par la sanction (donc le coût qui y est associé) serait alors faible.

## La valorisation de la transgression : une réalité contrastée

Le bénéfice moyen mensuel associé à la consommation est, respectivement, de 232,20 € pour le cannabis et de 230,20 € pour la cocaïne, sans tenir compte du plaisir de la transgression.

Seulement 14 % des consommateurs de cannabis interrogés trouvent un bénéfice à l'interdiction pénale. Bien que la grande majorité des consommateurs n'associent aucun plaisir au fait de transgresser<sup>8</sup>, le plaisir de ces 14 % de consommateurs est tel que la moyenne du bénéfice associé à la transgression atteint, pour l'ensemble de l'échantillon, 22 € par mois. Parmi les consommateurs de cocaïne, 42 % valorisent la transgression. L'hétérogénéité des perceptions est telle que le bénéfice supplémentaire moyen est de 31,40 € alors que la médiane est à 0 €.

**Il existe donc bel et bien, pour certains consommateurs de drogue, des effets positifs résultant de l'interdiction. Pour eux, la loi agit en sens inverse de l'effet recherché puisqu'elle constitue non plus une dissuasion mais une incitation.**



<sup>6</sup> La probabilité d'interpellation pour usage simple est 9,6% pour les consommateurs de cannabis, et de 2,5% pour les consommateurs de cocaïne. Le risque de condamnation est de 5/1000 pour les deux substances. (Données : P. Kopp (2006) *Économie de la drogue*, La Découverte).

<sup>7</sup> On parle de théorie du *tipping point*. M. Olson (1965), *Logic of Collective Action*, Harvard University Press. Trad. française : *Logique de l'action collective*, PUF, 1978 (2e éd. 1987).

<sup>8</sup> Bénéfice médian associé à la transgression = 0.

Tous les individus ne réagissent de manière identique et la perception de la loi varie d'un individu à l'autre. Si certains interprètent mal la loi, 86 % des consommateurs de cannabis et 58 % des consommateurs de cocaïne la perçoivent correctement puisqu'elle augmente leurs coûts et non leurs bénéfices. Cette première enquête ne permet pas d'identifier quels profils de consommateurs valorisent la transgression, mais elle permet d'écartier le facteur de l'âge.

L'analyse contingente des coûts et bénéfices associés à la consommation de drogue permet d'avancer que l'interdiction est globalement mal perçue : elle ne génère pas de surcoût significatif (son effet dissuasif est faible) alors qu'elle crée, pour une part des consommateurs, un bénéfice conséquent (effet d'incitation). Une enquête à plus grande échelle permettrait d'identifier les caractéristiques socio-économiques des individus qui valorisent la transgression, et l'analyse par groupes de consommateurs permettrait d'élaborer des politiques mieux ciblées.

Un autre résultat a émergé de cette enquête, sans en être l'objet principal : la consommation ne se comprend pas seulement en termes de coûts et de bénéfices puisque 51 % des consommateurs de cannabis et 65 % des consommateurs de cocaïne consomment alors que les coûts sont supérieurs aux bénéfices qu'ils en retirent. Une hypothèse optimiste permet d'espérer que ces consommateurs arrêteront à terme de consommer grâce au creusement de l'écart entre coûts et bénéfices, une forme d'« incohérence temporelle »<sup>9</sup> expliquant qu'ils n'arrêtent pas tout de suite. Un suivi dans la durée, à partir de données de panel, permettrait de voir comment l'évolution des coûts et des bénéfices impacte l'arrêt de la consommation.

Une autre approche consiste à considérer les comportements des consommateurs dont les coûts sont supérieurs aux bénéfices comme irrationnels. Sous cet angle, un haut degré d'addiction paraît expliquer, par exemple, pourquoi certains consomment plus que la moyenne alors qu'ils déclarent des bénéfices inférieurs<sup>10</sup>. À côté d'une part « consciente »<sup>11</sup> identifiée dans les déclarations des individus, l'addiction est également perceptible lorsque la consommation ne se comprend plus en termes de rapport coûts/bénéfices. Dès lors, si l'interdiction légale a pour but d'agir sur les coûts et les bénéfices – et l'on a vu que cette action, en elle-même, connaît certaines limites –, elle n'a pas beaucoup de prise sur les consommateurs pour lesquels la dépendance joue un rôle important.

<sup>9</sup> G.C. Winston (1980), "Addiction and Backsliding", *Journal of Economic Behavior and Organization*, n°1, p. 295-324.

<sup>10</sup> Par exemple, les consommateurs de cocaïne dont les coûts sont supérieurs aux bénéfices consomment davantage que les autres alors que leurs bénéfices moyens sont très inférieurs : ils n'atteignent que 114,11 € contre 534,46 € en moyenne.

<sup>11</sup> Il est d'ailleurs intéressant de noter que les consommateurs dont les coûts sont supérieurs aux bénéfices ne déclarent pas de niveaux d'addiction supérieurs à la moyenne. Ils sous-estiment donc leur degré de dépendance.

### POUR ALLER PLUS LOIN

Étude empirique mobilisant l'échantillonnage "boule de neige" pour analyser les consommateurs de cocaïne : Cohen P., Sas A. et Lacaze M. (1996), "Les usages de cocaïne chez les consommateurs insérés à Amsterdam", *Communications*, 62(1), p. 195-221. (🔗consulter)

Sur les addictions et leur rapport avec la théorie du choix rationnel : Massin S. (2012), "La notion d'addiction en économie : la théorie du choix rationnel à l'épreuve", *Revue d'économie politique*, 121(5), p. 713-750. (🔗consulter)

Sur le coût social des drogues : Kopp P. et Fenoglio P. (2000), *Le coût social des drogues licites (alcool et tabac) et illicites en France*, OFDT, p. 41-103. (🔗consulter)