



COMMENT
L'INDUSTRIE
DU CANNABIS
S'EST IMPLANTÉE
ET DÉVELOPPÉE
AU CANADA

Line Beauchesne

L'HOMO
OECONOMICUS
FACE AU CANNABIS :
À QUEL PRIX ?

Michel Gandilhon

RÉGULER
LE CANNABIS
AU LUXEMBOURG :
2023 COMME DÉLAI

Grégory Lambrette

ELDORADO ECONOMIQUE

UN TRAVAIL DANS UNE OPTIQUE DE PROMOTION DE LA SANTÉ

Prospective Jeunesse est un centre d'étude et de formation, actif dans le domaine de la promotion de la santé, fondé en 1978.

La promotion de la santé a pour but de donner aux individus et aux communautés davantage de maîtrise de leur propre santé et davantage de moyens de l'améliorer. Son ambition est le bien-être global de l'individu, sur les plans physique, mental et social. La santé ne consiste pas seulement en une absence de maladie ou d'infirmité et ne doit pas être associée exclusivement au domaine médical et curatif.

Notre mission première est de prévenir les consommations problématiques et les dépendances liées aux produits psychotropes ou aux écrans chez les jeunes. Nous mettons notre expertise au service des équipes qui souhaitent construire un projet de prévention au sein de leur institution, mais aussi de toute personne rencontrant des questions ou des difficultés en lien avec la consommation de produits psychotropes ou des écrans.

Notre approche de prévention ne vise pas à empêcher les jeunes d'entrer en contact avec les produits psychotropes ou les écrans, mais bien à les aider à mobiliser les ressources qui leur permettront de prendre en main leur santé, d'être acteurs.trices de leur bien-être et ainsi d'éviter de développer des consommations problématiques et des dépendances.



Drogues, Santé, Prévention est la revue trimestrielle de Belgique francophone sur les usages de drogues. Elle constitue un outil de travail destiné aux professionnels du social et de la santé en quête de compréhension de ce phénomène (promotion de la santé, toxicomanie, jeunesse, scolaire, santé mentale, aide à la jeunesse, travail social...).

Publiée par Prospective Jeunesse, elle s'inscrit dans une vision de promotion de la santé. Elle permet au lectorat d'exercer un regard critique, complexe et curieux sur les usages de drogues, d'enrichir sa posture professionnelle et d'identifier des pistes d'action.



Éditrice responsable

Charlotte Lonfils

Rédactrice en chef

Caroline Saal

Comité d'accompagnement

Christine Barras,
Line Beauchesne, Marc Budo,
Elodie Della Rossa,
Christel Depierreux,
Manuel Dupuis, Sarah Fautre,
Damien Favresse, Sabine Gilis,
Sarah Hassan, Michaël Hogge,
Alexis Jurdant, Elise Robaux,
Patricia Thiebaud,
Jacques Van Russelt

Ont collaboré à ce numéro

Nadia Mortiaux, Monika Michalik

Dessin p. 7

Jacques Van Russelt

Illustrations

In-graphics.be

Correction orthographique

Alexandra Coenraets

Impression

Nuance 4, Naninne

Graphisme et mise en page

In-graphics.be

Les articles publiés reflètent les opinions de leurs auteurs mais pas nécessairement celles de Prospective Jeunesse. Ces articles peuvent être reproduits moyennant la citation des sources. Ni Prospective Jeunesse, ni aucune personne agissant au nom de celle-ci, n'est responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations reprises dans cette revue.

Table des matières

4

Cannabis : la marchandisation à quel prix ?

Michel Gandilhon

8

L'arrivée de l'industrie du cannabis au Canada et le soutien gouvernemental à son développement

Line Beauchesne

12

Une plante comme une autre : entre autoproduction et vente aux amis

Témoignage de Gilles, autoproducteur de cannabis

15

Belgique et cannabis. En chiffres

16

L'encadrement de l'industrie du cannabis au Canada et l'aveuglement sur sa puissance prédominante dans le marché

Line Beauchesne

20

Réguler le cannabis au Luxembourg : 2025 comme délai

Grégory Lambrette

23

Légalisation : que deviendront les jeunes dealers de rue ?

Caroline Saal

26

Bibliographie

Caroline Saal

— Edito —

Le débat aujourd'hui n'est plus de savoir si le cannabis doit être légalisé. Le débat est de décider comment il sera légalisé. Le nombre de consommateurs en augmentation et la normalisation du cannabis dans l'opinion publique n'y auront pas suffi, mais l'émergence d'une industrie lucrative, dont le CBD et le cannabis thérapeutique sont de discrets pieds dans la porte, assènera le coup de grâce aux dernières résistances dans les années qui viennent.

Voilà pourquoi Prospective Jeunesse soutient la campagne de Stop1921 réclamant un cadre légal pour les *cannabis social clubs*. Nous sommes convaincus qu'une autoproduction non lucrative, de produits de qualité, accompagnée d'une prévention, sera parmi les scénarios les plus sereins pour une légalisation du cannabis. Ce soutien a étonné, voire embarrassé, certains de nos partenaires. Puisse ce numéro éclairer nos motivations. Comme l'illustrent les expériences américaines, le risque est grand, pour le politique et pour le secteur de la santé, d'être largués par la vitesse d'organisation de l'industrie du cannabis.

En Belgique, le cannabis pose trop de problèmes judiciaires inutiles à des personnes dont le seul tort est de préférer cette herbe et ses effets à des produits psychotropes tout à fait légaux, et à d'autres qui en obtiennent un revenu. Mais il arrivera sur un marché économique dérégulé, dans une société de consommation, où l'éthique et la modération sont peu à l'ordre du jour. Rappelons-nous les freins à créer une culture de la boisson alcoolisée, les résistances de l'horeca sur la gratuité de l'eau, les stratégies publicitaires des alcooliers pour augmenter leur part de marché, y compris vis-à-vis des mineurs d'âge, ou leurs ingérences dans les politiques de santé.

Nous ne pouvons nous permettre ni aveuglement, ni frilosité, ni attentisme. Quelle légalisation voulons-nous ? Ce numéro n'a malheureusement pas pu aborder l'ensemble des cas de figure. Nous nous sommes concentrés sur les expériences en cours, grâce aux études de Line Beauchesne, de Michel Gandilhon, et de Grégory Lambrette. De ces analyses concentrées sur les évolutions, leurs gagnants et leurs perdants, nous avons voulu mettre en miroir l'actualité belge, par quelques chiffres mais aussi par une insertion

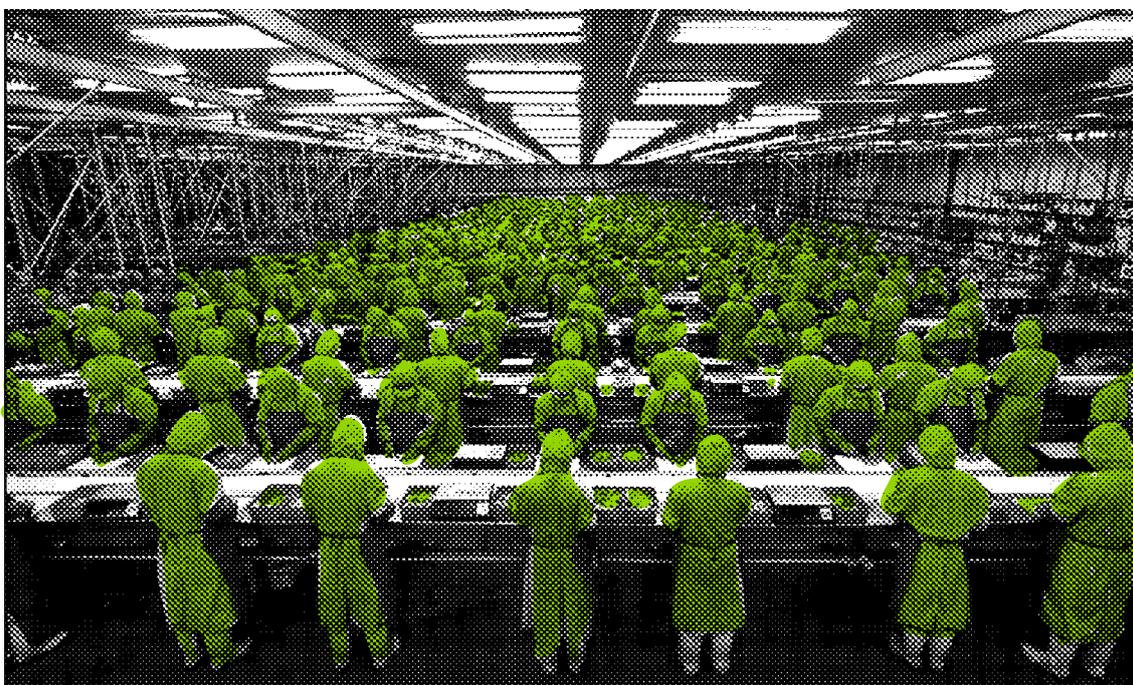
dans la réalité de l'autoproduction et de ce qu'on appelle communément « le petit deal ». Si le cannabis est un produit économique intéressant, c'est avant tout parce qu'il a déjà de nombreuses fonctions sociales et culturelles dans notre société. Ces dernières devront garder l'attention des politiques, pour une légalisation justement cadrée.

Enfin, nous espérons que la nouvelle formule de *Drogues, santé, prévention* vous plaira ! Nous vous présentons en 4^e de couverture les résultats de l'évaluation et les changements opérés, essentiellement visuels. Je suis d'autant plus heureuse de vous la présenter, qu'il s'agit de mon dernier édito. Après trois années de pilotage, mes aventures professionnelles prennent un autre chemin. Je tiens à vous remercier de votre intérêt pour le travail de Prospective Jeunesse, et à avoir une pensée chaleureuse pour l'ensemble des personnes avec qui j'ai collaboré ces dernières années. J'ai appris beaucoup et j'ai pris beaucoup de plaisir dans ce travail. J'en souhaite autant à l'avenir à nos lecteurs et à mon successeur,

Caroline Saal

Michel Gandilhon, chargé d'études au pôle Tendances Récentes et Nouvelles Drogues, Observatoire Français des Drogues et des Toxicomanies

Cannabis : la marchandisation à quel prix ?



Alors que la légalisation du cannabis à des fins médicales et non médicales ne cesse de gagner du terrain à l'échelle mondiale, la dimension commerciale du phénomène prend une ampleur inédite avec l'investissement croissant d'acteurs, petits et grands, issus du monde de l'entreprise. « Eldorado », « or vert », « start-up », « crowdfunding », le vocabulaire utilisé dans les grands médias relève de plus en plus de l'univers de l'économie et du marketing. À l'heure de la domination planétaire du marché, le cannabis est définitivement entré dans la ligne de mire d'*homo œconomicus*. À quel prix pour la santé publique ?

Le monde des affaires n'a pas tardé à s'engouffrer dans les opportunités offertes par la sortie (partielle) de la prohibition, à partir des années 2012 et 2013, quand l'Uruguay et deux entités fédérées des États-Unis, le Colorado et l'État de Washington, ont décidé de légaliser le cannabis non médical. Pourtant, à l'époque, les discours tenus par les protagonistes de cette révolution normative (pouvoirs publics, ONG, associations d'autosupport) mettaient plutôt l'accent sur la préservation de la santé des usagers, notamment celle des plus jeunes, et sur la nécessité de contenir une trop forte augmentation des prévalences de consom-

mation dans la population générale. Même dans les deux États américains pionniers, où les logiques étaient beaucoup plus libérales qu'en Uruguay, particulièrement du fait de la place importante laissée à l'entreprise privée dans la nouvelle configuration légale, la volonté des pouvoirs publics de limiter la publicité commerciale en relation avec le cannabis était fortement mise en avant¹. Force est de constater que, sept ans après, hormis l'Uruguay, ces priorités se font de moins en moins prégnantes, et ce à mesure de l'aiguïsement des appétits économiques provoqués par l'élargissement d'un marché sans cesse croissant.

Une légalisation du cannabis qui s'étend

Depuis 2012, en effet, neuf nouveaux États fédérés américains (Alaska, Oregon, Californie, Nevada, Michigan, Maine, Vermont, Massachusetts, Illinois), ainsi que le district de Washington, ont opté pour la légalisation, tandis que le Canada, en 2018, était la deuxième entité souveraine², à choisir ce modèle. Cette liste ne se limite désormais plus au continent américain. Le Luxembourg, en effet, a annoncé en 2019 qu'il allait changer le statut légal du cannabis non médical prochainement, tandis que la Thaïlande pourrait en faire de même. En matière de cannabis médical, la situation est encore plus avancée, puisque, outre les 33 États américains, plus d'une trentaine d'États à travers le monde l'ont légalisé et que tous

les continents de la planète sont concernés. En Europe, où 22 États autorisent à ce jour la prescription de cannabis médical, le gouvernement français a décidé le lancement d'un programme d'expérimentation auprès de près de 3 000 patients fin 2020.

« Les dernières estimations disponibles, publiées en 2020, font même état d'un marché global de 74 milliards de dollars d'ici 2027 »

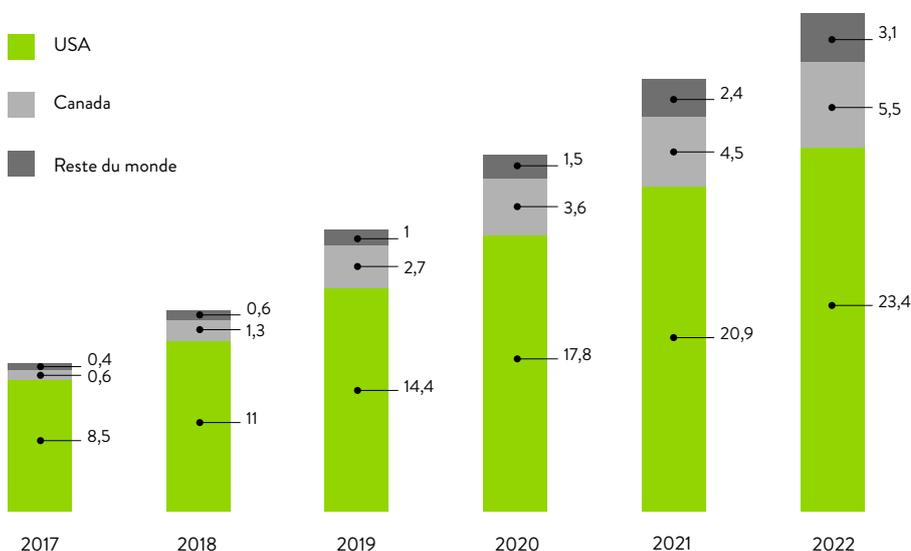
Ce changement de nature d'un marché jusqu'ici majoritairement illicite et sa dimension globale sont porteurs de perspectives significa-

tives pour les investisseurs privés. Selon les cabinets américains Arcview et BDS Analytics, dont l'objectif est d'attirer les capitaux vers ce marché, celui-ci est « le plus dynamique que le monde ait vu depuis des décennies ». Aux États-Unis, les études menées par ces deux cabinets montraient qu'en 2017 le marché du cannabis y atteignait environ 8,5 milliards de dollars et que ce chiffre allait quasiment tripler d'ici 2022 pour atteindre près de 23,4 milliards de dollars. La dynamique pour le reste du monde est également impressionnante avec, sur la même période, une multiplication par huit des dépenses globales. Les dernières estimations disponibles, publiées en 2020, font même état d'un marché global de 74 milliards de dollars d'ici 2027³.

1. GANDILHON M. et al., « Colorado vs Uruguay : deux modes opposés de régulations du cannabis », *Drogues, santé et société*, 2018.

2. OBRADOVIC I., *La légalisation du cannabis au Canada*, OFDT, 2018.

Dépenses en cannabis légal dans le monde (en milliards de dollars)



Le Canada en avance

Si, en 2020, les États-Unis représentent presque 80 % des dépenses mondiales de cannabis médical et non médical, c'est le Canada qui est en train de se positionner comme le leader sur le marché mondial. Ce paradoxe ne s'explique pas par la passivité des entrepreneurs américains, mais par le fait que la prohibition maintenue du cannabis à l'échelle fédérale, et les incertitudes qu'elle crée, dissuade encore les capitaux potentiels de s'investir dans le secteur, alors

3. Grand View Research, février 2020.

que le marché explose : entre 2007 et 2017, aux États-Unis, le nombre d'usagers dans l'année de cannabis (légal comme illégal) aurait augmenté de 60 %, tandis que celui des consommateurs quotidiens aurait doublé⁴. De nombreuses banques américaines hésitent à ouvrir des comptes à des entreprises du secteur de peur d'être accusées par l'État fédéral de blanchiment. D'où les pressions de la *National Cannabis Industry Association*, principal lobby du cannabis, pour que l'État fédéral, malgré les réticences de l'administration de l'actuel président Donald Trump, lève l'interdit. Pour pallier ce problème, la Chambre des représentants, dominée par les Démocrates, vient d'adopter une loi, le *Safe Banking Act*, qui vise à protéger les banques de sanctions éventuelles. Il n'est cependant pas garanti qu'elle soit entérinée par un Sénat majoritairement républicain. En attendant, du fait notamment de la légalisation du cannabis médical en 2001, ce sont les entreprises canadiennes, profitant d'un cadre juridique clair, qui sont devenues les acteurs principaux du secteur avec le soutien d'un certain nombre d'industriels de l'alcool et du tabac. Ainsi, Constellation Brands, producteur des bières Corona, a investi 4 milliards de dollars dans l'entreprise canadienne de production de cannabis Canopy Growth, tandis qu'Altria, fabricant de Marlboro, injectait près de 2 milliards de dollars dans Cronos, autre acteur économique du cannabis, permettant à ces entreprises de financer leurs stratégies de croissance pour conquérir de nouveaux marchés.

Aujourd'hui, Canopy Growth, Aurora, Tilray, Cronos sont cotées à la bourse de Toronto et de New York, où le cannabis possède son indice *Prime Alternative Harvest*⁵. À la fin

2019, la capitalisation boursière de Canopy Growth, la première entreprise mondiale du secteur, tournait autour de 10,5 milliards de dollars pour un chiffre d'affaires de 201 millions de dollars, un doublement par rapport à 2018, l'entreprise ayant profité de la légalisation du cannabis non médical au Canada pour se développer. Le krach du début de l'année 2019, qui avait vu la capitalisation boursière de l'entreprise diminuer de 50 %, paraît oublié. Au contraire, la valeur des actions est revenue, après une vague spéculative, à des niveaux plus conformes à la réalité du marché.

À la conquête du marché européen du cannabis médical

Fortes de leur temps d'avance et soucieuses d'augmenter leurs chiffres d'affaire, les entreprises canadiennes se positionnent massivement sur un marché européen, jugé extrêmement prometteur du fait de ses 24 millions de consommateurs de cannabis dans l'année⁶, de sa population vieillissante, au pouvoir d'achat élevé... En effet, pour l'industrie du cannabis médical, la prévalence en augmentation de différentes maladies (Parkinson, Alzheimer) ou la prise en charge des douleurs cancéreuses sont la garantie d'un marché florissant pour les années à venir.

Cet extrait d'un rapport du cabinet Grand View Research en témoigne : « la prévalence élevée des cancers constituera un des facteurs majeurs de la demande de marijuana légale. Pour l'Organi-

sation mondiale de la santé (OMS), par exemple, le cancer est la deuxième cause de mortalité dans le monde avec 8,8 millions

de morts en 2015. En outre, le poids croissant des douleurs chroniques et des effets secondaires associés aux traitements à base d'opioïdes vont probablement tirer la demande de cannabis médical, qui a démontré son efficacité dans le traitement des pathologies liées aux douleurs chroniques⁷ ».

Dans ce contexte, qu'il s'agisse de Tilray au Portugal, d'Aurora en Allemagne ou de Canopy Growth au Danemark, un nombre croissant de firmes canadiennes s'implantent sur le Vieux continent, suscitant en réaction la naissance ou la croissance d'acteurs européens similaires comme l'anglais Emmac Life Science group ou le hollandais Bedrocan, tandis que la multinationale britannique du tabac Constellation Brands, à l'instar de son concurrent Altria, investit le secteur des biotechnologies liées au cannabis.

Et la santé publique ?

La mainmise des industriels sur le marché du cannabis est donc en cours et devrait s'accroître avec le temps, à mesure des progrès de la légalisation du cannabis médical et non médical dans le monde. De plus en plus de professionnels de la santé s'inquiètent de ses évolutions⁸ et s'interrogent ouvertement sur la contradiction possible entre les inté-

« Fortes de leur temps d'avance et soucieuses d'augmenter leurs chiffres d'affaire, les entreprises canadiennes se positionnent massivement sur un marché européen, jugé extrêmement prometteur »

rêts de cette industrie et ceux de la préservation de la santé publique. À cet égard, la situation au Colorado, un des premiers États américains à avoir commercialisé le cannabis en 2014, est

4. ONUDC (Organisation des Nations unies contre la drogue et le crime), *World Drug Report*, 2019.

5. Il s'agit d'un indice boursier qui mesure le taux de croissance des actions de sociétés opérant dans le secteur de l'industrie du cannabis, sur le même principe que le CAC40 ou le Dow Jones.

6. EMCDDA, *European Drug Report 2018*, Lisbonne, 2019.

7. Traduit par l'auteur. Grand View Research, *Legal Marijuana Market Size, Share & Trends Analysis Report By Marijuana Type (Medical, Adult Use), By Product Type, By Medical Application (Cancer, Mental Disorders), And Segment Forecasts, 2020 - 2027*, 2020.

8. OBRADOVIC I., « La légalisation du cannabis sous le regard des intervenants de santé », *Swaps*, n° 91, 2019.

édifiante. Devant l'effondrement des prix moyens de la marijuana destinée au marché non médical (de 14,05 dollars à 5,03 le gramme soit 62 % entre 2014 et 2017), et médical, les industriels mettent davantage sur le marché des produits dits *concentrate* (huile, shatter⁹, wax⁹, etc.) dont les prix sont beaucoup plus élevés que la marijuana.

« Ces produits (...) ont vu leur concentration moyenne en THC passer de 56,6 % en 2014 à 68,6 % à la fin de 2017 et représentent près de 28,3 % sur le marché médical et 23,4% sur le marché non médical, soit un doublement en trois ans »

Ces produits destinés au marché non médical et médical ont vu leur concentration moyenne en THC passer de 56,6 % en 2014 à 68,6 % à la fin de 2017 et représentent près de 28,3 % sur le marché médical et 23,4% sur le marché non médical, soit un doublement en trois ans. Cette popularité croissante des *concentrate* auprès du public est d'autant plus préoccupante que la chute des prix entre 2014 et 2017 (de 41,43 dollars le gramme à 21,57 dollars, soit près de 50 %), les rend plus accessibles au risque d'augmenter le nombre de personnes dépendantes, notamment au sein des consommateurs intensifs (26-31 jours dans le mois)¹⁰. Au Colorado, ceux-ci représenteraient plus de 22 % du total des usagers dans l'année, soit 222 000 personnes environ¹¹, et consommeraient, à raison d'une moyenne de 1,6 g

9. Le shatter et la wax sont deux types d'extraits de cannabis (HBO)

10. Marijuana Policy Group, *Market size and demand for Marijuana in Colorado*, 2017 Market Update, 2018.

11. À titre de comparaison, pour la France, cela représenterait près de 2 500 000 usagers dans l'année contre 900 000 actuellement (Drogues, chiffres clés, 2019).

par jour en moyenne, 71 % des quantités de marijuana consommée en une année. À côté des risques de dépendance accrue, les défis majeurs pour le Colorado portent entre autres sur l'accidentologie routière et les hospitalisations en urgence consécutives souvent à l'ingestion de cannabis comestible (*edibles*), lesquelles ont un coût social considérable.

Dès lors, tant que l'on ne dispose pas d'études sérieuses¹² mettant en regard

12. Une première étude du Centennial Institute de l'Université chrétienne du Colorado a paru en novembre 2018. Elle estime entre autres que pour 1 dollar rapporté en taxe, le coût pour l'État serait de 4,5 dollars. Il ne fait pas de doute que d'autres études suivront qui critiqueront, réfuteront ou confirmeront cette estimation.

non seulement les bénéfiques, mais les coûts pour la société de ces réformes, la prolifération insistante dans les grands médias de syntagmes tels que la « ruée vers l'or vert », de métaphores bibliques relatives à la « manne » ou mythologiques en référence à l'« eldorado » semble pour le moins imprudente. Dans ce contexte, l'initiative lancée au début de l'année 2020 à Bruxelles par les associations #STOP1921 et Smart on Drugs visant entre autres à alerter l'opinion sur les dérives présentées par un « marché uniquement commercial » apparaît comme particulièrement bienvenue.





*Line Beauchesne, professeure titulaire, département de criminologie,
Université d'Ottawa*

L'arrivée de l'industrie du cannabis au Canada et le soutien gouvernemental à son développement

Depuis plusieurs années désormais, le marché économique canadien s'est approprié le cannabis. Sans surprise, l'odeur de l'herbe s'est mêlée à celles de la pharmacie et de l'agro-industrie. Observatrice attentive des politiques drogues depuis

de nombreuses années, Line Beauchesne met en lumière les stratégies féroces des industries canadiennes pour accaparer les bénéfices de la légalisation.

Le 13 avril 2017 était déposé à la Chambre des communes le projet de loi C-45, *Loi sur le cannabis*, visant à réguler le marché en vente libre (non prescrit) de cette drogue¹. C-45 fut adopté le 19 juin 2018 et sera partiellement mis en œuvre le 17 octobre de la même année².

Le gouvernement fédéral avait deux objectifs avec cette loi. Le premier est l'encadrement du marché en vente libre du cannabis, tout en rassurant la population sur ses deux principales craintes : la consommation de cannabis chez les jeunes et le cannabis au volant. Le deuxième est de participer au développement d'une industrie canadienne de cannabis prospère et qui soit reconnue mondialement pour la qualité de ses produits.

Dans un premier temps, nous verrons l'arrivée de l'industrie du cannabis au Canada qui, comme dans tous les pays et régions (à l'exception de l'Uruguay et de l'Alaska), est entrée par la porte du marché thérapeutique. Puis nous verrons le support du gouvernement à sa consolidation, favorisant son entrée et sa domination du marché en vente libre.

L'arrivée de l'industrie du cannabis au Canada

En 2013, l'industrie du cannabis prescrit à des fins thérapeutiques, qui désirait s'implanter au Canada, eut gain de cause. Le Règlement sur la marijuana à des fins médicales (RMFM) du gouvernement conservateur permettait aux producteurs de cannabis thérapeutique,

1. Le cannabis prescrit à des fins thérapeutiques était déjà permis depuis 2001 suite à des jugements des tribunaux.

2. En effet, dans une première phase, ne furent autorisées sur le marché que les herbes (fraîches ou séchées, en joints préroulés, moulues pour consommation par voie orale) et les huiles (capsules, atomiseurs, vaporisateurs). Les produits infusés (boissons et aliments), extraits pour ingestion ou inhalation (produits transformés pour en modifier la concentration), produits concentrés en THC et crèmes topiques (huiles, crèmes et lotions infusées de cannabinoïdes qui s'appliquent directement sur la peau), arrivèrent sur le marché au début de 2020.

Accès au cannabis prescrit à des fins thérapeutiques (1^{er} janvier 2016 au 30 septembre 2019) – producteurs autorisés : Données annuelles (excepté pour 2019)

1 ^{er} janvier au 31 décembre	Année 2016	Année 2017	Année 2018	Septembre 2019 (9 mois)
Nombre total de patients inscrits auprès d'un producteur au 31 décembre et, pour 2019, au 30 septembre.	129, 876	269, 502	353, 642	369,614

Source : Santé Canada, 2019a et 2020a.

dûment autorisés par une licence fédérale, de le vendre par la poste. Cette loi, entrée en vigueur en 2014, venait remplacer l'ancienne loi où les patients pouvaient cultiver eux-mêmes leur cannabis, avoir un producteur désigné ou se le procurer auprès de Santé Canada³. Désormais, les patients devraient s'approvisionner en cannabis auprès des producteurs avec licence fédérale, et ce en possession d'une certification médicale de leur problème et une prescription à cet effet. Sous le RMFM, les producteurs ne pouvaient vendre que du cannabis frais, du cannabis séché et de l'huile de cannabis.

Les coûts afférents à l'infrastructure de production intérieure (la seule permise), à la sécurité, à l'expédition, aux contrôles de qualité et à la traçabilité des produits, tels qu'exigés par le gouvernement, obligeaient alors les producteurs de cannabis thérapeutique à des dépenses considérables. Par ailleurs, ils devaient détruire le cannabis non vendu à la fin de l'année. C'est ce qui a laissé la place sur le marché à des acteurs économiques dont les capitaux étaient assez importants pour absorber ces coûts.

3. Santé Canada, institution fédérale qui relève du ministère de la Santé, avait établi ce système en 2001 suite à des décisions des tribunaux.

Toutefois, peu de médecins au Canada, considérant les lacunes de preuves cliniques des effets du cannabis sur des problèmes précis, se sont sentis à l'aise de recommander le produit. Qu'à cela ne tienne, les producteurs possédant des permis de vente ont développé leur propre réseau de médecins aisément accessibles sur leur site Web, acceptant d'examiner la demande d'un patient. Ces médecins déterminent rapidement si la prescription pour les symptômes annoncés par un professionnel de la santé se qualifie pour un usage des produits du cannabis. Ils peuvent alors remplacer le médicament prescrit par des produits du cannabis, ou en recommander l'usage, moyennant un certain montant à déboursier par

« Détruire le cannabis non vendu à la fin de l'année (...) a laissé la place sur le marché à des acteurs économiques dont les capitaux étaient assez importants pour absorber ces coûts »

le patient pour ce service. Ces symptômes sont définis de manière très large, englobant non seulement des visées thérapeutiques particulières à des problèmes clairement identifiés, mais tout problème pour lequel un professionnel de la santé jugerait pertinent d'en recommander l'usage à un patient, quel que soit son âge, donc incluant les mineurs (Fischer et coll., 2015 ; Rehm et coll., 2019). Ces médecins peuvent faire des consultations par Skype⁴ ou autrement, s'il

4. Dans les provinces et territoires qui le permettent.

s'en trouve un à proximité géographique du patient pour compléter son dossier aux fins d'approbation.

Le modèle commercial privilégié par ces producteurs est efficace et leur site Web, dans lequel ils ont beaucoup investi, est très convivial :

« Si vous êtes un patient à la recherche de cannabis à des fins médicales, nos membres et leurs équipes de service à la clientèle instruites et qualifiées sauront vous conseiller et vous aider à trouver le produit qui répondra

le mieux à vos besoins. Vous ne savez pas sous quelle forme vous devriez prendre le produit ou cherchez un dispensaire où vous pourrez consulter un médecin ? Les équipes de service à la clientèle sauront vous aider. Des programmes d'aide financière sont offerts au besoin. De plus, les sommes dépensées sont déductibles de votre déclaration de revenus fédérale à titre de frais médicaux » (Association cannabis Canada, 2017, onglet « Producteurs licenciés »).

La croissance du nombre de clients de ces producteurs est d'environ 10 000 par mois.

Depuis l'entrée en vigueur du RMFM, en 2014, Santé Canada ne tient plus de registres des personnes autorisées à consommer du cannabis prescrit à des fins thérapeutiques, et ne contrôle pas non plus les motifs pour lesquels les médecins en prescrivent l'usage. Il est uniquement responsable d'approuver le demandeur pour une licence de production, et les permis de transformation et de vente des produits, de même que de s'assurer des conditions sécuritaires et sanitaires de culture et de transformation. Cette situation permet aux producteurs autorisés qui font la vente de contrôler en bonne partie le discours adressé aux patients sur les produits.

En 2018, avant l'entrée en vigueur de la *Loi sur le cannabis*, une centaine de producteurs étaient autorisés sur le marché médical, selon les données de Santé Canada (Santé Canada, 2019b). Toutefois, plusieurs de ces producteurs n'avaient pas de permis de vente, fournissant les grandes compa-

gnies. En réalité, tout au plus une cinquantaine de producteurs possédaient un permis de vente et certaines de ces compagnies étaient déjà des multinationales dans le marché médical de cannabis. Ces dernières disposent de laboratoires pour non seulement tester leurs produits, mais faire de la recherche et innover avec de nouveaux produits sur le marché. De même, ces compagnies ont développé un important service d'emballage, d'étiquetage et de livraison, leur permettant d'assurer 150 000 livraisons à domicile par mois. Ainsi, avant le passage de la *Loi sur le cannabis*, un petit nombre d'acteurs détenait une grande puissance économique sur le marché du cannabis thérapeutique.

Pour accroître leurs profits, ces grands acteurs vont faire ce qu'il faut pour être les premiers sur les rangs dans le marché du cannabis en vente libre.

Le soutien du gouvernement fédéral

Comme la plupart des produits du cannabis thérapeutique n'ont pas de DIN⁵, la plupart des assurances en 2016 n'offraient pas de remboursement aux patients⁶. Pour cette raison, plusieurs d'entre eux ne pouvaient assumer les coûts du cannabis de ces producteurs et désiraient retrouver leur droit à une culture personnelle ou à une personne désignée en tant que producteur, comme c'était le cas avant l'entrée en vigueur du RMFM. Ils intentèrent un recours devant les tribunaux à cet effet. Le 24 février 2016, la Cour fédérale de la Colombie-Britannique leur donnait raison dans la cause *Allard (Allard c. Canada, 2016 CF 236)*, le tribunal jugeant que le RMFM ne respectait pas l'exigence constitutionnelle relative à « l'accès raisonnable » au cannabis thérapeutique. C'est ainsi qu'en août 2016, à la suite de la décision de la Cour fédérale, entrant en vigueur le *Règlement sur l'accès au cannabis à des fins médicales (RACFM)*, qui remplaçait le RMFM, et redonnait aux patients qui le désiraient la capacité de cultiver leur cannabis ou d'avoir un producteur désigné, le tout sous la supervision de Santé Canada.

En date du 30 septembre 2019, 29 193 patients avaient obtenu le droit d'avoir une production à des fins personnelles que l'on cultive soi-même ou à l'aide d'un producteur désigné. (Santé Canada, 2020a).

5. Numéro d'identification d'un médicament prescrit dans une forme posologique.

6. Quoique la situation soit en train de changer. D'une part, plusieurs compagnies d'assurances ont investi dans l'industrie du cannabis, d'autre part, les employeurs de certains régimes collectifs commencent à le demander. Ainsi, les compagnies acceptent ces remboursements pour préserver ces régimes collectifs. De plus, plusieurs des grandes compagnies de cannabis, telle Aurora, ont donné des PIN (product information number) à plusieurs de leurs produits destinés principalement à des fins médicales pour faciliter leur identification par les compagnies d'assurance afin de décider de leur remboursement. Ces compagnies de cannabis veulent diminuer le nombre de patients qui ne s'approvisionnent plus (ou pas) chez elles à cause des coûts.

Les producteurs autorisés n'étaient pas très contents de la décision de la Cour concernant la cause Allard. Ils avaient investi des millions de dollars pour créer une infrastructure de culture intérieure qui répondait aux exigences gouvernementales, et voilà que des milliers de patients n'allaient plus s'approvisionner chez eux. Leurs lobbyistes ont fait valoir au gouvernement qu'avec le nouveau cadre réglementaire qui légalisera le marché en vente libre du cannabis, ils devraient être les premiers producteurs sur les rangs afin de non seulement compenser ces pertes, mais aussi parce que toute une infrastructure de contrôle était déjà en place pour assurer la qualité et la sécurité de leurs produits. Si le gouvernement approuvait leur demande, ils désiraient que soit changée la réglementation des licences de production à des fins thérapeutiques pour qu'ils n'aient plus à détruire le cannabis invendu en fin d'année. Ils désiraient répondre adéquatement à la demande, lors de l'entrée en vigueur de la loi. Ils voulaient également que soit allégée la procédure de Santé Canada lorsqu'ils faisaient une demande de modification et d'agrandissement de leurs installations. Ils pourraient ainsi investir rapidement dans des installations plus vastes, acquérir une expertise plus pointue pour parfaire leurs produits et offrir une gamme de produits variés fabriqués en plus grandes quantités, ce qui ferait baisser les prix tant pour les produits du cannabis prescrit à des fins thérapeutiques que pour ceux en vente libre, produits qui sont en grande partie les mêmes.

Le gouvernement a répondu positivement à leur demande. Le 25 mai 2017, pour assurer un approvisionnement adéquat de cannabis lors de l'entrée en vigueur de la *Loi sur le cannabis*, le gouvernement annonçait une augmentation des ressources de Santé Canada pour accélérer la délivrance de licences autorisant la production de cannabis thérapeutique et une simplification de « l'examen et de l'approbation des demandes de modification ou d'agrandissement des installations de producteurs autorisés qui ont un bon dossier de conformité avec le

RACFM ». Il enlevait également l'obligation aux producteurs autorisés de jeter les surplus de production en fin d'année et prolongeait les périodes de validité des licences d'un an à trois ans (Santé Canada, 2017a). Les grands joueurs du marché n'ont pas tardé à utiliser ces possibilités pour ouvrir de nouveaux sites ou agrandir leurs installations. Ces avantages leur ont permis d'éviter en grande partie la concurrence de nouveaux joueurs sur le marché en vente libre du cannabis. En effet, les acteurs qui désiraient se lancer dans le marché en vente libre du cannabis et qui n'avaient pas déjà une licence d'opération dans le marché thérapeutique ont dû attendre le passage de la loi, soit le 21 juin 2018, pour commencer le processus d'obtention d'une licence (processus d'approbation par Santé Canada qui prend plusieurs mois). En outre, ceux dont l'intérêt était le marché des produits du cannabis prévus dans la deuxième phase d'implantation du marché (boissons, aliments, crèmes topiques, etc.) ont dû attendre en octobre 2019 que la réglementation de Santé Canada pour l'obtention d'une licence soit prête. De leur côté, les grands joueurs du marché thérapeutique préparaient déjà le terrain pour la vente libre, signant des ententes d'approvisionnement avec les provinces et territoires, et transformaient leurs infrastructures pour répondre à la deuxième vague de produits de cannabis pour le marché en vente libre (ententes avec des compagnies pour l'embouteillage ou achat des diverses fournitures nécessaires à ce nouveau marché).

Conclusion

Ainsi, l'industrie du cannabis, avec le soutien gouvernemental, a pu faire son entrée en force sur le marché en vente libre. Dans un prochain article, nous montrerons comment l'encadrement de l'industrie du cannabis, et cette possibilité pour les compagnies de préparer le terrain avant l'entrée en vigueur de la loi, ont évincé les petits joueurs du marché.

RÉFÉRENCES

ASSOCIATION CANNABIS CANADA (2017). *Processus*. Section « Foire aux questions ». [cann-can.ca/fr/resources/faq/]

BEAUCHESNE, L. (2020), *La légalisation du cannabis au Canada : entre commercialisation et prohibition 2.0*, Bayard Canada Livres, À paraître.

FISCHER, B., KUGANESAN, S., ROOM, R. (2015). « Medical marijuana programs: implications for cannabis control policy – Observations from Canada », *International Journal of Drug Policy*, vol. 26 (1), 15-19.

REHM, J., ELTON-MARSHALL, T., SORNPAISARN, B., MANTHEY, J. (2019). « Medical marijuana. What can we learn from the experiences in Canada, Germany and Thailand? », *International Journal of Drug Policy*, vol. 74, 47-51.

SANTÉ CANADA (2020a) *Demande et offre de cannabis*, Gouvernement du Canada.

(2020b) *Données sur le cannabis à des fins médicales*, Gouvernement du Canada.

(2019a). *Données sur le marché. Producteurs autorisés*, Gouvernement du Canada.

(2019b). *Cultivateurs, transformateurs et vendeurs de cannabis autorisés en vertu de la Loi sur le cannabis*, Gouvernement du Canada.

(2017a). *Amélioration de la délivrance de licences autorisant la production de cannabis à des fins médicales*, Gouvernement du Canada.



Témoignage de Gilles, autoproducteur de cannabis¹

Une plante comme une autre : entre autoproduction et vente aux amis

1. Propos récoltés et remis en forme par Caroline Saal, rédactrice en chef.

La quarantaine bien faite, Gilles accepte de nous recevoir « quand les enfants ne sont pas là ». Au menu, les plants de cannabis qui égaient son jardin avant d'embaumer un petit cagibi quelques mois par an. Gilles produit pour lui, et a un peu vendu dans le passé. Ici, point de relation avec un sombre marché noir, mais un échange convivial et monnayé entre amis.

Cultiver son herbe comme on cultive ses tomates

Depuis une vingtaine d'années, Gilles cultive quelques plants. D'abord pour sa propre consommation, nous raconte-t-il : « J'ai commencé l'autoproduction quand j'avais 25 ans. Je ne voulais plus acheter n'importe quoi, ni me déplacer régulièrement à Maastricht. J'ai jamais bien l'idée de cultiver ma propre herbe. J'ai commencé avec deux, trois plantes dans la serre de ma mère, qui a rigolé au début, puis s'est inquiétée... ». Il a ensuite continué chez lui, appréciant l'autonomie que ça lui conférait. Gilles ne se considère pas comme un gros fumeur – « un joint le soir, avant d'aller dormir », précise-t-il – et il aime savoir ce qu'il fume. Il exprime clairement sa méfiance vis-à-vis des commerçants qui valorisent les teneurs élevées en THC : « Il y a des années, les Hollandais avaient beaucoup travaillé sur les croisements entre les herbes. Puis la légalisation américaine a entraîné des recherches pour produire le plus possible, avec le meilleur rendement, des herbes attractives. Toutes les vagues d'herbes américaines ont déferlé. Elles coûtent cher, et elles sont fortes. C'est une très mauvaise idée. C'est comme si, tout d'un coup, dans les fêtes étudiantes, on remplaçait la bière par des alcools forts ». Lui préfère les herbes légères.

La démarche de Gilles ? « Je fume mon herbe comme je mange les légumes de mon jardin. Parce que c'est plaisant. C'est gai à l'automne d'avoir plein d'herbe dans un gros pot, d'en distribuer, c'est convivial ». Gilles qualifie sa production d'artisanale : « Je plante quelques graines en extérieur, et je n'ai pas du tout investi dans du matériel pour contrôler la qualité, les engrais... » Alors que certains se munissent de petites cabines, de systèmes de ventilation, la production de Gilles dépend surtout des conditions météorologiques : « Certaines années, je récolte une super herbe ; d'autres, c'est pas terrible mais ça reste une herbe agréable. S'il fait moche, les 3/4 de la récolte peuvent être perdus, pourris par l'humidité ».

« Ce que je gagnais avec mon herbe, ça permettait de faire mon plein de mazout pour me chauffer. »

Du beurre dans les épinards

Gilles est aujourd'hui indépendant, installé à son propre compte. Mais il a arrondi quelques fins de mois grâce à sa production : « Le cannabis a mis du beurre dans les épinards. Mon entourage se compose de nombreux fumeurs, à qui j'en ai vendu ». Gilles insiste : « Uniquement à des proches, jamais à des inconnus. Je refusais même les potes de potes ». Les avantages pour ses connaissances étaient multiples : une herbe bon marché, dont ils connaissaient la provenance et la qualité. Puis c'était l'herbe d'un ami. Un défaut ? « Elle est moins forte que celle des *coffee shops*, ça dépend des exigences », réfléchit Gilles. Le cannabis a rapporté entre 2000 et 3000 euros par an. « Ce que je gagnais avec mon herbe, ça permettait de faire mon plein de mazout pour me chauffer », explique Gilles. Il sourit : « J'aimais bien dire que c'était mon énergie verte ! ».

Gilles n'a pas craint de poursuites judiciaires. Sans doute parce qu'il a gardé ses distances vis-à-vis du trafic. « Ma production est anecdotique. Les ennuis arrivent quand tu es dans une logique de commerce. Quand tu récoltes des kilos, tu déplaces de grosses quantités, ton cercle d'amis ne suffit pas. Tu vends à des *coffee* ou à des dealers, tu rentres dans un autre réseau ».

La récolte la plus importante de Gilles a représenté environs 2 kilos de cannabis, le résultat de neuf plants. « C'est une certaine somme d'argent, mais le temps et l'énergie que ça me prenait m'ont lassé ». La culture est contraignante : « Tous les jours, il faut être présent, nettoyer, arroser, surveiller les plantes. Si je pars en vacances, je dois trouver quelqu'un pour me remplacer ». Quand il faut récolter, les copains sont appelés en

renfort : « On a un petit rituel amusant, se retrouver à sept ou huit, nettoyer et fumer l'herbe en primeur. C'est comme mettre du vin en bouteille, et le goûter. C'est convivial. Mais quand j'ai eu neuf plantes, ça prenait tous les soirs pendant un mois. On faisait tout à la main, au ciseau ». Gilles a ainsi calculé : « Je me suis rendu compte que le nombre d'heures de mes potes additionnées aux miennes, les engrais, le terreau, l'eau en faisaient en réalité un boulot comme un autre, qui ramène 10-15 euros l'heure ». Alors Gilles a diminué sa production, désormais destinée à lui et à un ou deux proches.

Légaliser, mais sans dénaturer la contre-culture cannabis

Pour Gilles, la légalisation doit avant tout permettre l'autoculture. « Le mieux, c'est que les gens puissent cultiver chez eux. C'est la meilleure manière pour savoir ce qu'on consomme et avoir du respect pour la plante. De plus en plus de personnes produisent assez pour leur propre consommation, elles n'ont pas besoin de plus, ni d'autre chose ».

Difficile, en effet, de faire confiance à une production semi-industrielle aux mains des secteurs pharmaceutique ou agroalimentaire. Le recours aux OGM ou aux pesticides ne rassure pas notre interlocuteur. Il préfère clairement une démarche non lucrative, qui conserve un rapport spirituel au cannabis : « Le cannabis, c'est une herbe qui pousse au soleil, qui prend son temps. C'est un symbole du rastafarisme. Tout l'inverse des herbes qui ne se plaisent qu'en serres industrielles et sous des lampes de croissance ».

Le coût le questionne également : « Les multinationales vendent des herbes super fortes et super chères. Si c'est taxé, ça va coûter encore plus. Les prix actuels dans

les *coffee*, c'est parfois dingue, 30 euros du gramme ». Gilles y voit aussi une forme d'hypocrisie : « L'État va taxer le cannabis, en tirant profit alors que des personnes ont eu des problèmes judiciaires énormes parce qu'ils possédaient de l'herbe ». Il s'oppose à ce que les consommateurs et vendeurs actuels soient cyniquement oubliés des projets de loi.

Ce qui questionne le plus Gilles, ce sont les jeunes consommateurs. « Quand je conduis mes enfants à l'école, je croise des ados qui fument à 8h30 du matin ! C'est comme s'ils picolaient avant d'aller en cours... Il faut une culture des moments auxquels consommer ». Il s'arrête et se rappelle : « Quand j'étais à l'université, je ne fumais ni ne buvais pendant les blocus, mais certains de mes potes continuaient. Au fond, ils ont quand même réussi... La manière de gérer, c'est important, mais tu ne sais pas légiférer, c'est une question de bien être global ».

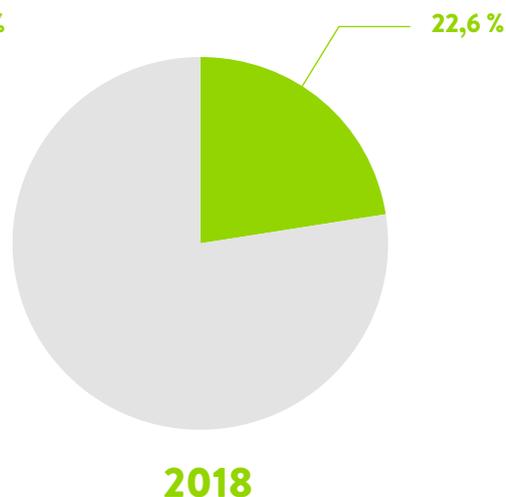
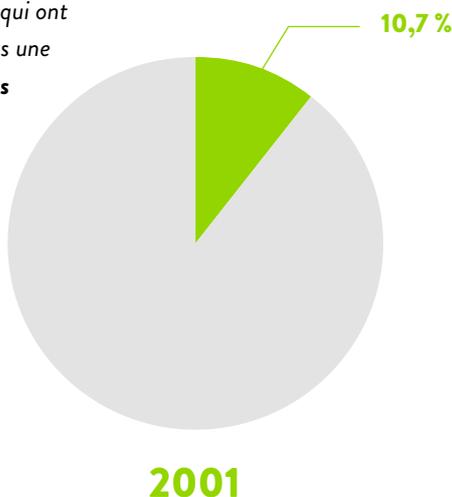
« Le cannabis, c'est une herbe qui pousse au soleil, qui prend son temps. »

Gilles voit enfin quelques avantages à la vente industrielle, à conditions que la production soit

contrôlée. « Ça te permet de choisir parmi une quinzaine de sortes différentes. Il y a des gens qui discutent et goûtent les variétés d'herbe comme d'autres se constituent une cave à vin : les herbes stones, qui assomment ; d'autres plus *high*, qui donnent la patate, envie de rire, de papoter... Des personnes cherchent des fonctions plus thérapeutiques : l'herbe les aide à vivre un traitement, à avoir de l'appétit... ». Mais la production locale devra alors pouvoir défier les multinationales : « Si le marché propose du local, les jeunes qui commencent à fumer pourraient éviter d'acheter des herbes avec un taux de THC qui met dans des états pas possibles. Si on peut contrôler l'alcool, on peut y arriver avec l'herbe ». Et de conclure : « La prohibition est hypocrite. Si tu veux t'acheter une bouteille de whisky à 200 euros ou créer une microbrasserie chez toi, tu peux. Ça devrait être pareil avec le cannabis ».

Belgique et cann

1. Le pourcentage des 15-64 ans qui ont déjà goûté le cannabis au moins une fois a plus que **doublé en 17 ans**

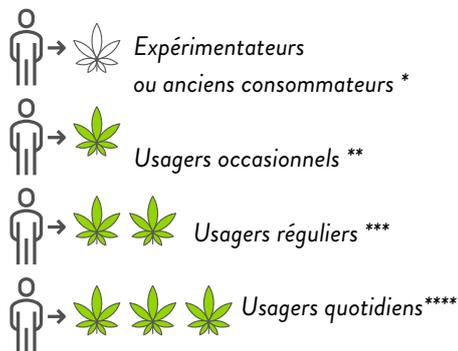


3. 
54,4 tonnes

C'EST LA QUANTITÉ DE CANNABIS FUMÉE PAR AN EN BELGIQUE

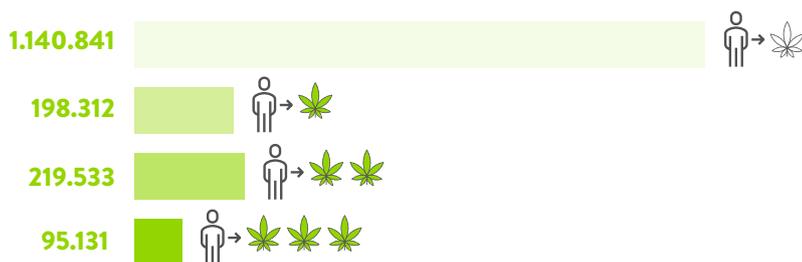
ESTIMATIONS DU NOMBRE D'USAGERS ET DES QUANTITÉS DE CANNABIS CONSOMMÉES SUR BASE ANNUELLE

Types d'usagers



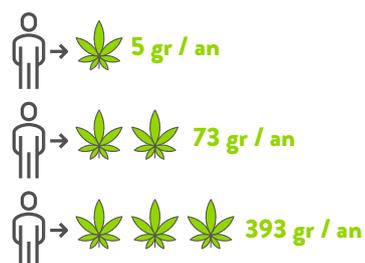
- * Personnes n'en ayant pas consommé au cours des 12 derniers mois.
- ** Personnes en ayant consommé au cours des 12 derniers mois, mais pas le dernier mois.
- *** Personnes en ayant consommé au cours des 30 derniers jours, mais pas de manière quotidienne.
- **** Personnes en ayant consommé au moins 20 jours au cours des 30 derniers jours.

Nombre d'usagers à l'échelle de la population belge de 15 à 64 ans au 1er janvier 2018



Total : 1.653.817 usagers

Consommation (gramme/an)

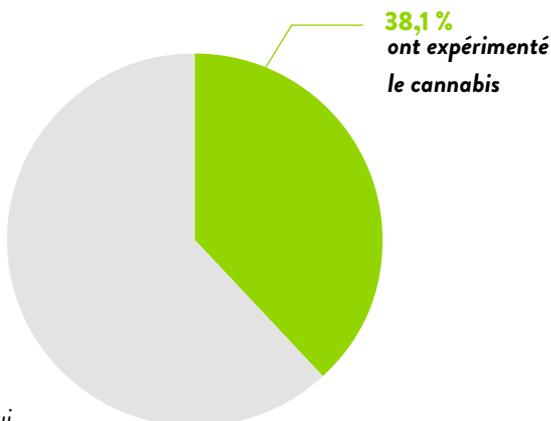


Cannabis. En chiffres



24-34 ans

Tranche d'âge qui a le plus testé le cannabis



2.

32.000

C'EST LE NOMBRE DE FAITS DE DÉTENTION DE CANNABIS CONSTATÉS PAR LA POLICE, EN 2018 EN BELGIQUE. (EUROTOX)

Eurotox, à partir des données de l'enquête HIS 2018.

Ps : selon Eurotox, ce calcul est vraisemblablement en-dessous des données réelles (limites d'accès aux données ; non prise en compte des fumeurs ayant moins de 15 ans ou plus de 64 ans)

HIS 2018 *

15,59%



2,71%



3%



1,3%



* Prévalences de consommation en Belgique selon l'enquête HIS 2018 (Gisle & Drieskens, 2019).

4. À partir de la situation au Colorado et en Californie, une étude française de 2019 estime que le marché du cannabis créerait entre

55 > 114 emplois



PAR TONNE DE CANNABIS PRODUITE ET VENDUE*

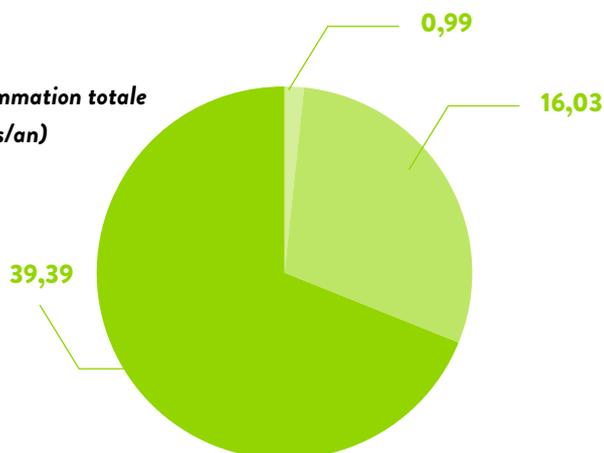
* GEOFFARD, P.Y., BEUVE, J. & FIZE, E. (2019). « Une filière du cannabis en France. Conseil d'analyse économique ». Focus. n° 034-2019.

5. PLUS DE 50 ASSOCIATIONS BELGES SE SONT PRONONCÉES EN FAVEUR DES CANNABIS SOCIAL CLUBS.

« Un Cannabis Social Club est une association sans but lucratif qui fonctionne sur base d'une charte éthique internationale. Il est composé de membres majeurs qui organisent la culture d'une quantité limitée de cannabis pour répondre à leur consommation personnelle. Le CSC est géré en toute transparence : il dépose ses comptes annuels et communique le lieu et la taille des productions collectives, les quantités distribuées, ainsi que les normes en matière de qualité et de méthodes de production. En termes de santé publique, il est préférable de confier un marché comme le cannabis à des structures non-marchandes qui ne font pas de promotion pour leurs produits plutôt qu'à des sociétés commerciales ».

Cette pétition est en ligne sur www.stop1921.be

Consommation totale (tonnes/an)



*Line Beauchesne, professeure titulaire, département de criminologie,
Université d'Ottawa*

L'encadrement de l'industrie du cannabis au Canada et l'aveuglement sur sa puissance prédominante dans le marché



Quand le cannabis récréatif est devenu légal, nombreux étaient les producteurs prêts à se lancer sur le marché. Mais seuls quelques-uns étaient réellement dans la possibilité de le faire. Qui a tiré les bénéfices de la Loi cannabis au Canada ? Qui est resté sur le bord de la route ? Line Beauchesne relève les facteurs qui ont déterminé la place de la grosse production industrielle sur le marché canadien.

Le 21 novembre 2017, dans un document de consultation, le gouvernement fédéral annonçait les grandes lignes de l'encadrement de l'industrie du cannabis, y incluant les produits du chanvre¹, ce qui donna lieu à une nouvelle réglementation pour l'industrie encadrant à la fois le marché thérapeutique et en vente libre, de même que les secteurs de l'industrie qui permettent de maximiser l'utilisation de toutes les parties de la plante. Cet encadrement est particulièrement important, explique le gouvernement, car il vise à créer « une industrie légale diversifiée et concurrentielle constituée de divers intervenants sur le marché, notamment de petits et de grands acteurs dans différentes régions du pays », et à assurer un financement accru de la recherche pour accroître l'innovation (Santé Canada, 2017 : 11).

1. Le chanvre est un produit à faible teneur en THC (moins de 0,3 % au Canada ; moins de 0,2 % en Europe). La culture du chanvre est permise depuis 1998 au Canada et les produits alimentaires de cette industrie se retrouvent maintenant dans les principales chaînes d'épicerie. Santé Canada contrôle la production, la distribution, la transformation et l'importation des graines de chanvre (chênevis) et les principales cultures se retrouvent en Saskatchewan, au Manitoba et en Alberta.

Quels sont les principaux secteurs de l'industrie du cannabis auxquels le gouvernement fait référence ?

- L'industrie du chanvre, dont on assouplira les règles pour faciliter son réseautage avec l'industrie de transformation en divers produits alimentaires, vêtements, cosmétiques, textiles, matériaux isolants, produits thérapeutiques, produits de base pour les aliments, etc.
- L'industrie des produits vétérinaires à base de cannabis, qui se développe de plus en plus.
- L'industrie des crèmes et huiles cosmétiques à base de cannabis ou de chanvre.
- L'industrie des produits de santé « naturels » qui pourront désormais contenir de basses concentrations de cannabis et être en vente libre au même titre que les autres produits de cette catégorie.
- L'industrie agricole (culture intérieure/extérieure).
- L'industrie de transformation des produits du cannabis prescrit à des fins thérapeutiques ou en vente libre.
- Les pépinières.

Dans cet encadrement, le gouvernement s'est assuré de règles fluides entre les différents acteurs de cette industrie, tout en balisant et harmonisant à l'échelle nationale les règles de composition des produits, d'étiquetage, d'emballage et de traçabilité. Il explique vouloir soutenir activement l'expansion internationale

des produits en provenance de l'industrie thérapeutique et du chanvre, en assurant une garantie uniforme de qualité des produits canadiens en provenance de ces secteurs, tant pour le marché intérieur que pour l'exportation. Le gouvernement canadien était déterminé à aider l'industrie à pénétrer ce marché mondial, le marché canadien de cannabis constituant, somme toute, un marché très limité pour les compagnies en termes de population.

Le système de licences

Le système de licences mis en place est le suivant :

- 1.** Licences de culture où la vente directe au public est interdite
 - Licence de culture intérieure/extérieure standard (grands producteurs de cannabis). Elle permet de
 - Cultiver n'importe quelle variété de cannabis.
 - Produire des graines de cannabis, des plants de cannabis, du cannabis frais et séché.
 - Licence de microculture (petits producteurs de cannabis – mêmes activités).
- 2.** Licence d'exploitation de pépinière (producteurs de produits de départ). Elle permet de
 - Cultiver n'importe quelle variété de cannabis.
 - Produire des graines et des semis (y compris des clones).
- 3.** Licence pour le chanvre industriel. Elle permet de
 - Cultiver des variétés approuvées de chanvre industriel (contenant 0,3 % de THC ou moins).
 - Vendre des plants entiers.
 - Vendre aux autres cultivateurs ou transformateurs autorisés, de même qu'aux chercheurs autorisés.

4. Licences de transformation des produits du cannabis pour la vente aux provinces et territoires, selon le système central implanté. Pas de vente directe au public.
- Licence de transformation standard (grands transformateurs du cannabis).
 - Production à grande échelle des produits du cannabis.
 - Emballage et étiquetage des produits pour la vente au public.
 - Licence de microtransformation (mêmes activités, mais dans une niche spécifique).
5. Licences de culture, de transformation ou de vente de produits du cannabis prescrit à des fins thérapeutiques. **Les transformateurs de ces produits seront les seuls habilités à les vendre aux patients par Internet ou par téléphone, comme dans le système actuel** (souligné par l'auteure).

Ce dernier élément est passé à peu près inaperçu dans les médias. Pourtant, pour les grandes compagnies œuvrant dans le marché du cannabis prescrit à des fins thérapeutiques, il venait enlever toute compétition sur le terrain dans la vente au détail (intégration verticale du marché), rendant illégales toutes les cliniques ou détaillants qui vendaient du cannabis à des fins thérapeutiques. Les compagnies ont su récupérer certaines de ces cliniques de santé qui opéraient avec des médecins. Elles furent transformées en services qui accompagnent les patients qui ont besoin de cannabis, les orientant vers l'approvisionnement « approprié » et assurant par la suite le suivi des patients. Cet approvisionnement « approprié » est perçu par plusieurs comme assez problématique. En effet, dans ces cliniques, tout comme c'est le cas des médecins sur les sites Web des compagnies, les médecins peuvent autoriser le cannabis pour un patient et l'aider à s'inscrire chez un producteur en particulier ; dans le cas des cliniques, il s'agit généralement de l'un de ceux avec lequel il y a un accord pour récolter

un pourcentage des produits vendus. Ces cliniques expliquent que c'est leur seul revenu pour exister maintenant qu'elles ne peuvent plus vendre de cannabis et que, sans ce revenu, elles devraient fermer, abandonnant le suivi de leurs patients. En fait, suite à cette réglementation pour les licences dans le marché thérapeutique, toute une industrie s'est créée visant à relier rapidement les patients, les médecins et les producteurs pour les approvisionner, que ce soit par les cliniques de cannabis qui sont désormais en partie financées par les producteurs pour qu'on leur envoie des patients, ou encore des plateformes numériques dédiées à cette fin, telle HELLO MD. Ces cliniques et plateformes permettent également aux grandes compagnies de faire connaître différents produits inconnus des patients et qui ont un grand potentiel sur le marché.²

Cette décision fédérale de donner aux grandes compagnies le monopole de la vente au détail dans le marché thérapeutique a énormément frustré plusieurs grandes chaînes de pharmacies qui espéraient devenir les vendeurs autorisés des produits du cannabis lorsqu'ils sont prescrits à des fins thérapeutiques.

En somme, comme il est possible de cumuler plusieurs licences fédérales, les producteurs autorisés dans le marché thérapeutique furent au premier rang pour ajouter les licences nécessaires au marché en vente libre, le gouvernement ayant permis des procédures simplifiées pour les acteurs du marché ayant déjà obtenu une licence sur le marché thérapeutique. Il est intéressant pour les acteurs du marché thérapeutique de cumuler des licences dans les deux marchés puisqu'ils pourront ainsi éviter la saturation du marché canadien, en

2. Par exemple, les tampons au cannabis de Foria, qui diminueraient les douleurs menstruelles. Si l'expérience des patientes s'avère positive, ce marché a un énorme potentiel, car il touche un grand nombre de femmes.

redirigeant les cultures vers la transformation des produits destinés au marché pour l'exportation. Enfin, le gouvernement fédéral n'a pas imposé de limites quant au nombre de licences délivrées pour une même entreprise, ce qui enlève également un obstacle à la croissance des grands de l'industrie.

Face à la puissance de cette industrie, les petits producteurs et transformateurs furent évincés du marché.

« Toute une industrie s'est créée visant à relier rapidement les patients, les médecins et les producteurs »

Laveusement sur l'industrie du cannabis

Le peu de débats politiques et médiatiques sur l'industrie lors du processus de légalisation du marché en vente libre du cannabis ne s'explique pas par le fait que le gouvernement fédéral a caché ses cartes ; les documents d'encadrement de l'industrie ont toujours été bien visibles sur le site de Santé Canada. Il s'explique par la séparation fictive entre le « cannabis médical » et le « cannabis récréatif » qui a empêché de comprendre que l'industrie du cannabis était déjà là, avant même l'entrée en vigueur de la Loi sur le cannabis, et qu'elle allait énormément influencer le contenu de ce nouveau marché en y occupant une place prépondérante.

Plusieurs petits producteurs agricoles et transformateurs qui espéraient s'intégrer à ce marché et faire des profits n'avaient pas compris que les exigences fédérales pour obtenir des licences de culture et de transformation des produits, de même que pour l'étiquetage et la traçabilité, allaient être les mêmes pour le marché en vente libre que pour le marché thérapeutique, même si une réglementation avait été publiée à cet effet sur le site de Santé Canada. Pour eux, cela concernait le « cannabis médical », pas le « cannabis récréatif », ce qui a amené toute une surprise de leur part lorsqu'ils ont voulu se lancer sur le marché en vente libre

du cannabis, croyant que leur gouvernement provincial ou territorial avait un mot à dire sur les autorisations de licences et leurs exigences.

Du côté des producteurs agricoles, considérant que la culture extérieure allait être permise suite à la légalisation du marché en vente libre du cannabis³, et que leur perception de la forme de cannabis qui allait être consommée était l'herbe fumée, ils n'avaient aucune idée de l'ampleur de l'industrie qui était déjà là et de la diversité des produits qui allaient arriver sur le marché. Quand ils

ont compris que les provinces et territoires ne leur donneraient pas de permis pour cultiver du cannabis et qu'il fallait passer par la procédure fédérale à Santé Canada, ils réalisèrent le mur en face d'eux. Pour obtenir ces licences, il fallait pouvoir assumer tous les coûts associés à cette procédure et, s'ils obtenaient une licence, s'assurer du respect des normes quant aux lieux et aux produits pour passer les processus d'inspection et de contrôle, de même qu'assurer la traçabilité en tenant des livres sur l'ensemble des transactions, la surveillance des récoltes, ne pas utiliser de pesticides (sauf ceux permis dans l'alimentation homologués par l'Agence de règlement de la lutte antiparasitaire), etc. Ils n'étaient vraiment pas contents. Cela signifiait des investissements énormes dans un milieu bancaire encore frileux à investir de l'argent dans cette industrie (cela s'est grandement corrigé depuis). Enfin, dans la réglementation sur l'industrie, les cultivateurs de cannabis ne peuvent vendre

qu'à des transformateurs qui gèrent les différents produits et l'étiquetage unique, qui est fédéral. Alors pas question d'avoir

son « petit kiosque » sur le bord du chemin et ses recettes faites maison pour vendre des produits du cannabis au grand public ; c'est interdit.

Les petits transformateurs souhaitant pénétrer le marché en vente libre du cannabis avec des produits infusés ont mis de leur côté une année avant de comprendre qu'ils en étaient pratiquement exclus. En fait, ce n'est que lorsque la réglementation pour les

licences des produits infusés du cannabis (boissons, aliments, produits de beauté, chocolats, crèmes topiques, etc.) fut prête en octobre 2019 que les plaintes de leur part se sont fait entendre. Ils se sont tout à coup rendu compte qu'ils pouvaient difficilement pénétrer ce marché, surtout que Santé Canada, en juin 2019, avait ajouté comme exigence pour obtenir une licence (quelle qu'elle soit) que les installations devaient déjà être là et devaient être inspectées, ce qui signifie des coûts impossibles à assumer pour la plupart d'entre eux. La justification de Santé Canada à cette exigence pour obtenir une licence est que plusieurs demandes lui ont fait perdre beaucoup de temps, car les demandeurs n'avaient pas les moyens de leurs ambitions, soit les capitaux qui leur permettent de répondre à tous les critères de contrôle de qualité et les professionnels requis à cette fin, les accords avec des laboratoires, les sites de production, etc. Ainsi, cette exigence lui permettrait de désengorger le système d'approbation de licences en n'offrant son attention qu'à ceux qui avaient les moyens d'entrer dans ce marché.

Enfin, quand certains petits joueurs réussissent à répondre aux conditions de Santé Canada et qu'ils ont des produits intéressants à vendre, ils sont assez rapidement achetés par les grandes compagnies.

Conclusion

On peut se demander quelle sera la relation du gouvernement et de Santé Canada avec ces puissants acteurs du marché. Déjà, même si la promotion commerciale des produits du cannabis, prescrits ou non, est interdite et que seule la promotion informative est permise, les sites Web des producteurs autorisés ne se gênent pas pour faire des rabais promotionnels et assurer une présentation très attrayante de leurs produits, de même que d'utiliser les médias sociaux pour mousser leurs ventes.

Chose certaine, en tant qu'intervenant, chercheur ou acteur politique quelconque dans ce dossier, il est important de comprendre ce que signifie la présence de cet acteur dans le marché du cannabis, prescrit ou non. La puissance de cette industrie, qu'on le veuille ou non, fera en sorte que le marché du cannabis ne sera pas du tout le miroir du marché illégal, mais ouvrira la porte dans les années à venir à des usages multiples de cette plante. Ils affecteront les profils de consommation et en créeront de nouveaux, tel les personnes âgées au Canada, qui constituent actuellement le nouveau créneau de l'industrie.

Références

BEAUCHESNE, L. (2020), *La légalisation du cannabis au Canada : entre commercialisation et prohibition 2.0*, Bayard Canada Livres. À paraître.

SANTÉ CANADA (2017) *Enquête canadienne sur le cannabis (ECC) de 2017, Sommaire des résultats*, document non paginé, Gouvernement du Canada, 19 décembre.

3. Rappel. La culture extérieure n'est pas permise pour le cannabis prescrit à des fins thérapeutiques.

Grégory Lambrette, Chargé de direction, psychologue et psychothérapeute au sein d'un centre de consultation en addiction au Grand-duché de Luxembourg (Quai 57 – arcus asbl)

Réguler le cannabis au Luxembourg : 2025 comme délai

Assumant le constat d'échec des politiques prohibitionnistes, le nouveau gouvernement luxembourgeois s'est donné pour objectif d'être le premier pays européen à légaliser le cannabis récréatif pour ses habitants – et uniquement pour ses habitants. Préférant les modèles américains à la politique hollandaise, il planche sur la régulation du marché. Grégory Lambrette nous esquisse les premiers contours d'une décision qui pourrait enclencher un effet domino en Europe.



Liminaires

« Dépénaliser, voire (...) légaliser sous des conditions à définir, la production sur le territoire national de même que l'achat, la possession et la consommation de cannabis récréatif pour les besoins personnels des résidents majeurs, (...) éloigner les consommateurs du marché illicite, (...) réduire de façon déterminée les dangers psychiques et physiques y liés et (...) combattre la criminalité au niveau de l'approvisionnement. À cette fin, il s'agira d'instaurer sous le contrôle de l'État une chaîne de production et de vente nationale et de garantir ainsi la qualité du produit. Les recettes provenant de la vente du cannabis seront investies prioritairement dans la prévention, la sensibilisation et la prise en charge dans le vaste domaine de la dépendance¹ ».

Tel était « gravé dans le texte » le projet relatif au cannabis à usage non médical du programme gouvernemental de la nouvelle coalition politique ayant gagné les

élections en 2018 au Grand-duché de Luxembourg². Fort de cette annonce, le gouvernement grand-ducal s'est engagé depuis dans un vaste chantier visant à remplir la page blanche face à laquelle se trouvaient les ministres de la santé et de la Justice chargés de piloter ce projet. Une *Task force* interministérielle s'est ainsi constituée afin de préparer le terrain à une future légalisation du cannabis à usage récréatif. Celle-ci doit aboutir avant la fin de la législature, soit avant 2023. Ces travaux furent précédés par la loi du 20 juillet 2018 ouvrant la voie

1. Accord de la coalition 2018-2023 (Luxembourg), p. 105.

2. La coalition gouvernementale réunit le DP (parti libéral), le LSAP (parti social-démocrate) et Déi gréng (parti écologiste).

à un usage thérapeutique de ladite substance pour toute personne souscrivant au Centre Commun de la Sécurité Sociale, soit aussi bien pour les nationaux, les résidents que pour les travailleurs frontaliers et leurs familles. Comme pour nombre d'autres États, ce passage par un usage cadré de cannabis thérapeutique a participé de cet inflexionnement d'une politique répressive dans laquelle s'est inscrit le Grand-duché depuis plusieurs décennies maintenant. Une politique dont les limites ne sont désormais plus à démontrer et qui appelle de nouveaux modèles balisant la production, la vente, l'achat, la possession et la consommation du cannabis à usage récréatif.

Quel modèle pour le Luxembourg ?

« Tout laisse à penser que le Grand-duché ne pourra respecter ses engagements face aux conventions [internationales] de 1961, 1971 et 1988 »

Si elle est pour l'heure toujours en gestation, la future loi ne devrait être effective qu'à l'horizon 2023, et ce après être passée au tamis du processus législatif. C'est

qu'il y a nécessité de penser à la chaîne menant de la production à la consommation tout en inscrivant celle-ci dans un système économique, fiscal et juridique à construire et/ou à adapter aux conventions internationales dont le Luxembourg est signataire. Voilà un écheveau inextricable ! Tout laisse à penser que le Grand-duché ne pourra respecter ses engagements face aux conventions de 1961, 1971 et 1988 – pour ne citer que les principales. Mais qu'importe, d'autres États ont déjà tracé le sillon et devraient avoir à répondre, avant le Luxembourg lui-même, de ces nouvelles politiques légalisant le cannabis. D'ailleurs, l'argumentaire est simple : ces trente dernières années, l'offre comme la demande en matière de cannabis n'ont fait

COMMENT LA RÉGULATION DU CANNABIS S'EST RETROUVÉE DANS LE PROJET DE COALITION

La régulation du cannabis à usage récréatif s'est introduite au sein des projets des différents partis politiques aujourd'hui au pouvoir. Le changement d'opinion au sein de la société civile, et par ricochet au sein du corps politique, à l'égard du cannabis ne fut pas négligeable. Par ailleurs, une grande majorité d'experts et de professionnels de terrain ont largement décrié ces dernières années le modèle répressif et ont appelé de leurs vœux un nouveau modèle visant la protection de la jeunesse et un meilleur contrôle en termes de santé publique.

qu'augmenter. Il faut donc choisir : continuer à faire « toujours plus de la même choses » ou opérer un véritable changement de cap.

Plusieurs voyages d'études et conférences de presse des principaux ministères engagés laissent à penser que la principale source d'inspiration sera le modèle actuellement adopté au Canada. L'esprit de ce modèle peut se résumer grossièrement à un accès interdit pour les mineurs et contrôlé pour les adultes³ (Obradovic, 2018). Il s'agira donc tout à la fois de :

- Produire le cannabis ;
- Réglementer la possession, les échanges, les achats, la vente, la culture (en ce compris l'auto-culture) et la fabrication de cannabis ;
- Protéger la jeunesse ;
- Protéger et favoriser la santé publique ;
- Réduire les activités criminelles.

L'ambition est grande, mais les écueils risquent d'être nombreux dans l'élaboration du projet de loi. Car le Luxembourg ne souhaite en aucun cas voir se développer sur son territoire un « tourisme » des drogues. Cette législation du cannabis non médical ne « bénéficiera » dès lors qu'aux nationaux et aux autres résidents, pour exclure les frontaliers. La pression des pays voisins (Allemagne, Belgique et France) pourrait en effet être importante, leurs gouvernements visant à limiter une « contagion » redoutée mais bien rarement constatée empiriquement. En outre, la question de l'auto-culture risque d'être épineuse, en raison des possibilités de revente. Plusieurs scénarios sont actuellement à l'étude sur ce sujet.

Quel visage possible pour cette nouvelle législation ?

À la lecture des informations dont nous disposons aujourd'hui, il apparaît que le cannabis à usage récréatif sera accessible au Luxembourg à partir de l'âge de 18 ans⁴, de manière contrôlée et limitée pour les nationaux, les résidents, mais nullement pour les frontaliers.

Si l'ambition est de lutter contre le marché noir, il est impératif pour le gouvernement d'appréhender les besoins des clients pour y adapter le marché légal. Ainsi, la question de la disponibilité, de l'accessibilité, de la variété des produits mais aussi – et surtout – du ou des taux de THC doivent être minutieusement étudiés afin d'attirer le consommateur vers le marché licite. S'il veut « prendre des parts de marché » au circuit illégal, il doit se montrer concurrentiel et performant – tout en visant d'abord et surtout la santé publique.

« Il y a tout lieu de penser que l'État interdira tout installation de coffee shop version luxembourgeoise. »

À l'instar du projet canadien, le Luxembourg devrait proscrire toute incitation et promotion pouvant générer un attrait pour le cannabis à usage récréatif et par là-même encourager la consommation. On ne change pas une politique prohibitionniste en un jour. La prévention au sens large et plus spécifiquement à l'égard du cannabis et des autres substances associées (par exemple le tabac) devraient être l'un des axes appelés à se développer de manière anticipée, et ce afin de préparer la future législation.

La consommation se fera, quant à elle, uniquement dans un cadre privé (« pas dans la rue, ni dans les bistrotts et cafés », annonce-t-on). Il y a tout lieu de penser que l'État interdira toute installation de *coffee shop* version luxembourgeoise. La principale ligne

directrice est de réduire autant que faire se peut tout contact du cannabis avec les plus jeunes. Toute consommation en présence de mineurs sera dès lors punie, comme cela est déjà le cas aujourd'hui.

Quelles étapes maintenant ?

Afin de baliser de manière opérationnelle et détaillée la déclaration d'intention, un concept sera rédigé afin de servir de base à la future proposition de loi. Devraient y être précisées les différentes modalités et procédures envisagées en matière de production, de vente, de possession et de consommation. Tout laisse à penser que ce projet de loi en devenir devrait se faire en plusieurs étapes et que l'auto-culture ne serait pas envisagée dans un premier temps. Conjointement se développeraient également des offres de services anticipant et/ou accompagnant cette légalisation dans le secteur de la santé mais également de la recherche.

Ce projet de loi finalisé, celui-ci devra être soumis au débat avant de pouvoir être voté par la Chambre des députés. Vu l'importance du sujet et l'enjeu politique qu'il recouvre, on peut raisonnablement estimer ce parcours législatif à deux années avant que la loi et sa mise en application ne voient le jour. Il s'agira alors de mettre sur le marché une production qui se veut nationale et strictement contrôlée à destination des majeurs résidents (depuis au moins six mois) ou nationaux.

Le virage qu'est occupé d'amorcer le Grand-duché de Luxembourg pourrait constituer une expérience pilote pour la plupart des pays européens. Un échec de cette nouvelle politique risquerait de grever toute autre initiative sur le vieux continent. La prudence est donc de mise. Le gouvernement grand-ducal joue gros, mais le risque n'est pas moins grand du côté des partisans du tournant antiprohibitionniste ou légaliste.

3. OBRADOVIC, I. (2018). La légalisation du cannabis au Canada. Observatoire Français des Drogues et des Toxicomanies, Note n°2018-04.

4. L'âge est fixé selon la Constitution du Grand-duché.

Caroline Saal, rédactrice en cheffe

Légalisation : que deviendront les jeunes dealers de rue ?



Il est incorrect de penser que la légalisation créera un nouveau marché. En réalité, elle substituera une économie à une autre. Parmi les nombreux acteurs de la distribution de l'herbe, les jeunes dealers de rue sont les plus visibles, sans doute les plus médiatisés et les premiers touchés par la pénalisation de la possession et de la vente de cannabis. La légalisation bouleversera, il va sans dire, leur quotidien. Sera-t-elle leur alliée ou leur bourreau ?

Le deal de rue

Depuis les années 80, le deal n'est plus une pratique contre-culturelle réservée aux jeunes des classes moyennes. Il s'est répandu dans les catégories sociales plus précaires à la vitesse de la crise économique, les drogues illégales constituant d'importantes ressources financières¹. Alors que certains réseaux diversifient leurs marchandises, d'autres filières se cantonnent à la vente de cannabis, malgré des perméabilités temporaires entre les trafics. D'une part, la demande en cannabis est suffisamment importante pour procurer des revenus ; d'autre part, certains dealers revendiquent l'éthique de vendre uniquement une drogue réputée douce, dont les overdoses ne sont pas mortelles.

1. SAVAUDET Thomas, « Jeunes de rue et trafic de stupés », *Agora débats/jeunesses*, 2008/2 (n° 48), p. 90-101.

Les études sur le sujet restent éparées, mais il est généralement estimé que la grande majorité des travailleurs du cannabis sont des jeunes vendeurs, au bas de l'échelle du trafic. Le dealer de rue n'est « au fond qu'un cadre intermédiaire dans une économie assez banalement hiérarchisée, avec au-dessus de lui des détenteurs de capitaux, socialement invisibles, et sous ses ordres une kyrielle de petits salariés, parfois très jeunes, chargés de la revente, du guet, du conditionnement, du repérage des clients, des stockages intermédiaires, etc.² ». Le trafic offre une palette de rôles possibles, et chaque personne impliquée est une

2. DUCHÊNE Laurence *et alii*, « Comment légaliser les drogues. Propositions pour aller de l'avant », *Vacarme*, n° 57, *Drogues : on légalise*, Octobre 2011, <https://vacarme.org/article2090.html>

RÉDUIRE LES RISQUES... DU DEAL

Pierre Roche et Karima Esseki, spécialistes français du deal chez les mineurs, en sont convaincus : il faut former les travailleurs du social, de la jeunesse et de la protection de la jeunesse, au deal, à la division du travail, à la réalité des horaires et des rentrées financières, aux enjeux groupaux et territoriaux qui se jouent dans la vente de drogues illicites. La liste des risques qu'encourent les jeunes dealers est longue : risques judiciaires, dont l'incarcération et le traumatisme qu'elle représente ; risques d'atteinte à l'intégrité physique, résultant de bagarres, voire homicide ; risques d'altération de la santé mentale (culpabilité, sentiment d'insécurité, stress, sentiment d'être pris au piège) ou encore risques sociaux (déscolarisation, tensions familiales, dommages matériels, climat d'insécurité...). Roche et Esseki plaident depuis plusieurs années pour une prévention du deal, inspirée des stratégies de prévention de santé et de la réduction des risques et guidée par une éthique d'intervention qui « fait avec » le deal¹. Ils insistent sur l'importance d'aider le jeune à investir des activités alternatives et parallèles, en particulier celles liées aux cultures urbaines, celles qui provoquent adrénaline et investissement de la part du jeune. Ils proposent d'utiliser les compétences acquises dans le deal (comptabilité, commerce, gestion du stress, relation au client) comme outils de reconversion. Réduire les risques signifiera ici ne pas vendre les produits les plus nocifs, veiller à la qualité, ne pas vendre aux plus petits, protéger les plus faibles de la violence du réseau. En investissant des espaces interqualifiants, les travailleurs apprennent à repérer les dynamiques groupales et à les intégrer dans le travail, mais aussi à repérer les moments critiques dans les parcours des jeunes (exclusion scolaire, sortie d'institution fermée...), ces moments où les besoins en revenus et en activités rendent le deal attractif.

1. À ce sujet, lire entre autres : ESSEKI Karima, « Implication du mineur dans le trafic de cannabis : des postures et des outils pour améliorer le travail éducatif », *Nouvelle revue de psychologie*, 2016 (1), n° 21, p. 49-62 ; ROCHE Pierre, « Prévenir l'implication des jeunes dans le trafic de drogues. L'intérêt des espaces interqualifiants », *Bref du Céreq*, n° 306, 2013.

opportunité pour toucher plus de clients. Pour Michel Joubert, ce fonctionnement par ramifications a deux fonctions. La première est symbolique : « chacun doit penser qu'il peut devenir un revendeur potentiel, qu'il lui suffit d'avoir un peu plus d'argent que ce qui lui permet d'accéder à une consommation personnelle pour entrer dans le système³ ».

3. JOUBERT Michel, « Drogues, trafics et insertion. L'économie informelle comme support social », *Les Cahiers de Prospective Jeunesse*, 2000, vol. 5, n° 3, p. 4.

La seconde est sécuritaire : « la conduite des échanges par le biais des relations interpersonnelles assure (...) une relative protection des transactions (...) il suffit de se croiser à l'occasion des moments partagés sur le quartier⁴ ».

4. *Ibidem*.

Dans cet univers masculin, à la marge des institutions scolaires et parentales, les jeunes de rue rentrent progressivement dans des bandes, plus ou moins cooptées. Les plus âgés et expérimentés font autorité, testent les nouveaux arrivants : ils « les éprouvent, les conseillent et les utilisent pour de petites corvées (acheter des canettes de soda à l'épicerie du coin, etc.), leur attribuent des surnoms et récompensent leur bravoure (par des bonbons, des balades en scooter, des gestes affectueux)⁵ ».

Argent facile et marque d'appartenance

Selon le sociologue David Le Breton, chez les jeunes des quartiers précarisés, « le monde du travail est à la fois désiré et rejeté de manière ambivalente. Les jeunes savent qu'ils ne peuvent passer leur vie dans le business et les embrouilles, mais ils ont souvent refusé l'école, et leur absence de diplômes les cantonne à des emplois subalternes⁶ ». Le métier de dealer a la réputation d'être lucratif. Tony Montana⁷ et Stringer Bell⁸ sont de célèbres déclinaisons fictives du gangster-héros, dont les vêtements, les voitures ou les femmes clament la richesse et le pouvoir. Un pouvoir d'autant plus jouissif et fascinant qu'il a été arraché de haute lutte, au nez et à la barbe du système. Le gangster offre un modèle de virilité accessible : « Machiste, violent, arrogant, il incarne la réussite de celui qui a su retourner le système en sa faveur. Il adhère aux valeurs de la consommation, mais il se

5. SAVAUDET Thomas, *idem*.

6. LE BRETON David, *Rites de virilité à l'adolescence*, Yapaka, 2015, p. 23.

7. Tony Montana est le personnage principal du film *Scarface* (1983), qui raconte l'ascension de cet immigré cubain : de petit délinquant, il devient l'un des principaux narcotrafiquants des États-Unis. Près de 40 ans après la sortie du film, il est toujours une icône importante de la culture ghetto et du rap.

8. Personnage central de la série américaine *The Wire*, Stringer Bell incarne le truand économiste, qui dirige un trafic de drogues avec autorité, intelligence et détermination.

procure des biens par la force ou la ruse⁹ ».

La représentation de la poule aux oeufs d'or s'entretient également par des pratiques ostentatoires, destinées à mettre en scène la puissance du réseau (exhibition de liasses d'argent, du « deuxième » téléphone).

David Le Breton résume : « le modèle de l'homme gagnant sa vie, élevant ses enfants, responsable de son existence possède (...) une forte attractivité. Mais, un long moment, le caractère dérisoire des salaires au regard des bénéfices engrangés dans les trafics de toute sorte est source d'ironie et de rejet¹⁰ ».

Selon Thomas Savaudet, certains jeunes cherchent à penser et à développer des « projets délinquants à moyen, voire à long terme », tandis que d'autres se laissent porter par une certaine insouciance juvénile, « sans réel espoir en l'avenir et à l'affût du plaisir immédiat¹¹ ». Mais le mirage doré ne résiste pas à la réalité du taux horaire. Du nombre d'heures prestées, des bénéfices qu'empoche chaque intermédiaire et des risques judiciaires, ne reste finalement qu'un salaire très banal.

Cependant, l'attrait de la vente dépasse largement l'accès à un revenu. Le deal participe à un processus de socialisation : ils rassemblent des pairs, à la recherche de « soutien social, de communication et d'échange¹² ». Dealer signifie rentrer dans un groupe, « source de protection et de pouvoir¹³ », lieu d'appartenance et de redevabilité. C'est peut-être sa plus grande force.

« Je préfère mourir comme Stringer Bell

9. LE BRETON David, *Idem*, p. 27.

10. *Idem*, p. 23-24.

11. SAVAUDET Thomas, *idem*.

12. JOUBERT Michel, *idem*, p. 5.

13. LE BRETON David, p. 23.

que vivre comme Starsky », rappelle Fababy en 2012. Le deal confère aussi une identité sociale. Les nombreux risques du métier prouvent le courage, la maturité, l'autonomie et la virilité des jeunes qui s'intègrent dans le réseau. Un rite vers l'âge adulte en somme.

Légaliser, une occasion de reconnaître les droits du travail ?

On l'a compris, le deal de cannabis remplit des fonctions économiques et sociales en Belgique, qui devront survivre à la légalisation. Face aux quartiers désindustrialisés et à l'économie de subsistance, les antiprohibitionnistes sont-ils les idiots utiles des multinationales de l'herbe ? « Peut-être, si le cannabis seul était légalisé demain en France, le trafic des autres drogues gagnerait-il en tension et en violence, tant les parts de marché sont précaires et les revenus de substitution sont rares, à l'échelle de « la rue ». Raison de plus de légaliser l'ensemble des drogues », tranche un collectif de chercheurs français¹⁴. Et d'ajouter : « Il faut être d'un cynisme éhonté pour s'accom-

moder de la paix sociale, toute relative et provisoire, que garantirait une économie du deal qui s'exerce dans un mépris total du droit du travail : absence de contrat de travail, précarité et flexibilité, horaires non comptés, etc. ». Outre les conditions de travail, arrêter de stigmatiser judiciairement les vendeurs est urgent pour la professeure de droit pénal, Christine Guillain, pour qui la fin de la débrouille doit venir de l'accès à un revenu décent et d'un système éducatif égalitaire¹⁵.

14. DUCHÊNE Laurence *et alii*, *idem*.

15. GUILLAIN Christine (interview), « Sortir les usages de drogues du champ pénal : le prochain combat éthique ? », *Drogues, santé, prévention*, n° 86, juillet 2019, p. 33.

Pour Christine Guillain, la légalisation peut également être l'opportunité d'intégrer les vendeurs dans une activité désormais légale. La carte blanche susmentionnée relevait néanmoins un frein important à ce transfert : « S'il s'avère que la culture du deal, intimement liée à celle de la rue, est vécue comme une culture de résistance à la domination blanche et bourgeoise et au fonctionnement hiérarchique du monde de l'emploi, un transfert mécanique de compétences acquises dans un contexte prohibitionniste vers une économie légale est actuellement très improbable ». Mais de reconnaître également l'avantage des savoirs-faire et capitaux recueillis dans le marché illicite et de rappeler : « une part non négligeable de l'économie licite est occupée par des acteurs en provenance ou au voisinage de l'économie illicite. L'argent à blanchir irrigue aujourd'hui une part des petits commerces de téléphones, de pizzas, et autres, pour ne prendre en considération que le niveau le moins élevé de cette économie de reconversion. C'est la preuve que la considération pour l'économie licite existe aux yeux des acteurs illicites (...), et que ces acteurs sont prêts à basculer dans le licite ».

par *Caroline Saal*



De l'intérêt de sortir le cannabis des réseaux criminels. Pour une régulation d'un marché légal du cannabis en France

de BEN LAKHDAR Christian, LORMONT, LE BORD DE L'EAU, 2016.

« Aujourd'hui, la France est en tête des pays européens en matière de consommation de cannabis alors que dans le même temps, il est l'un des plus répressifs vis-à-vis de cette substance. Sur la base d'une documentation scientifique, l'auteur recense les arguments en faveur d'une libéralisation du cannabis. Que les arguments se fondent sur l'épidémiologie, la toxicologie, la santé publique, l'économie, la sociologie ou les sciences politiques, tous concourent à démontrer la menace de laisser le marché du cannabis aux mains d'organisations criminelles. (...) Au regard des expériences étrangères et des travaux scientifiques français, l'ouvrage plaide pour un changement de régime juridique. Légaliser le cannabis apparaît non seulement comme une politique de réduction des risques de l'usage de ce produit, mais aussi le meilleur moyen de lutter contre la criminalité qui lui est associée. »

Prévenir l'implication des jeunes dans le trafic de drogues. L'intérêt des espaces interqualifiants

ROCHE Pierre, BREF DU CÉ-REQ, 2013.

« Les groupes d'analyse des pratiques professionnelles sont aujourd'hui nombreux et divers tant dans leur référence théorique, leur cadre méthodologique, leur objet que dans leurs finalités. Parce qu'ils impliquent plusieurs institutions et plusieurs professions, certains d'entre eux favorisent l'interqualification de leurs participants et leur coopération sur un terrain d'intervention commun. Ceux qui ont été constitués autour de la prévention de l'implication des jeunes dans le trafic des drogues illustrent bien cette dernière dynamique. »

Cannabis : vers l'ère industrielle

de GANDILHON Michel, SWAPS, n°91, 2019, p. 4-7.

« La légalisation du cannabis à usage récréatif et médical dans un nombre croissant d'États à travers le monde suscite l'intérêt marqué d'acteurs issus du monde des affaires, attirés par un marché jugé prometteur. De la contre-culture des années 1960 au Nasdaq, le statut de la marijuana a radicalement changé. »



Revue internationale des modèles de régulation du cannabis

de PHILIBERT Anne et ZOBEL Frank, SOCIOGRAPH, n° 41, 2019.

Cette revue récente présente les cas des Pays-Bas, de l'Espagne, des États-Unis, du Canada, de l'Uruguay et de la Jamaïque. L'analyse met en lumière des approches différentes de la régulation, des finalités attendues et du rôle de l'État.

Actualité de la régulation du cannabis aux États-Unis

de OBRADOVIC Ivana Paris, OFDT, 2017, <http://www.ofdt.fr/BDD/publications/docs/eisiox3.pdf>

« Au total aujourd'hui, moins d'un État américain sur quatre applique la politique de prohibition du cannabis telle qu'elle est formulée par la loi fédérale américaine. Afin d'appréhender cette situation inédite, cette note décrit les modèles de régulation institués dans les États américains qui ont légalisé le cannabis, en soulignant les convergences et les différences de régime. Elle revient ensuite sur les processus et les traits communs des États légalisateurs, notamment du point de vue des prévalences de consommation de cannabis. »

Une filière du cannabis en France, Conseil d'analyse économique

de GEOFFARD Pierre-Yves, BEUVE Jean et FIZE Etienne, FOCUS, n° 34, 2019.

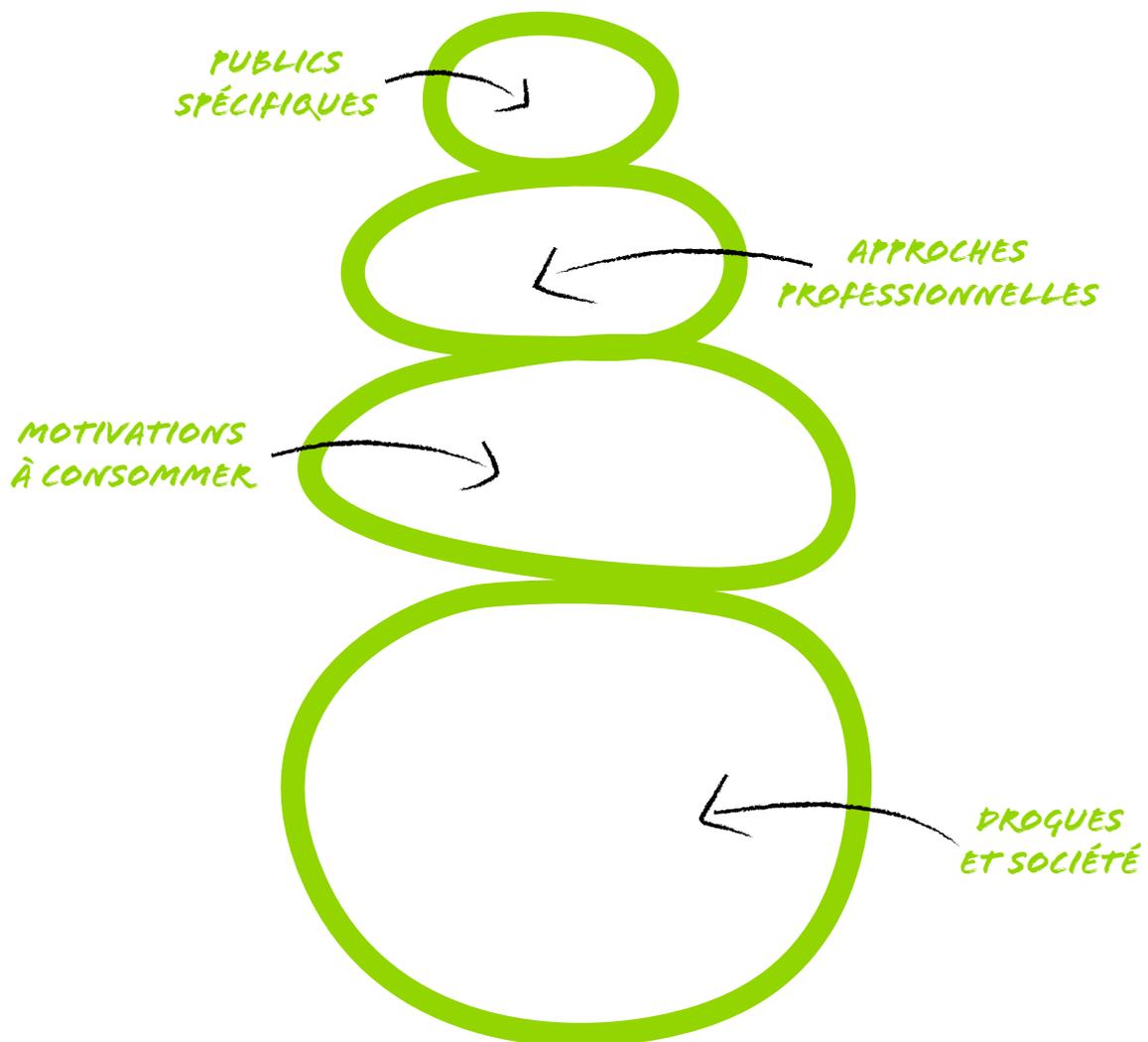
« Qu'il s'agisse d'un objectif principal de politique publique (comme ce fut le cas de plusieurs États américains) ou non, la légalisation encadrée du marché du cannabis se traduit par la création d'une nouvelle filière économique. Celle-ci sera génératrice d'activités, d'emplois et, à travers des taxes spécifiques, source de recettes fiscales. L'objectif de ce Focus est de proposer une estimation des retombées économiques qu'aurait une telle filière dans le cas français, en s'appuyant notamment sur les premiers retours d'expérience venus de l'étranger (Canada et États-Unis). Nous estimons, selon les scénarios et les hypothèses retenues : des recettes fiscales comprises entre 2 et 2,8 milliards d'euros, des emplois créés entre 27 000 et 80 000 et des cotisations sociales perçues entre 250 et 740 millions d'euros. »

DROGUES SANTÉ PRÉVENTION

ENVIE DE VOUS ABONNER À LA REVUE ?

L'ABONNEMENT, EN LIGNE OU PAPIER, EST GRATUIT.

CEPENDANT, VOUS POUVEZ SOUTENIR
NOTRE TRAVAIL EN SOUSCRIVANT
À UN ABONNEMENT DE SOUTIEN (24 €/AN).



INTÉRESSÉ PAR UNE QUESTION EN PARTICULIER ?
UTILISEZ LA BASE DE DONNÉES EN LIGNE
DE PROSPECTIVE JEUNESSE !
WWW.PROSPECTIVE-JEUNESSE.BE



DROGUES SANTÉ PRÉVENTION

fait peau neuve !

La nouvelle version de *Drogues, santé, prévention* que vous tenez en main est le résultat d'une longue évaluation, entamée en 2018, afin de mieux répondre à vos attentes ! Celle-ci s'est déroulée en quatre étapes : une évaluation qualitative en équipe et en comité d'accompagnement, un focus groupe rassemblant une dizaine de lecteurs et, enfin, une enquête par questionnaire, disponible sur notre site mais également envoyé à l'ensemble de nos abonnés.

Cette enquête a montré un très bon taux de satisfaction des répondants. Nos lecteurs recherchent un moyen de découvrir de nouvelles pratiques professionnelles en prévention et en promotion de la santé, adapté aux spécificités belges. De *Drogues, santé, prévention*, ils apprécient particulièrement l'ancrage dans l'actualité, sa formule thématique permettant d'approfondir une question grâce à des approches multidisciplinaires. La version papier reste largement plébiscitée, et sans doute le site nécessite-t-il une meilleure visibilité au sein de nos propres pages.

Nous conserverons la diversité des auteurs et des disciplines, des formes d'expression comme le montrent les catégories d'article (tribune, enquête, pratique, témoignage, bibliographie). Nous renforcerons la présence de témoignages, forts de notre attachement au « *Nothing about us without us* ».

Par ailleurs, nos répondants ont exprimé le besoin d'une forme plus attractive. Nous avons donc misé sur une forme plus dynamique, aérée et plus illustrée. La déclinaison thématique se percevra désormais dans les illustrations de la revue, adaptées à chaque numéro. Nous consacrerons également la double page centrale à une approche plus visuelle de l'information.

Enfin, nous planchons également sur des moyens supplémentaires de vous informer et de rendre nos contenus interactifs. Un projet d'écoute de nos interviews par podcast prendra vie dans les prochains mois.

Nous espérons que vous prendrez autant de plaisir à parcourir cette nouvelle version de *Drogues, santé, prévention* que nous en avons eue à la préparer ! Nous restons à l'écoute de vos commentaires au fil des numéros.

Bonne lecture !