

Commerce de la drogue en ligne: une évolution naturelle

Alain Yamin

Note de recherche no. 18



Ce travail a été réalisé dans le cadre du cours CRI-6234, « Nouvelles technologies et crimes » (session d'automne 2012), offert aux étudiants de la Maîtrise en Criminologie sous la direction du Professeur Benoît Dupont.

La Chaire de recherche du Canada en sécurité, identité et technologie de l'Université de Montréal mène des études sur les pratiques délinquantes associées au développement des technologies de l'information, ainsi que sur les mécanismes de contrôle et de régulation permettant d'assurer la sécurité des usagers.

Alain Yamin

Prof. Benoit Dupont
Centre International de Criminologie Comparée (CICC)
Université de Montréal
CP 6128 Succursale Centre-Ville
Montréal QC H3C 3J7 - Canada
benoit.dupont@umontreal.ca
www.benoitdupont.net
Fax : +1-514-343-2269

© Alain Yamin 2013

L'arrivée de nouvelles technologies de cryptage et de paiement a fait émerger une nouvelle forme de commerce de la drogue et autres produits illégaux sur internet. Avec la popularisation du logiciel *Tor* et la popularisation des *Bitcoins* dans les dernières années, on voit apparaître les premiers sites de marchés illicites faisant partie de ce qu'on surnomme le *deep internet*. L'une de ces plateformes d'échanges se nomme *Silk Road* : tout ce qui s'y passe, y compris les interactions vendeurs-acheteurs et le processus de vente, est anonyme. Ainsi, des centaines d'utilisateurs ont la capacité d'accéder à une importante diversité de substances illicites sans avoir à déployer des efforts considérables pour trouver des vendeurs, se déplacer ou même subir les risques d'effectuer une telle transaction sur la voie publique. Il en va de la même logique pour les revendeurs. Une récente étude s'est penchée sur la plateforme *Silk Road*. En effet, elle dénote une augmentation du nombre de vendeurs de plus de 60 % en un peu moins de huit mois (Christin, 2012: 9). Elle rapporte aussi que le volume total des transactions totalisait environ 15 millions USD par année (Christin, 2012: 17). Il s'agit donc d'une opération commerciale très lucrative¹.

Devant un tel engouement, nous cherchons à démontrer par quelles motivations des individus sont portés à rejoindre une telle communauté et ainsi participer au trafic de substances illicites en ligne. Les observations de Christin (2012) ne font pas état des implications criminologiques ni des facteurs motivationnels de ces individus. L'analyse s'oriente donc autour des facteurs de motivations contribuant à pousser les individus à commercer sur *Silk Road*. Comme le démontre notre étude, cette migration s'explique par plusieurs facteurs favorables au développement de cette nouvelle méthode de transiger tels que rapportés par la littérature (Limayem et coll., 2000; Ba et coll., 2002 | Cunningham et coll. 2011; Treadwell, 2012). Les comparaisons avec d'autres types de marchés, légaux et illégaux, ainsi que l'effet des systèmes en place sur *Silk Road* sont d'excellentes pistes pour comprendre le phénomène. Au terme de l'étude, nous avons observé l'accessibilité aux produits, la diversité des produits et les risques perçus par les usagers comme autant de facteurs déterminants dans le succès de cette plateforme. Nous avons constaté que *Silk Road* proposait à la fois des milliers d'items, de manière très diversifiée, et ceci avec des risques perçus très minimes en comparaison avec ce qu'offre le marché traditionnel.

L'accessibilité au produit se fait relativement facilement étant donné que seule l'installation d'un logiciel (*Tor*) est requise et que l'inscription au portail n'est pas contrôlée. De plus, comme en témoigne le tableau 1, les produits sont disponibles mondialement par envoi postal dans près de la moitié des cas sur un total de 564 comptes de vendeurs en date de juillet 2012. En ce qui concerne l'accessibilité financière, Christin (2012) rapporte l'absence d'inflation des prix malgré la popularité grandissante. Au niveau des commerçants, on observe toutefois une différence

¹ L'arrestation le 2 octobre 2013 de l'administrateur du site *Silk Road* par le FBI ne remet pas en cause les conclusions de ce travail, finalisé en décembre 2012. D'autres plateformes anonymes de distribution de produits stupéfiants restent en effet actives.

marquée en ce qui concerne l'accessibilité. Nous notons que pour atteindre le marché de *Silk Road*, ceux-ci doivent déboursier 500 \$ à titre de caution envers l'opérateur. Cette garantie exigée a pour but de diminuer la probabilité d'attirer des escrocs et de recruter des vendeurs plus sérieux. Ceci a néanmoins l'effet d'une taxe, limitant l'entrée sur le marché. Il faut bien comprendre que cette motivation peut s'avérer fragile pour certains individus compte tenu des risques du métier. Il s'agit en fait d'un bien petit prix à payer en comparaison avec ce que leur offre la plateforme. Effectivement, dans bien des cas, il était relativement complexe pour des vendeurs de drogues traditionnelles d'assurer une expansion et une croissance de leurs profits étant donné les risques qui y sont associés: impossibilité de faire de la publicité, faire face à de nombreuses complications relativement graves lors de l'expansion de leurs activités et choisir des clients auxquels ils peuvent faire confiance. La sélection des clients se fait généralement dans leur cercle social rapproché (Naylor; 2002). Or, sur *Silk Road* ces contraintes ne sont plus présentes ou, du moins, leurs impacts sont considérablement moindres. La plateforme est en fait une sorte de repaire de petites annonces dynamiques qui permet d'atteindre une clientèle mondiale tel que le démontre le tableau 1 et, ce, de manière presque complètement anonyme. Jamais auparavant il n'aura été possible d'accéder à un marché mondial avec aussi peu d'effort. Ensuite, contrairement à ce que nous constatons du marché traditionnel (Desroches, 2007), les commerçants sont en mesure d'opérer sur le trafic de haut niveau, par le commerce en gros de la drogue, ainsi que sur celui de bas niveau soit la vente au détail. Malgré quelques désavantages autant pour les commerçants que les clients, les avantages que présente *Silk Road* en termes d'accessibilités les surpassent considérablement. Avec un accès en somme relativement facile à une telle concentration de produits – quels que soient leurs emplacements – et des prix stables, il devient plus facile de comprendre les motivations des acheteurs. Il en va de même pour les commerçants qui profitent d'un accès direct à un marché mondial et diversifié sans avoir à se soucier de plusieurs éléments largement contraignants dans leurs objectifs de croissance et de rentabilité (Naylor, 2003).

Tableau 1 : Les 10 destinations les plus fréquemment acceptées (à droite).

Source : *Christin (2012 :12)*.

<i>Destinations d'envoi acceptées</i>	
<i>Pays / Région</i>	<i>% des annonces</i>
Mondiale	49.70 %
États-Unis	35.13 %
Union européenne	6.19 %
Canada	6.04 %
Royaume-Uni	3.65 %
Australie	2.87 %
Mondiale sauf É.-U.	1.39 %
Allemagne	1.03 %
Norvège	0.70 %
Suisse	0.61 %

Au même titre qu'un magasin de grande surface attire une clientèle importante (Brynjolfsson et coll., 2003), *Silk Road* mise entre autres sur une offre importante de produits variés. En effet on y retrouve, entres-autres, l'ensemble des 10 variétés de drogues les plus consommées au monde (Lingeman et Mita, 1974), en plus des nombreuses autres substances moins populaires et mêmes certains produits artisanaux. Nous avons recensé 73 drogues et dérivés différents en vente sur le site en date du 4 janvier 2013. Il ne serait pas risqué d'affirmer qu'un consommateur aurait de grandes difficultés à retrouver une telle concentration chez un revendeur traditionnel. Christin (2012 : 13) énonce par ailleurs que chaque vendeur offre au maximum 1,5 % de la somme des produits annoncés sur *Silk Road*. Cette somme équivaut par ailleurs à 24 422 items sur une période de six mois. Au final, tel que le mentionnait Desroches (2007 : 834), les relations entre les revendeurs de drogue et leurs clients sont rarement exclusives. Nous émettons l'hypothèse que cela s'expliquerait par les demandes des consommateurs affichant une polyconsommation et des vendeurs n'étant pas en mesure d'y répondre. Or, *Silk Road* représente une concentration de plus de 550 revendeurs différents. En ce sens, et conjugué à la diversité des produits, il serait surprenant que les polyconsommateurs n'y trouvent pas leur compte.

Afin de favoriser une expansion de son marché, *Silk Road* a entrepris certaines mesures afin de réduire le niveau de risque perçu chez la clientèle potentielle. De celles-ci, nous retrouvons le système de réputation et le service de paiement par dépôt en main tierce ("*escrow*"). Un système de réputation procure un avantage marqué autant pour les clients que les commerçants. Pour les acheteurs, cela leur permet de se renseigner sur l'honnêteté du vendeur et la qualité de ses produits. Pour le commerçant, cela lui permet d'acquérir une réputation qui favorisera ses ventes. Cet élément est d'autant plus efficace dans un tel marché, car compte tenu de sa nature, le niveau de méfiance et de risque est certainement plus élevé. Un effet global est aussi présent puisque ce système de réputation agit simultanément en protecteur du marché noir puisqu'il réduit considérablement l'arrivée de vendeurs frauduleux, ce qui a pour conséquence de préserver l'intégrité économique de ce marché.

Tableau 2 : La répartition des votes et des annonces selon la note obtenue.

Source : Christin (2012 :14).

<i>Note</i>	<i>Nombre de votes</i>	<i>% d'annonces</i>
5/5	178 341	96,5 %
4/5	2 442	1,3 %
3/5	1 447	0,8 %

2/5	520	0,3 %
1/5	2 053	1,1 %

Nous pouvons témoigner de cette santé économique selon les statistiques que présente Christin (2012: 14) au tableau 2: il observe que 96,5 % des rétroactions (N= 184 803), sur une période de six mois, incluaient une note parfaite. Seulement 3,5 % impliquaient quelque chose à reprocher au vendeur et uniquement 1,1 % ont généré la pire note possible. L'indice de confiance sur *Silk Road* envers les commerçants est très élevé, frôlant la perfection. Enfin, le dernier élément est sans doute déterminant pour la réussite de la plateforme: l'anonymat conféré par les systèmes de cryptage. *Tor* possède une structure qui cause encore des maux de tête aux forces policières. Plusieurs jugent que cette technologie nécessite tellement de ressources en pratique que les chances de détection perçues sont presque nulles à moins de faux pas (Archambault et coll., 2012).

Il s'agit, à nos yeux, de la première étude traitant de ce sujet selon cette approche. Ainsi, malgré des limites importantes, nous estimons que les résultats de l'analyse procurent une avancée importante pour le domaine de la criminologie en ce qui a trait à l'emploi de technologies avancées dans la perpétration de crimes motivés par le profit. L'explosion du phénomène *Silk Road* s'explique maintenant plus clairement. Les avantages en termes d'accessibilité, de diversité et sa gestion des niveaux de risques pour ses membres sont tout à fait étonnants. L'opérateur a su faire preuve d'opportunisme en lançant une telle plateforme à un moment clé dans l'histoire d'Internet. On assiste à la fois à la maturité des technologies de cryptage et de mécanismes de contrôle et à une explosion de l'utilisation du Web à de multiples tâches comme, par exemple, l'achat de produits en ligne. Ainsi, *Silk Road* est une plateforme et un phénomène, qui a su tirer tous les avantages d'un contexte favorable qui convient à une criminalité basée sur des choix rationnels (Naylor, 2003).

Bien évidemment, certains délinquants jugeront la transition trop risquée, soit par inquiétude ou simplement par un manque de connaissances. Toutefois, *Silk Road* représente en fait un excellent compromis pour des gens qui désirent la croissance de leurs activités commerciales illégitimes en ce qui a trait au marché de la drogue et des substances contrôlées. Il permet d'obtenir rapidement de nombreux bénéfices importants, tel que l'accession à un marché concentré; diversifié et mondial. En ce sens, *Silk Road* représente pour bien des individus une méthode de vente ou d'acquisition de ces substances notablement supérieures à ce que pouvait leur offrir le marché traditionnel. Les sujets d'étude connexes inexplorés sont encore très nombreux : il serait intéressant de tester les conclusions de la présente analyse dans un modèle empirique et ainsi évaluer ces propositions sur un échantillon d'individus.

Références

Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The quarterly journal of economics*, pp. 488-500.

Archambault, E., & Shue, C. (2012). Understanding new anonymity networks from a user's perspective. In *Proceedings of the 2012 ACM conference on Computer and communications security*. pp. 995-997.

Ba, S. and Pavlou, Paul A. (2002). "Evidence of the Effect of Trust Building Technology in Electronic Markets: Price Premiums and Buyer Behavior." *MIS Quarterly*, 26(3), pp. 243-268.

Brynjolfsson, E., Hu, Y. J., & Smith, M. D. (2003). Consumer surplus in the digital economy: Estimating the value of increased product variety at online booksellers. *Management Science*, 49(11), 1580-1596.

Christin, N. (2012). Traveling the Silk Road: A measurement analysis of a large anonymous online marketplace. Sous presse. Consulté le 4 janvier 2013, sur ARXIV: <http://arxiv.org/pdf/1207.7139v1.pdf>

Desroches, F. (2007). Research on upper level drug trafficking: a review. *Journal of Drug Issues*, 37(4), pp. 827-844.

Glaze, L. (2010). *Correctional Populations In The United States*. Consulté le 5 janvier 2013, sur Bureau of Justice Statistics: <http://bjs.ojp.usdoj.gov/index.cfm?ty=pbdetail&iid=2316>

Jewkes, Y., & Sharp, K. (2003). *Crime, Deviance and the Disembodied Self: Transcending the Danger of Corporeality*. Consulté le 4 janvier 2013, sur NCJRS: <https://www.ncjrs.gov/App/Publications/abstract.aspx?ID=199526>

Lester G., M.D., James B. et Bakalar J.D. (February 3, 1994). *The War on Drugs—A Peace Proposal*. 330. *New England Journal of Medicine*. pp. 357–360.

Limayem, M., Khalifa, M., & Frini, A. (2000). What makes consumers buy from Internet? A longitudinal study of online shopping. *Systems, Man and Cybernetics, Part A: Systems and Humans, IEEE Transactions on*, 30(4), pp. 421-432.

Naylor, R. T. (2003). Towards a General Theory of Profit-Driven Crimes. *British journal of criminology*, 43(1), pp. 81-101.

Naylor, R.T. (2002) *Wages of crime: Black markets, illegal finance, and the underworld economy*. Kingston: McGill-Queen's University Press.

Scott C. et Kendall T., (2011). "Prostitution 2.0: The changing face of sex work", *Journal of Urban Economics*, vol. 69, pp. 273-287.

Treadwell, J. (2012). From the car boot to booting it up? eBay, online counterfeit crime and the transformation of the criminal marketplace. *Criminology and Criminal Justice*, 12(2), pp. 175-191.