


**DOCUMENT
SONORE**

A teal and white scooter is parked on a wet, reflective asphalt surface. The scooter is the central focus, with its handlebars, seat, and front fairing visible. The background is blurred, showing other vehicles and a building. A semi-transparent circular overlay is centered over the scooter, containing text.

LIVRAISON À DOMICILE

DOCUMENTAIRE SONORE
PAROLE AUX DEALERS
(ACTUALITÉS)



L'habit ne fait pas le moine, et derrière le chauffeur de scooter propre sur lui à qui Merry Royer, pour ARTE radio, donne la parole, se cache un livreur de cocaïne et de MDMA qui fait sa tournée tous les jours l'air de rien. Il se confie sur le fonctionnement de ces livraisons à domicile et sur le rapport qu'il entretient avec ses clients.

Attention de ne pas croire que c'est la vie facile...



Au lycée, Elie a entendu son professeur d'économie dire que son milieu social d'origine conditionnait en très grande partie son avenir. Pas question pour lui depuis lors d'accepter ça et de se laisser porter par un destin qui le pousse à faire un boulot "standard" pour trois francs six sous. Son père est maçon, sa mère travaille dans la grande distribution. Il ne veut pas de ça. Elie a décidé de pouvoir contrôler au maximum ce à quoi doit ressembler un job qui en vaut la chandelle, même si aucun boulot n'est idéal bien entendu. Si le marché légal lui offrait des opportunités de profits aussi importants que le marché illégal, alors il n'aurait rien contre s'y engouffrer. Mais ce qui semble plus gêner Elie, c'est de travailler pour une grosse entreprise avec des considérations au rabais. Là où il travaille, on ne se fait pas de cadeau certes, on ne vit pas dans le monde des bisounours, comme il dit, mais on connaît les tenants et les aboutissants, et on sait où l'on va. On fait ce qu'on a à faire, et si on le fait bien, il n'y aura pas d'embrouille. Le chemin est balisé. L'organisation tient la route, les codes de langage sont établis, alors il n'y a plus qu'à enfourcher son scooter et parcourir tout Paris et sa proche banlieue pour amasser, sans trop se poser de question, les billets de 20, 50 ou 100 euros...



Le livreur de cocaïne

Un documentaire sonore
en 2 épisodes
de Merry Royer
Diffusion ARTE Radio,
janvier 2020
Durée : 19'30 et 18'21

Elie a 25 ans et est livreur de cocaïne (ou "C", "champagne" ou "foudre" dans le jargon de son milieu), mais aussi de MDMA (ou "MD" ou "Marie Denise" ou "D"), rien d'autre. « Il est vendeur de stupéfiants », comme il se qualifie simplement. « Il achemine la drogue chez les clients », comme il l'explique tout aussi



Extrait

« Dès que tu fais ta première sortie tu te dis : ah ouais, c'est comme ça. T'as 50% d'excitation et 50% de "Putain mais qu'est-ce que je suis en train de faire ?" Tu prends ton billet et tu dis c'est parti... T'es lancé. 1 client, 2 clients, 3 clients, 5 clients, 25 clients, 30 clients. A la fin de la journée, tu ne sais même plus qui t'as vu, qui t'as pas vu. Tout ce que tu sais c'est que t'as les poches pleines, et qu'il faut que ça tourne. »

simplement. C'est le dernier maillon de la chaîne du business, celui qui fait que le produit arrive à destination et que l'argent est réceptionné. C'est de sa responsabilité. C'est « *le dernier point de passage de la drogue à la narine du client, il se doit d'être irréprochable.* » Le produit, du moins la cocaïne, il le connaît pour l'avoir déjà réceptionné en brique d'un kilo (achetée entre 28 et 33 000 euros) puis détaillé en dose de 1 gramme, car vendue au détail au client à ce poids, poids qui comprend celui du plastique qui sert de contenant. Le client ne pourra s'envoyer en fait que 96 à 98 milligrammes, précise Elie qui n'est pas du genre à travailler dans l'à-peu-près, et ne semble pas avoir à cacher grand-chose au cours de son récit... La cocaïne qu'il vend est pure à 89% d'après ce qu'il affirme, et n'est pas du tout coupée entre sa réception et sa vente. Le produit peut donc être considéré comme de très bonne qualité, si l'on peut associer un dosage élevé à ce critère. Il est vendu 70 euros le gramme. Son chlorhydrate de cocaïne ne se présente pas comme de la poudre blanche farineuse car il est relativement brut. Ils appellent ça de "*la gaufrette*" dans son boulot, car le produit est assez caillouteux et que les briques présentent des stries. Au client par la suite de le réduire en poudre blanche floconneuse... Elie n'a jamais consommé la cocaïne qu'il vend. Ca ne l'intéresse pas du tout visiblement. Ca lui est arrivé par contre de ressentir ses effets anesthésiants en mangeant frites et nuggets, par exemple, pendant qu'il emballait le produit. Quelques poussières de cocaïne qui se promènent dans l'air et retombent sur sa nourriture, mais pas plus que ça. Rien qui lui fera conduire son scooter en profitant des effets stimulants du produit. L'usage de coke ou de MDMA, ce n'est pas pour lui...

Sur les 70 euros le gramme que le client versera au livreur, ce dernier récupérera 10 euros pour sa pomme, ou éventuellement 20 si le lieu de livraison est éloigné. A la fin d'une journée d'une douzaine d'heures, de 12h-14h à minuit-1h du mat en gros, Elie gagne entre 150 et 200 euros. Il tient le rythme 7 jours sur 7... L'assurance pour lui de vendre un bon produit est très importante. Il est alors en position de force face à des clients qui auraient un doute et risqueraient de lui faire perdre sa course. Ces clients, ce



Extrait

« Comme c'est une organisation, chaque élément est important. Et chaque élément doit connaître son travail, ses tâches. Y'a jamais d'initiative frivole, qui sont prises genre : Tiens, je me suis acheté de la cam chez un autre mec, et je vais essayer de passer de la cam, que j'ai acheté moi-même de ma poche, à des clients du mec pour lequel je travaille. Jamais de la vie. Tu fais ça, tu vas à ta mort... »

n'est pas lui qui les choisit. Tout passe par une seule personne qui réceptionne les demandes des clients et redistribue aux livreurs. On appelle le lieu d'appel la "cabine". Les clients font partie d'une base de données (200 noms environ concernant la clientèle du réseau d'Elie) qui peut se vendre, et s'acheter donc, entre 30 000 et 100 000 euros. Cette base clients est régulièrement sollicitée bien entendu, via le réseau Whatsapp, et les produits lui sont proposés au fur et à mesure des arrivages. Tout client en demande de produit, et identifié sur le réseau, envoie un message avec adresse, quantité souhaitée, et code d'entrée de l'immeuble. La "cabine" trie les commandes dans un certain ordre en fonction de l'heure l'appel, de la zone géographique, ou de la quantité achetée. Le client ne peut pas joindre le livreur ou le patron. Il n'a affaire qu'à la "cabine". Le livreur sollicité pour la course indique à la "cabine" le temps estimé du parcours, temps qui sera alors retransmis au client. Ce client bénéficie même d'un suivi de colis en quelque sorte, c'est-à-dire qu'il peut à tout moment revenir vers la plateforme parce qu'il est inquiet d'un retard ou autre... Arrivé sur place, le livreur entre dans le hall de l'immeuble, prévient la cabine qu'il est arrivé, cabine qui, elle, prévient le client de descendre. Les contacts entre livreurs et clients sont donc réduits au strict minimum, bonjour, au revoir, voici les sous, voici la marchandise, point barre ! Cinq minutes, pas plus. Il arrive que ces contacts soient plus longs, si le temps le permet ou si le client est un régulier avec qui l'on a créé plus de liens, mais la vigilance reste la règle et il n'est jamais bon de s'attarder trop longtemps et surtout de laisser le client faire perdre du temps au livreur ou l'embrouiller. Elie est d'un naturel plutôt réservé dans la vie, mais il sait mettre des "coups de pression" aux clients si nécessaire. Pas question de mettre sa réserve de côté à ce moment-là...

Le regard qu'Elie pose sur ces clients, est parfois condescendant, surtout sur ceux qu'il qualifie d'accro, sur la base de critères qui sont la quantité achetée, le niveau d'impatience, l'allure vestimentaire ou du lieu de vie. Il y a les étudiants et les actifs qui ont besoin de leur cocaïne pour travailler, les mères de famille esseulées, les clients normaux, et les clients "barrés", tous types



Extrait

« J'ai réussi à développer une aisance que j'aurais jamais pu avoir, si j'avais pas fait ça, tu vois ce que je veux dire. C'est comme un sentiment de bien-être qui se diffuse tout au long de la journée, mais paradoxalement y'a tout un tas d'autres choses beaucoup plus noires à gérer en même temps. Mais c'est ce qui fait que j'arrive à relativiser. Tu vois... »

de milieux sociaux, ceux qui dépenseront un ou deux grammes à l'occasion, et ceux qui consomment cinq grammes par jour. Il parle de ses clients comme d'une cour des miracles. Certains "sont à la ramasse", nous dit-il... Elie est en affaire avec tout ce petit monde, et doit faire avec ses préoccupations à lui et sûrement pas avec celles de ses clients. Il sait mettre visiblement, entre lui et eux, la distance nécessaire pour se protéger, tout en s'adaptant au tempérament et états d'âme de chacun. Un client ça se bichonne tout de même en quelque sorte. On fait semblant de s'intéresser, de compatir au besoin, mais on ne se laisse pas déborder, même si certains clients sont tyranniques et exigeants et ont vite fait de se plaindre à la "cabine" s'ils sont mécontents, et comme le client est roi, ou presque, on saura lui faire un petit geste commercial... Tout ceci fait partie des aléas de ce business. Elie fait son job, encaisse les sous, basta... C'est sa mission, du moins celle qu'on lui assigne sans que les écarts soient permis. On saura alors à ce moment-là lui rappeler ce pour quoi il est rémunéré 10 à 20 euros le gramme. Il ne sera pas félicité s'il réussit ses missions successives, mais il sera remis à sa place si ça ne se passe pas comme il faut. Il y a un business à faire tourner, et certains jours et certains horaires sont critiques car les clients affluent "au standard". On ne peut pas contenter tout le monde dans la minute malheureusement, même si on aurait tout intérêt à le faire pour gagner plus de sous... Il est une variable incontournable, et qui compte pour Elie dans ce business, ce sont les prises de risque, et chaque livraison de plus est vécue comme une nouvelle prise de risque... C'est la sécurité qui prime. Si le livreur ne le sent pas, il peut annuler la vente. Son boss ne lui en tiendra pas rigueur...

Alors, comme pour les usages, pas de raison que les dealers ne développent pas une réduction des risques dont certains sont inhérents à l'illégalité du business. Elie nous explique que les clients ont parfois du mal à réaliser que ce ne sont pas eux qui prennent le plus de risques dans l'affaire, mais bien les livreurs. « *Les clients pensent, eux, à leur drogue, toi tu penses à ton argent* ». Alors Elie prend toutes les mesures nécessaires pour limiter ces fameux risques, qui se résument globalement à une arrestation par



Extrait

« La jalousie. On te dira : t'es bien, t'as de l'argent, t'es frais, t'es beau gosse. T'as acheté ci, t'as acheté ça. Ca va, tu vis... Tu vis... Non, non, je meurs. Pour tout ce que j'ai sur moi, pour tout ce que j'ai fait, je meurs. Quotidiennement, je meurs un peu. Après, le fossé il est profond, entre les deux. C'est comme ça, comme ma paire de baskets, ma solitude je l'ai toujours avec moi. »

les forces de police et une potentielle condamnation à venir. Quand il est sur la route, il essaie de faire abstraction de tout ça car il veut pouvoir évacuer tout stress pour bien travailler. Il ressent plus la peur quand il va se coucher, à cause des potentielles perquisitions, que pendant la journée sur son scooter. Pour évacuer son stress, Elie s'est imposé un certain nombre de règles, assez strictes... Il essaie déjà, nous l'avons déjà dit, de réduire le temps d'échange avec le client au moment de la transaction. Pas question par exemple d'attendre que ce dernier aille retirer de l'argent pour payer le produit. Tant pis pour lui. Il s'efforce aussi à ce que tout soit bien préparé à l'avance. Sa bonbonne, comme il l'appelle, ou sa "R" pour "recharge", contient 10 à 15 grammes, pas plus, et il est prêt à faire des allers-retours chez lui si nécessaire. Il s'habille comme Monsieur tout le monde, ou du moins comme tout jeune actif, tenue correcte exigée, scooter qui ressemble à quelque chose (« *Scooter du mec de bureau* »), vitesse raisonnable, ne pas démarrer en trombe au feu vert, ne pas faire le mariolle, en résumé : ne pas se faire remarquer, surtout pas. Opération camouflage... Et gare à la fatigue qui guette en toute fin de journée et qui pourrait par exemple faire qu'on s'arrête au feu vert au lieu du feu rouge. Toute forme de conduite suspecte peut donner l'occasion aux forces de police de nous arrêter. Si c'est le cas, il faut bien entendu avoir caché sa marchandise dans ses sous-vêtements, et savoir à tout moment la somme contenue dans son porte-monnaie. Un montant imprécis est toujours plus suspect qu'une somme nette et claire que l'on peut plus facilement justifier, sans bégayer, avec un peu d'imagination et de jugeote. Attention de ne pas se présenter comme un livreur de nourriture car cela exige d'avoir les outils de travail qui correspondent. Elie nous fait comprendre qu'il est probablement plus prudent que certains de ses collègues, même s'il sait bien que malgré toutes les précautions qu'il prend, il n'est pas à l'abri de tout. Une dénonciation est vite arrivée. C'est la raison pour laquelle il ne parle de son activité à personne de son entourage, famille, amis, petite amie. Il ne veut pas non plus que l'on profite de l'image que renvoie son boulot en termes de gains financiers...



Extrait

« Je crois que le plus dur ce sera de s'arrêter avant la fois de trop, parce que plus tu en fais, plus tu as de chances de... J'ai autant de chances de finir blindé avec ça que de tout perdre. Si ça se trouve, mon argent il ne va jamais servir à concrétiser un projet. Il va servir à assumer un coup dur. Qui sait ? C'est une danse de funambule en fait. »

Elie gagne en moyenne 4 000 euros par mois, ce qui est bien au-dessus du salaire moyen français, convenons-en. Mais même s'il avoue « *arriver à joindre les deux bouts mine de rien* », ce n'est pas autant d'argent qu'il arrive à se mettre de côté depuis qu'il exerce son activité, c'est-à-dire depuis quatre ans. 12 000 euros, c'est le matelas dont il dispose mais qui ne lui permettra pas de changer de vie, simplement de subvenir à un coup dur éventuel. L'argent est "blanchi" à l'occasion, même si en l'occurrence, c'est un bien trop grand mot. Elie achète des tickets gagnants de paris à des connaissances à lui (Il rajoute un petit billet) puis va encaisser le chèque au bureau de tabac... De sa vie en dehors du travail, et de son parcours avant d'en être venu à rentrer dans ce secteur, on ne saura pas grand-chose. Seulement qu'il a déjà eu l'occasion avant ça de faire des petits boulots légaux, mais aussi qu'il doit soutenir financièrement sa mère... Une vie et un parcours de jeune homme dealer, ça ne s'apprécie pas qu'au regard de la pratique d'une activité illégale souvent bien entendu montrée du doigt et diabolisée puisque la morale s'est emparée de l'affaire assez vite on le sait bien...

Mais aussi



High Maintenance

Une série télévisuelle de Katja Blichfeld et Ben Sinclair

Diffusion HBO depuis 2016 - 4 saisons (dont la dernière en cours)

Cette série télévisée, sur laquelle nous aurons l'occasion de revenir prochainement à la suite de la diffusion du dernier épisode de la quatrième saison en cours, suit les pérégrinations d'un livreur de cannabis à vélo. Le produit est vendu sous toutes ses formes à des clients new-yorkais. Ici, ce sont ces clients, à chaque épisode, qui deviennent les personnages principaux...