

Louis Ferrante

LES RÈGLES D'OR DE LA **MAFIA**

Le secret de votre
réussite professionnelle



 LES ÉDITIONS DE
L'HOMME

TABLE DES MATIÈRES

Note de l'auteur	11
Avant-propos	13
Introduction	19
Partie 1	
Leçons pour un soldat (employé)	25
Leçon 1	
Faites-leur une offre qu'ils ne peuvent refuser: Une méthode infallible pour se faire embaucher.	27
Leçon 2	
C'est une question de principe ! Et quand faut-il s'y tenir?	29
Leçon 3	
Pourquoi les gangsters qui font la une sont-ils si vieux? Faites ce que vous aimez et vous n'aurez jamais l'impression de travailler.	31
Leçon 4	
Cachez votre arme et aidez ce vieux monsieur à traverser la rue: Valeurs familiales.	34
Leçon 5	
La pègre ne prend pas de notes : Exercez votre mémoire	36
Leçon 6	
Ne finissez pas dans le coffre d'une auto : Évitez de discuter de politique interne.	38

Leçon 7

Trois personnes peuvent garder un secret si deux d'entre elles sont mortes: La confiance 40

Leçon 8

Pourquoi les Italiens débitent-ils les porcs pour les faire ensuite cuire en sauce? La cupidité 42

Leçon 9

Il est bon d'assister à des funérailles, du moment que ce ne sont pas les vôtres: Le pouvoir du réseautage. 45

Leçon 10

Old Blue Eyes: Pourquoi les mafieux adorent Sinatra 49

Leçon 11

Transformer les ordures en or: Flairer la bonne affaire 52

Leçon 12

Retrousser vos manches mais gardez vos pantalons. 57

Leçon 13

Les murs ont des oreilles: Ne dénigrez jamais votre patron. 59

Leçon 14

As-tu vraiment fait reluire ton auto? Les aptitudes verbales. 61

Leçon 15

Ne comptez que sur vous-même pour vous en sortir 63

Leçon 16

Comment Luciano devint Lucky:
Soyez l'artisan de votre chance 65

Leçon 17

La banque des faveurs offre le taux d'intérêt le plus haut. 68

Leçon 18

Pourquoi «The Chin» sortait-il en pyjama?
De l'utilité de feindre l'innocence. 71

Leçon 19	
L'École des coups durs: L'expérience	73
Leçon 20	
Ce téléphone est-il sur écoute? Surveillez ce que vous dites	76
Leçon 21	
Il doit tuer Gus Farace ou se faire tuer: Respecter la chaîne de commandement.	78
Leçon 22	
Allez chercher vous-même votre café! Respecter la chaîne de commandement sans se faire exploiter . . .	80
Leçon 23	
Tuer ou être tué: Quand faut-il défier les ordres?	82
Leçon 24	
Platon n'était-il pas propriétaire d'un club échangiste? Tenez-vous au courant.	84
Leçon 25	
Je veux mon argent, et vite: Payer rubis sur l'ongle	86
Leçon 26	
Ne révélez pas votre jeu: Savoir rester tranquille	87
Leçon 27	
Capone, Harvard et Yale: La clé de la croissance personnelle	89
Leçon 28	
Le micro et la Jaguar: Patience	91
Leçon 29	
Ta charité? Tu peux te la mettre où je pense. Cultiver la combativité	93
Leçon 30	
Devenez maître de votre destin, et non un roi du déguisement . . .	95

Partie 2

Leçons pour un *capo* (cadre intermédiaire) 99

Leçon 31

Bacon, laitue et DeMeo: Vous êtes responsable de votre équipe. 101

Leçon 32

Comment atteindre votre cible sans arme à feu:
Savoir motiver les gens 105

Leçon 33

Assoyons-nous autour d'une table et négocions:
L'art de régler les disputes 107

Leçon 34

Quand prendre une balle pour le patron. 110

Leçon 35

Pourquoi les tueurs à gages font-ils des blagues penchés
sur un cadavre? Forger des liens avec les subalternes 111

Leçon 36

La balle magique de Nino Gaggi:
La mafia ne recule jamais devant une bonne idée 113

Leçon 37

Franchir le Rubicon, ou comment se comporter
face à un ultimatum déraisonnable 117

Leçon 38

Comment enterrer la hache de guerre...
ailleurs que dans la tête du voisin 119

Leçon 39

Ôtez ce caillou de mon soulier:
La mise à la porte et l'embauche 121

Leçon 40

Les gars les plus durs ont l'épiderme le plus sensible:
Ne jamais embarrasser quelqu'un en public 123

Leçon 41	
La mafia reste dans le coup: Le virage technologique	124
Leçon 42	
En mettre plein la vue peut vous valoir une balle entre les yeux: La simplicité.	126
Leçon 43	
Pourquoi un gangster incite-t-il son fils à appuyer sur la détente? Développer la confiance en soi.	128
Leçon 44	
Saisir le taureau par les cornes — et lui trancher les couilles: Agir vite et bien	130
Leçon 45	
Du moment que le travail est fait! Souplesse	132
Leçon 46	
Nous lui avons troué la peau douze fois et il a survécu: La plupart des problèmes se règlent d'eux-mêmes	134
Leçon 47	
Sais-tu qui c'est, mon oncle, hein? On ne sait jamais à qui l'on a affaire.	135
Leçon 48	
Suis-je un paon? Ce que les gens pensent de vous.	138
Leçon 49	
Jouer sur tous les tableaux est la meilleure façon de perdre. . . .	140
Leçon 50	
Les Italiens parlent avec leurs mains: Langage corporel.	142
Leçon 51	
Respecter sa parole.	144
Leçon 52	
Protégez vos arrières: Ne laissez personne vous presser d'agir. . .	146

Leçon 53
Soutenir les siens :
Faites preuve de loyauté envers vos employés. 148

Leçon 54
Reposer en paix — dans un chalet au bord d'un lac :
Prendre des vacances et revenir frais comme une rose 150

Leçon 55
Inutile de vous couper en deux : Une décision, même mauvaise,
vaut mieux que pas de décision du tout 152

Leçon 56
La Nouvelle-Orléans ne s'est pas bâtie en un jour 153

Leçon 57
Bugsy et Bacchus : Les leçons de l'histoire 154

Leçon 58
Tirer sa révérence sans froisser personne 156

Partie 3

Leçons pour un parrain (patron) 159

Leçon 59
Contenir son ambition 161

Leçon 60
C'est une question liée strictement aux affaires :
Amis ou ennemis? 163

Leçon 61
La mafia investit peu dans les fournitures de bureau :
Sabrer les frais généraux 165

Leçon 62
Les clubs sociaux ont des portes en acier massif... qui s'ouvrent
facilement : La politique de la porte ouverte 167

Leçon 63

Ne pas déranger: La valeur de l'interruption 168

Leçon 64

L'argent de la caution est dans le tiroir de la table de chevet:
Parer à toute éventualité 170

Leçon 65

À défaut de construire le Yankee Stadium, fournissez le béton:
Identifier de nouveaux bénéfices 171

Leçon 66

Payez votre quote-part au fisc:
Ce que l'expérience d'Al Capone nous a appris. 173

Leçon 67

La victoire sans suivi est comme un plat de pâtes sans dessert:
Gestion de crise 175

Leçon 68

Le pouvoir d'un cercle fermé:
Pourquoi la mafia ouvre-t-elle et ferme-t-elle les livres 179

Leçon 69

Donne un coup de fil au Latino de mes deux!
Embaucher la meilleure personne, sans égard à la race,
à la religion ou à l'orientation sexuelle 181

Leçon 70

Donner et recevoir: Leçon d'hospitalité. 184

Leçon 71

Donnez un bon pourboire au préposé au vestiaire:
La générosité. 185

Leçon 72

Bois, mange et sois productif:
Le seul pot-de-vin que je vous conseille. 189

Leçon 73

Comptez sur moi pour le braquage ce soir:

Le patron de terrain 192

Leçon 74

Les durs à cuire ont des nerfs d'acier,

les petits malins ont une boule de cristal: La prévoyance 194

Leçon 75

Ne jamais sous-estimer son adversaire. 196

Leçon 76

Qui est votre adversaire? 198

Leçon 77

Ne tirez pas sur l'étoile montante:

Neutraliser les adversaires potentiels 202

Leçon 78

Ils peuvent même s'envoyer en l'air sur ma piste de danse:

Ne pas laisser les préjugés prendre le pas sur les profits. 204

Leçon 79

Choisir son *consigliere* 207

Leçon 80

La raison pour laquelle Frankie Fever ne fait pas confiance

au battage médiatique. 208

Leçon 81

Je connais quelqu'un dans la place:

Avoir une longueur d'avance sur la concurrence. 210

Leçon 82

Cachez votre argent sous le matelas: Gardez des liquidités 211

Leçon 83

La pauvreté, quelle malédiction! Vraiment? 212

Leçon 84	
La mafia est une marque de commerce:	
De l'utilité de se franchiser	214
Leçon 85	
Il est bon d'être roi, mais personne n'est au-dessus de la loi	215
Leçon 86	
Des gars comme nous, des gars comme eux:	
Tenez-vous-en à ce que vous connaissez	217
Leçon 87	
Marc Aurèle était un grand empereur, ce qui ne veut pas dire que son fils pouvait l'être: Les dangers du népotisme	219
Leçon 88	
Troquez vos armes à feu contre des cannolis et méfiez-vous de l'hybris	221
Épilogue	
Soyez une pizza egg-roll	223
Remerciements	225
Notes	227
Bibliographie	241
Index	251

INTRODUCTION

La mafia est l'entreprise la plus durable de l'histoire. Elle s'épanouit avec les autres entreprises durant les périodes de prospérité et se développe de plus belle durant les récessions. Que l'économie soit à la hausse ou à la baisse ne fait aucune différence pour la mafia.

La soupe populaire d'Al Capone a nourri des milliers de gens tous les jours pendant la Grande Dépression. Comment Al était-il en mesure de distribuer toute cette soupe ? Comment Bugsy Siegel et Meyer Lansky ont-ils pu visualiser un lieu qui vaudrait un jour plusieurs milliards de dollars, Las Vegas, alors que leurs contemporains n'y voyaient qu'une petite ville endormie du désert ? Pourquoi, à notre époque de grande incertitude économique, la mafia investit-elle dans l'immobilier, alors que des millions de gens luttent pour conserver leur propriété ?

La mafia, malgré sa réputation méritée de violence, compte parmi ses membres des hommes qui font preuve d'un sens aigu des affaires et même d'un ensemble de valeurs fortes, fruits de leur milieu unique.

« M. Persico... vous êtes l'un des êtres les plus intelligents que j'ai connus dans ma vie. »

Le juge John F. Keenan commentant la prestation de Don Carmine Persico en cour

Ces individus auraient réussi dans n'importe quel domaine. D'ailleurs, plusieurs ont mis sur pied des entreprises à mille lieues du crime organisé. Ils se sont servis de la sagesse acquise dans la rue pour bâtir leur empire en amassant des millions de dollars au passage.

« Son intelligence et sa personnalité l'auraient bien servi dans le monde des affaires. »

La juge Joanna Seybert durant le prononcé de la sentence de Don Alphonse Persico, fils et successeur de Don Carmine Persico

Habitué à se battre quotidiennement pour maintenir leur suprématie, les mafiosi sont bien préparés à triompher dans n'importe quelle sphère et en toutes circonstances. Les mafiosi qui ont traversé avec succès du côté du monde légitime l'ont fait en gardant leur nature agressive, mais en la tempérant pour ne pas effrayer indûment les gens avec qui ils font des affaires. Les tactiques d'intimidation typiques ont été remplacées par une grande détermination alliée à un pouvoir de persuasion charismatique. En bref, ils ont laissé tomber les armes à feu et les couteaux à cran d'arrêt, et ils s'efforcent de présenter au monde une image adoucie de leur personne.

«Les familles mafieuses sont coupées dans un tissu humain particulier: elles comprennent des individus d'une grande brutalité avec de fortes tendances prédatrices.»

Pino Arlacchi, mafia Business

Certains mafiosi que j'ai connus sont devenus réglo, mais ont mis un certain temps à se défaire de leur nature mafieuse. Au début, ils intimident, effraient la concurrence et forcent les autres à faire des affaires avec eux. Les habitudes ont la peau dure ! Toutefois, même pour ces hommes, le succès dans le monde légitime conduit à un désaveu complet de la criminalité. Pourquoi risquer l'emprisonnement lorsqu'une si vaste fortune est en jeu ? Pourquoi se comporter en truand si vous n'y êtes pas forcé ? Pourquoi bâtir un empire et risquer de tout perdre en fraudant ?

À cause de ses antécédents mafieux, on pourrait croire que, même si un ancien truand se retient d'utiliser la coercition en affaires, la menace plane toujours. Il n'aura pratiquement rien à dire ou à faire pour s'implanter dans un quartier, pour se voir octroyer un contrat ou pour négocier une entente tout à son avantage. Il est vrai que certains hommes d'honneur profitent de leur réputation, tandis que d'autres feront l'impossible pour dissimuler leur appartenance passée au monde interlope.

Durant vingt ans, personne ne savait que l'épicerie Key Food de Flushing, dans le quartier de Queens, appartenait à un membre de la pègre, jusqu'à ce que les journaux s'emparent de l'histoire. En fait, le capitaine (*capo*) de la famille Gambino, Patsy Conte, possédait plusieurs supermarchés et siégeait au conseil d'administration de la chaîne de supermarchés Key Food.

Patsy Conte n'a jamais forcé personne à fréquenter son supermarché. Il passait ses journées dans le bureau à gérer le personnel, à penser

aux produits à proposer aux clients et à s'approvisionner en viande fraîche et bon marché. Conte donnait de l'emploi à des centaines, voire des milliers de personnes. Pas si mal, pour un gangster, n'est-ce pas ?

Je pourrais énumérer une bonne douzaine d'entreprises florissantes dont les propriétaires ou les gestionnaires appartiennent ou appartenaient à la mafia. Ces entreprises ont toutes les apparences de la légitimité ; aucune n'endosse le code de conduite de la mafia, et pourtant elles doivent leur prospérité au discernement de la mafia présenté sous son meilleur jour.

Grâce à leur charme et à leur forte personnalité, plusieurs mafiosi se sont infiltrés dans des lieux qui ne manquent pas de surprendre.

« Certains d'entre eux, si on excepte la partie criminelle de leur vie, sont des gens très charmants. »

Rudolph Giuliani, ancien maire de New York

La pègre n'a pas tout mis à feu et à sang pour s'introduire au Vatican, mais elle a tout de même supervisé les finances de l'Église catholique à partir de 1971. Cet arrangement lucratif n'a pris fin qu'en 1978, après la mort suspecte du pape Jean-Paul I^{er}.

Le président Jimmy Carter avait involontairement nommé le fameux *capo* de la famille Gambino, Anthony Scotto, comme candidat au poste de secrétaire au Travail. Le secrétaire au Travail sous Ronald Reagan, Ray Donovan, a été acquitté au terme d'un procès qui le liait à la famille Genovese de New York. Je ne suis pas certain que Reagan réalisait à quel point il voyait juste lorsqu'il disait : « Aujourd'hui, le pouvoir du crime organisé se retrouve dans tous les segments de notre société. »

Comment un gangster, un voyou portant de beaux habits et fleurant l'eau de Cologne, se retrouve-t-il au Vatican, à la Maison-Blanche ou au conseil d'administration d'une chaîne de supermarchés ?

Si nous mettons nos préjugés de côté, nous constatons que les mafiosi qui ont réussi ressemblent beaucoup aux chefs d'entreprises et aux politiciens d'envergure. La mafia partage avec le gouvernement et l'entreprise la même structure hiérarchique, et l'on doit posséder une bonne dose de jugeote et d'intelligence pour en gravir les échelons. Il n'est donc pas étonnant que plusieurs postes clés du gouvernement soient occupés par des entrepreneurs chevronnés, cette transition vers le gouvernement ayant été facilitée par les qualités mêmes

dont ces hommes ont fait preuve dans leurs entreprises. Car, une fois maîtrisées, ces qualités peuvent s'appliquer à n'importe quel domaine.

Parce que la nature humaine est constante, une personne qui a acquis des compétences diplomatiques et des qualités de chef peut inciter les gens à se dépasser dans n'importe quelle organisation, que ce soit au sein d'une entreprise, du gouvernement ou de la mafia.

Si vous êtes un passionné de sciences politiques ou de gestion des entreprises, ou si vous cherchez simplement à réussir dans la vie, attardez-vous au mouton noir de ce puissant trio : la mafia.

« Ces bandes de criminels ont tellement de pouvoir qu'elles constituent un État dans l'État. »

Commission Kefauver sur le crime organisé, 1950-1951

Le capitaine de la famille Colombo, Thomas Petrizzo, quitta l'école à 16 ans. Jusqu'à l'âge de 40 ans, rien ne lui réussit, jusqu'à ce qu'il eut accumulé assez d'expérience dans la rue pour réussir dans n'importe quel domaine. Il mit sur pied une entreprise qui fournissait de l'acier pour les grands projets de construction et touchait plus de 50 millions de dollars par année.

Lorsque Petrizzo fut arrêté pour fraude, ses collègues de l'industrie de l'acier en restèrent babas. L'un des chefs de file de cette industrie déclara : « Petrizzo est l'un des hommes les plus sincères et honnêtes que j'ai rencontrés dans ce milieu ; c'est un homme qui n'avait qu'une parole. »

Il n'a qu'une parole. Ces quelques mots que les mafiosi utilisent pour décrire quelqu'un ou s'en porter garant en disent long. Il ne fait aucun doute que la personne qui reçoit cette note AAA ira loin dans la vie.

« Ma parole est ce que j'ai de plus précieux. »

*Salvatore Profaci, capo et fils de Joe Profaci,
fondateur de la famille Colombo*

Petrizzo a participé à la construction de grands projets immobiliers à New York, par exemple le World Financial Center, le building IBM, le South Street Seaport et le quartier Battery Park City.

À vrai dire, tous les booms immobiliers de New York ont été le fait d'entreprises associées de près ou de loin à la pègre. L'essor rapide des gratte-ciel dans Manhattan aurait été sérieusement ralenti sans la

INTRODUCTION

machinerie, les entrepreneurs, la main-d'œuvre et les syndicats accommodants noyautés par la mafia. Dans les années 1980, une étude de la Commission d'enquête sur le crime organisé de l'État de New York concluait que les grands promoteurs immobiliers du pays préféreraient faire affaire avec la mafia plutôt qu'avec des chefs syndicaux légitimes mais fantasques.

«Le succès de la mafia repose sur l'excellence de ses services...
et sur la loyauté de ses millions de clients satisfaits.»

Nicholas Pileggi, The Saturday Evening Post

Sur chaque chantier de construction de New York, il se commet une multitude de petites ignominies, et chacune mériterait de faire la une des journaux.

Mais, au-delà de ces échanges d'enveloppes, un autre gratte-ciel s'élève à Manhattan. La capitale du monde, siège des Nations Unies avec en toile de fond la statue de la Liberté, aura été construite en grande partie grâce au travail acharné des immigrants — sous la coupe secrète de la Cosa Nostra.

LEÇON 1

Faites-leur une offre qu'ils ne peuvent refuser: Une méthode infallible pour se faire embaucher

Comment fait-on pour entrer dans la mafia ?

D'abord, vous devez vouloir l'emploi, comme n'importe quelle personne qui désire travailler. À New York, ça facilite les choses d'avoir quelqu'un de votre famille immédiate, comme votre père ou votre oncle, qui appartient à l'une des cinq familles mafieuses. Le cas échéant, vous avez de grandes chances d'aboutir dans cette famille en particulier.

Si votre famille immédiate n'a aucun lien dans la mafia (et la mienne n'en avait pas), vous êtes un cow-boy, un gars de la rue, un agent libre.

À l'instar du monde des affaires, la mafia a ses chasseurs de têtes partout. Si vous exercez un métier de rue et que vous avez bonne réputation, ne vous en faites pas, vous serez repéré par un gangster de l'une des cinq familles et celui-ci mettra une « réclamation » sur votre tête. Cette réclamation profite aux deux parties. Le gangster acquiert une nouvelle source de revenus, et le gars de la rue, un nouveau statut lui donnant la possibilité de gagner beaucoup plus d'argent qu'avant.

Mais, contrairement au monde des affaires, une fois que vous aurez été réclamé, c'est-à-dire embauché, vous ne recevrez pas de chèque hebdomadaire et ne jouirez pas d'avantages sociaux, ni de congés payés, ni de jours de maladie. Vous ne recevrez qu'un pourcentage de ce que vous gagnerez.

Quel patron hésiterait à embaucher quelqu'un qui consent à ne toucher qu'un pourcentage de ce qu'il gagne ?

Dites à n'importe quel patron potentiel que vous ne voulez pas de salaire, zéro, rien du tout, seulement un pourcentage de ce que vous rapporterez à l'entreprise, et vous n'aurez pas à vous farcir beaucoup d'entretiens d'embauche. Bien sûr, certaines grandes entreprises pourraient faire la fine bouche et rejeter votre offre, mais une entreprise qui a faim l'acceptera.

Si vous pensez que cette méthode d'embauche de la mafia ne s'applique pas au monde des affaires, détrompez-vous.

Un jour, j'ai dû intercéder en faveur d'un type riche de Wall Street. Après avoir réglé la question, nous sommes partis dans sa limousine pour Atlantic City. Durant le trajet, je lui ai demandé comment il avait commencé à travailler à Wall Street. Il m'a raconté qu'il avait fait ses débuts dans une maison de courtage de Long Island : « Je suis entré et j'ai demandé à rencontrer le directeur. Tout ce que je voulais, c'était la chance de faire mes preuves. Pas de salaire, juste un mois avec un bureau et un téléphone. » Le directeur, amusé par son audace, lui a dit de commencer par faire de la sollicitation à froid, puisqu'il n'avait pas passé l'examen des courtiers en valeurs mobilières. En un mois, il a rapporté plus de 10 000 dollars à l'entreprise. Avant la fin de l'année, il avait passé l'examen et était devenu l'employé le plus performant. Cet homme respirait la confiance et le directeur qui l'avait embauché avait vu cette confiance se traduire par des profits.

« [Chris] Rosenberg était un petit trafiquant de drogue, mais DeMeo aimait son style. Chris était tenace, arrogant et prêt à tout pour faire une vente. »

Mobsters: Roy DeMeo

« C'est drôle, lui ai-je répondu, j'ai commencé de la même manière dans la pègre, strictement à la commission. »

J'ai lu quelque part que Warren Buffett, un des hommes les plus riches au monde, a commencé sa carrière comme nous, en proposant de travailler contre un pourcentage de ce qu'il rapportait à l'entreprise. Vous imaginez, embaucher Warren Buffett pour des clopinettes ?

La confiance en soi est un atout, quelque chose qui n'apparaît pas sur un CV. Entrez en contact avec les gens. Montrez vos ambitions. Faites-leur savoir que vous êtes un battant. Tout le monde est à la recherche de la bonne affaire ; persuadez votre futur employeur que vous êtes cette bonne affaire.

LEÇON 2

C'est une question de principe! Et quand faut-il s'y tenir?

Ce type, Alex, possédait un restaurant à Manhattan. Il pariait sur le football et devait beaucoup d'argent à un bookmaker de ma connaissance.

Tous les soirs, le restaurant d'Alex était rempli à craquer, mais il continuait à dire qu'il n'avait pas d'argent pour rembourser mon ami. Ce dernier envoya donc trois fiers-à-bras pour casser la baraque.

Avant de partir, le bookmaker leur avait dit : « Même s'il vous propose de me rembourser, dites-lui que c'est trop tard. C'est devenu une question de principe. »

Comme de raison, Alex tenta de les amadouer dès qu'il les vit entrer, juste avant la fermeture. Ceux-ci refusèrent son argent et sacagèrent son restaurant.

Alex a fini par payer sa dette. J'ai demandé à mon ami pourquoi il n'avait pas accepté l'argent d'Alex ce soir-là. « Avec des centaines de débiteurs, m'a-t-il dit, il vaut mieux avoir la réputation d'un homme de principes. Si la banque ne reprenait jamais possession d'une auto, qui ferait ses paiements ? »

Nous avons presque tous l'habitude de prendre l'argent sans nous poser de questions. Combien d'entre nous ont le courage d'accepter une perte à court terme pour un bénéfice à long terme ?

« Nous ne pouvons pas laisser ces trous du cul nous prendre pour des demeurés. Si cela venait à se savoir, nous n'aurions plus qu'à fermer boutique. »

Carmine Genovese

Don Salvatore Maranzano a été l'un des premiers patrons de la mafia américaine. Il a modelé sa famille criminelle sur l'Empire romain avec des *capi* (ou capitaines) assumant le rôle des légats, ceux qui étaient à la tête d'une légion de soldats. Il a même imité Jules César en se sacrant empereur de ses capitaines. Ironiquement, Maranzano

a été assassiné par ses propres hommes, tout comme son modèle. Pendant qu'il était au pouvoir, Maranzano tenait à ses principes, comme son idole.

Jules César s'empara du pouvoir à Rome après une guerre civile contre son grand ennemi Pompée. Ce dernier se réfugia en Égypte après sa défaite, où il fut sauvagement assassiné. Ses assassins firent cadeau de sa tête à César.

On pourrait croire que César fut flatté que des étrangers cherchent tant à lui plaire en lui offrant la tête de son ennemi. Au contraire, il ordonna qu'on tue les assassins de Pompée. Pour César, c'était une question de principe. Bien que Pompée eût été son pire ennemi, il était citoyen de Rome, et, à ce titre, personne d'autre que le gouvernement romain (c'est-à-dire Jules César lui-même) n'avait droit de vie et de mort sur lui. Si César avait fermé les yeux sur le meurtre d'un citoyen de Rome, où cela se serait-il arrêté ?

La mafia, comme César, venge toujours la mort non sanctionnée d'un de ses membres, même si celui-ci est haï et qu'il n'a eu que ce qu'il méritait. C'est pourquoi très peu de mafiosi ont été assassinés sans l'aval d'un patron.

La mafia tient à ses principes (dans la mesure du possible) lorsqu'un profit à long terme est en jeu et pour assurer sa propre survie.

LEÇON 3

Pourquoi les gangsters qui font la une sont-ils si vieux ? Faites ce que vous aimez et vous n'aurez jamais l'impression de travailler

Un affranchi qui travaille de neuf à cinq, ça n'existe pas. Tous ces gangsters décaïs dont on voit la photo dans les journaux auraient pu se retirer depuis longtemps, mais ils aiment ce qu'ils font et ne peuvent plus s'arrêter.

Le patron de la Louisiane, Carlos Marcello, et celui de Chicago, Anthony Accardo, avaient mis plusieurs millions de dollars de côté, assez pour vivre à l'abri du besoin, et pourtant, à plus de 80 ans, les deux larrons faisaient toujours partie de la Cosa Nostra.

Le patron de la famille Bonanno, Joe Massino, était multimillionnaire. Alors qu'il était en cavale en Pennsylvanie, il entra dans une pharmacie et vola un tube d'aspirine. Ce petit larcin mena à son arrestation, ce qui lui occasionna sûrement un mal de bloc autrement plus pénible. Pourquoi un millionnaire, qui reçoit des sacs d'argent tous les jours, court-il le risque de se faire pincer en volant de l'aspirine ? Parce que c'est son métier et qu'il l'adore.

«Ce que vous devez savoir à propos de Jimmy [Burke], c'est qu'il aime voler. Il en mange [...]. Je suis sûr que si vous lui offriez un milliard de dollars pour ne plus voler, il refuserait et chercherait le moyen de vous dérober cet argent. C'est la seule chose qui le branche. Cela le garde en vie.»

Henry Hill, cité par Nicholas Pileggi dans son livre Wiseguy

Sammy «The Bull» Gravano valait au bas mot 10 millions de dollars. Même s'il a tué plus de gens que je ne pourrais en inviter à mon mariage, le gouvernement ne l'a jamais accusé de rien et le laisse jouir de son argent sale en échange d'informations sur ses associés. C'est un héros aux yeux des juges, des procureurs et des flics qui ont tous eu de l'avancement après qu'il les eut aidés à emprisonner d'autres mafieux.

Après avoir refait sa vie, Gravano a mis sur pied un réseau international de drogue, embarrassant tous ceux qui l'avaient qualifié de héros.

Gravano ayant trahi tous ses vieux comparses, j'ai de la difficulté à comprendre comment ses nouveaux amis au gouvernement ne se sont pas doutés que leur tour viendrait. Sammy Gravano était un voleur qui aimait son métier, et il s'y est remis aussitôt qu'il en a eu la chance.

Le patron intérimaire Anthony «Gaspipe» Casso avait provoqué dans la famille Lucchese une commotion qui avait failli tourner à la guerre civile. Durant la crise, un affranchi que j'appellerai Jake devait rencontrer Gaspipe. Jake m'a confié qu'il était à peu près certain que Gaspipe voulait le tuer.

«Pourquoi y vas-tu, si tu penses qu'il va te tuer ?

– J'adore cette vie, me répondit-il en me jetant un regard stupéfait, assez pour en mourir.»

«Je vais à une réunion et je ne sais pas si je vais en sortir vivant.»

Ce que le capo Dominick «Sonny Black» Napolitano a dit à un ami avant d'être assassiné

C'est ce qui s'appelle aimer son métier à mort. Des gens de tous les horizons aiment leur métier à ce point-là.

Don Vincent «The Chin» Gigante aimait son travail au point de laisser le gros des profits de la famille à ses *capi*. Il détestait assister aux réunions avec les autres chefs pour discuter d'argent. Gigante croyait que les chefs ne devaient se rencontrer que pour faire la paix, émettre des directives ou appliquer les règles, et non pour compter des dollars.

Personnellement, j'ai adoré être gangster. Aujourd'hui, j'aime encore plus être écrivain, un travail qui me permet de lire et d'écrire à toute heure du jour. Forcez-moi à faire quelque chose que je n'aime pas et je deviens d'une paresse extrême.

Si vous vous surprenez à travailler après vos heures de travail sans être rémunéré, vous faites un métier que vous aimez. Sinon, continuez à chercher. Ce n'est pas tout le monde qui aime ce qu'il fait. Il existe une foule d'emplois d'un ennui mortel, mais les gens qui s'en satisfont ne liront jamais ce livre.

De rares personnes ont le bonheur de faire le lien entre ce qu'elles aiment et le métier qu'elles exercent. Ne vous contentez pas de peu et vous deviendrez l'une d'entre elles.

Si vous avez le moindrement lu sur Carthage et son célèbre général Hannibal, vous savez qu'il dirigeait son armée comme un patron de la mafia: règle absolue, mort aux délateurs, et vol systématique en chemin.

Carthage était en guerre contre Rome.

Sur la route menant à Rome, venant d'Espagne, Hannibal eut du mal à franchir les Alpes. En plus du mauvais temps, il rencontra beaucoup de résistance de la part de tribus alpines qui attaquaient en petits groupes et faisaient des ravages au sein de ses troupes.

Ces adversaires irritaient Hannibal, car ils étaient très efficaces.

Puis, un jour, Hannibal reçut une information d'un délateur: ces hommes retournaient tous les soirs chez eux, mangeaient, baisaient leurs femmes et se couchaient fin soûls.

Une fois qu'Hannibal sut à qui il avait affaire, il comprit comment il allait les déjouer. Le soir suivant, après que les résistants furent tranquillement retournés chez eux, Hannibal ordonna à ses troupes de gravir les montagnes.

Le lendemain matin, les montagnards reprirent leur poste après s'être bien amusés, mais Hannibal avait déjà franchi le col et se dirigeait vers Rome.

Comme les Romains aimaient autant leur métier qu'Hannibal, ce dernier dut livrer une rude bataille. Hannibal et Rome ont changé la face du monde, alors que les tribus alpines ont sombré dans l'oubli. Pour qui témoignez-vous une préférence ?

LEÇON 4

Cachez votre arme et aidez ce vieux monsieur à traverser la rue : Valeurs familiales

Par un bel après-midi ensoleillé, nous étions quatre hommes assis dans une voiture avec des armes automatiques. Garés devant une entreprise de camionnage, nous attendions qu'un camion sorte de l'entrepôt pour le braquer un peu plus loin.

Soudain, un vieil homme a traversé la rue. Il marchait très lentement et des autos venaient de gauche et de droite. Puis il a éprouvé un malaise et s'est affaissé par terre. Voyant cela, nous avons rangé nos armes et nous nous sommes portés à son secours tout en faisant de grands gestes pour inciter les automobilistes à ralentir. Nous avons transporté le vieil homme sur le trottoir où il s'est remis de ses émotions.

Entre-temps, une petite foule s'était rassemblée autour de nous. Et, comme nous avions tous été vus par des témoins potentiels, nous avons dû renoncer au vol à main armée que nous avions planifié. Nous sommes retournés à la voiture et sommes allés manger.

Le vieil homme avait mal choisi son moment pour s'effondrer dans la rue, mais nous n'avons pas regretté de l'avoir secouru. Il y aurait toujours des camions à voler, mais ce pauvre petit vieux n'avait qu'une vie à vivre. Nous sommes loin d'être des anges — à la rigueur des anges déchus —, surtout que nous nous apprêtions à coller des canons sur la tempe d'un camionneur, mais, si brutaux et impitoyables que nous soyons, nous avons appris à la maison et dans la mafia à respecter nos aînés.

C'est la raison pour laquelle nous étions prêts tous les quatre à laisser tomber un butin d'un million de dollars pour aider un vieil homme. Tous les affranchis à qui nous avons raconté cette histoire ont ri et fait des blagues, mais tous étaient d'accord avec nous.

«Mais dis-moi, Charlie, pourquoi as-tu fait la terrible erreur de suivre Giuseppe? Il n'est pas de ton monde. Il n'a aucun sens des valeurs.»

Salvatore Maranzano parlant à Charles «Lucky» Luciano

S'il est vrai que la mafia est reconnue pour ses pratiques peu recommandables, il demeure que ses membres les plus prospères sont depuis toujours des hommes d'affaires avisés. Alors, pourquoi se priver de leurs bons conseils ? L'ancien gangster Louis Ferrante révèle les méthodes de gestion extrêmement efficaces qui ont fait la fortune du clan. Des valeurs traditionnelles comme la loyauté, la discrétion, la générosité et la prudence peuvent vous aider à gagner l'estime de vos collègues et à obtenir le succès professionnel tant désiré. Fort de son expérience du monde interlope, l'auteur vous apprend, en 88 leçons simples et pratiques, tout ce que vous devez savoir pour briller au boulot comme en société.

- Allez chercher vous-même votre café ! — Respecter la chaîne de commandement sans se faire exploiter.
- Les murs ont des oreilles. — Ne dénigrez jamais votre patron.
- Ce téléphone est-il sur écoute ? — Surveillez ce que vous dites.
- Comment enterrer la hache de guerre. — Ailleurs que dans la tête du voisin.
- Inutile de vous couper en deux. — Une décision, même mauvaise, vaut mieux que pas de décision du tout.

Louis Ferrante, ancien associé de la mafia, a purgé une peine de huit ans et demi de prison pour avoir refusé d'incriminer les membres de la famille Gambino. Plusieurs années après sa libération, il a publié *Unlocked*, récit autobiographique chaleureusement accueilli par la critique. Il donne des conférences partout aux États-Unis, notamment auprès des jeunes à risque.