

TRAFIQUANTS POST-FORDISTES ET TRAFICS « JUSTE À TEMPS »

Vincenzo Ruggiero

Menaces contre l'une et opportunités pour l'autre sont habituellement associées à la description de l'interface entre économie officielle et économie informelle. On prétend que les menaces visent l'économie officielle, alors que les opportunités sont offertes à des individus exclus du marché du travail officiel. Les activités informelles, marginales ou cachées sont assimilées aux moyens illégaux d'obtenir des revenus, ce qui parfois supplée la perte causée aux membres défavorisés de la société par le dépérissement de l'État-Providence. L'économie informelle et les activités criminelles conventionnelles finissent par être presque confondues. Les activités criminelles conventionnelles se mêlent en fait à des activités officielles, dans ce que je définis comme le « bazar » contemporain (Ruggiero, 1987; Ruggiero et South, 1996). Aujourd'hui, l'« informel » tend à être absorbé dans le « formel » et les menaces de l'un tendent à se transformer en opportunités pour l'autre. Les frontières séparant les activités économiques légales des activités illégales deviennent plus floues, ce qui appelle à une redéfinition d'expressions classiques comme celle de « crime organisé ». Ce processus s'accompagne de changements affectant l'organisation tant des activités productives officielles que des activités illicites.

L'économie cachée

L'étude des relations entre économie officielle et économie informelle connaît un développement considérable depuis le milieu des années 70. Ce domaine de recherche s'intéresse principalement aux processus majeurs caractérisant les économies européennes regroupés sous la définition générale de *décentralisation industrielle*, et qui ne doivent pas être confondus avec les formes préexistantes d'activités économiques informelles. Alors que celles-ci concernent les secteurs secondaires de la production, et sont principalement caractérisées par des pratiques intensives en main d'œuvre, les nouveaux processus concernent le cœur de la production industrielle avancée et ses secteurs de pointe.

Il existe une abondante littérature sur cette question, certains auteurs insistant sur les aspects du *contrôle* et d'autres sur ceux de la *performance économique* sur lesquels le processus de décentralisation est considéré comme ayant des effets (Ascoli, 1979; Bagnasco, 1988;



Parrains de cinéma (French connection, William Friedkin).

Deaglio, 1985; Del Monte et Raffa, 1997; Amin, 1989). Certains commentateurs adoptent un cadre de référence inspiré par le caractère hiérarchique, autoritaire, de l'organisation de la production, tandis que d'autres estiment que l'économie est principalement orientée par l'efficacité (Putterman, 1986). Le premier groupe de commentateurs considère la décentralisation industrielle comme une réponse aux conflits du travail et interprète donc la division des grandes firmes en unités de moindre taille comme un moyen de diluer la conflictualité sociale dans l'industrie. Le second considère la décentralisation comme un processus innovant, dont l'objectif ultime est d'accroître les profits. Tout en se fondant sur les deux types d'analyses, d'autres critiques pensent que la décentralisation est à l'origine d'un « miracle » économique, en

développant une économie parallèle où les conditions légales et réglementaires sont souvent ignorées. De petites unités de production se créent, où la présence d'un personnel moins nombreux permet la mise en suspens des droits syndicaux, et de réduire les effets de la négociation collective. Des pratiques manifestement illégales s'accomplissent dans un grand nombre de ces unités en ce qui concerne les conditions de travail : salaires, sécurité et procédures de recrutement.

La décentralisation marque le début de la fin du Fordisme, modèle de production qui accordait à la main d'œuvre d'importants stimulants en termes de salaires. Le modèle fordiste s'est introduit dans la sphère de ce qui est appelé le «secteur monopoliste» (O'Connor, 1973 ; Braverman, 1974). Là, une relative stabilité de l'emploi se composait avec l'intensité du travail. Dans l'industrie automobile telle qu'on l'a connue dans le passé, par exemple, les salariés pouvaient au moins temporairement être à l'abri de la crainte du chômage, car la production paraissait assurée pour toujours. Dans le nouveau réseau de production subordonnée créé par la décentralisation, où les salaires sont faibles et la sécurité de l'emploi absente, les grandes firmes recrutent leurs filiales et y bénéficient des conditions caractérisant l'économie informelle, dans laquelle celles-ci fonctionnent. L'économie informelle résout donc partiellement des problèmes de coûts, de coordination et de gestion, puisqu'une partie de ceux-ci est, d'une certaine manière, soustraite au cadre légal où opèrent les entreprises officielles.

L'économie criminelle proprement dite est adjacente à l'économie informelle. Ici, il peut être utile d'esquisser une distinction. J'identifie l'économie informelle à la production et à la circulation de biens qui, par nature, ne sont pas officiellement définis comme illicites, bien que leur production et leur circulation puissent se produire dans des conditions illégales. J'appelle économie criminelle un type de marché où, tout à la fois, les biens produits (ou les services fournis) et les conditions dans lesquelles ils sont produits et distribués sont officiellement considérés comme illégaux. L'«économie cachée» est l'espace social et productif où fonctionnent l'économie informelle et l'économie criminelle.

Les criminels professionnels et les petits entrepreneurs non criminels cohabitent dans l'économie cachée. Certains des premiers investissent les gains provenant de leurs activités criminelles dans des activités non criminelles et peuvent passer périodiquement du domaine informel au domaine criminel. On trouve des exemples de tels passages dans la littérature relative aux criminels professionnels actifs dans les années 60, 70 et dans certains cas au cours des années 80. Concernant le caractère entrepreneurial spécifique de ce type de criminels au Royaume-Uni, voir Richardson, 1991 ; Campbell, 1990, 1994 ; Hobbs, 1995 ; pour la France, voir Greene, 1982, qui a été le témoin de la manière dont la carrière de braqueurs et de contrebandiers a évolué vers celle d'entrepreneurs de l'industrie du bâtiment ; pour une évolution

similaire en Italie, y compris les conversions de la mafia et de la camorra à l'entreprise, voir Arlacchi, 1983 ; Catanzaro, 1988 et Ruggiero, 1986.

Dans l'économie informelle les frontières entre légalité et illégalité sont floues, circonstance qui facilite l'accès d'entrepreneurs aux passés aventureux. La décentralisation, avec la création d'une myriade de petites usines et ateliers, fonctionne donc comme un terrain favorable à la promotion entrepreneuriale de criminels professionnels, qui voient finalement leur rêve de posséder leurs «propres affaires» devenir réalité. Cependant, dans l'économie informelle, ces criminels entrent en relations avec d'autres petits entrepreneurs «propres» et s'engagent avec eux dans toutes sortes d'entreprises communes. Par exemple, des criminels professionnels et des entrepreneurs «propres» mettent en œuvre des opérations communes dans l'économie des drogues illicites (Ruggiero, 1992 ; Ruggiero et South, 1995).

Les restes du fordisme

Paradoxalement, alors que le développement de l'économie informelle est le signe du déclin du modèle fordiste de production, des pans entiers du processus de travail étant transférés hors des murs des grandes firmes, c'est dans l'économie criminelle proprement dite que le Fordisme semble revivre, comme par exemple dans les activités relatives à l'économie des drogues illicites. Ici, à partir de la fin des années 70 et au cours des années 80, on peut percevoir un processus par lequel bon nombre des activités criminelles antérieures tendent à être abandonnées ou subsumées à l'intérieur du trafic de drogues en cours d'apparition. Certains grossistes du marché de la drogue, par exemple, se livraient antérieurement à des attaques à main armée. Il est probable qu'ils ne sont jamais parvenus à investir les bénéfices de leurs raids dans des entreprises légitimes et que leur passage au trafic de drogue est favorisé par le recours croissant de la police aux armes à feu (Taylor, 1984). Les drogues sont accueillies comme une chance de déposer les armes, dont la nécessité se faisait sentir depuis longtemps. Les compte-rendus journalistiques suggèrent aussi qu'après une résistance initiale les retenant de s'engager dans le trafic de drogues, certains criminels professionnels «ont bientôt réalisé qu'il y avait là une nouvelle manière de gagner de l'argent qui n'exigeait pas de s'assurer de moyens de fuite et où le risque que faisaient courir les mouchards était moindre. Elle présentait l'avantage supplémentaire que les victimes n'allaient pas prévenir la police» (Campbell, 1990, p. 5). Parmi ce type de «grossistes» en drogues, que Dorn et South (1990) définissent comme des «diversificateurs criminels», d'autres groupes avaient auparavant pour activité la mise en circulation de marchandises volées.

Cependant, la qualification de «diversificateurs» s'applique également aux entrepreneurs «propres» pratiquant l'économie informelle, qui en viennent à fonctionner dans

le même environnement économique que leurs collègues criminels. De plus, le processus de diversification le plus frappant concerne ceux qui occupent les couches les plus basses du trafic de drogue. Dans leur cas, il serait plus approprié de décrire ce processus comme une « conversion » : du travail ou du chômage vers le crime. Je me réfère à tous ces consommateurs de drogues sans passé délinquant et dont la carrière criminelle coïncide par conséquent avec leur carrière de *dealers*. La conversion ou la diversification d'une partie de l'économie criminelle (ou de l'économie cachée) au trafic de drogue rend sa division interne du travail de plus en plus rigide. Nos recherches semblent prouver que

ceux qui tirent bénéfice de cette conversion sont pour la plupart des individus qui détenaient déjà une position entrepreneuriale ou managériale dans l'économie cachée, tandis que ceux dont le rôle s'est limité à mettre à disposition une expérience de « travail purement criminel » connaissent, avec le passage au trafic de drogue, une aggravation de leur dépendance économique.

Les activités économiques menées par les *dealers* et les petits distributeurs impliquent un modèle immuable de tâches dans une carrière virtuellement stagnante. Les *dealers* qui ont été suivis dans leur carrière font apparaître de quelle manière leurs activités compulsives ne se traduisent pas par une mobilité ascendante (Ruggiero, 1992). Une situation de type « porte-tambour » les empêche d'améliorer leurs compétences criminelles. Jarvis et Parker (1989) ont tenté d'effectuer une évaluation économique des activités illicites réalisées par les usagers, d'où il ressort qu'ils ne reçoivent qu'une petite fraction de la valeur des marchandises manipulées. Alors qu'ils déplacent d'un endroit à un autre et d'une personne à une autre des valeurs considérables, ce qu'ils en conservent consiste principalement en doses de drogue. De plus, « malgré le prestige de leur position et les sommes considérables en jeu, de nombreux sujets décrivaient des styles de vie répétitifs d'une complète uniformité » (*ibid.* p. 182).

Nous sommes confrontés à un modèle fordiste de travail criminel où les compétences exigées pour accomplir les tâches apparaissent d'évidence comme déclinantes. En fait, ces compétences sont concentrées au niveau managérial de l'économie de la drogue et enracinées dans sa division du travail, celle-ci étant indépendante de ceux qui y jouent un rôle. On trouve dans cette organisation comme un écho à la formulation que donnait Gramsci (1951) du Fordisme, au sens où le travail criminel devient de plus en plus abstrait, fragmenté qu'il



Deal classique (Neige, Juliet Berto.).

est en un grand nombre d'opérations répétitives dont la finalité est perdue. Ces délinquants sans qualification sont de jeunes *dealers* qui n'ont pas eu la chance d'achever leur apprentissage criminel et dont la connaissance du cycle économique dans lequel ils sont employés est réduite au petit segment qu'ils occupent : de là leur vulnérabilité et, comme pour les travailleurs fordistes, leur interchangeabilité.

On peut constater avec une certaine ironie que ce type spécifique d'organisation du travail, peu à peu abandonné par des secteurs importants de l'économie officielle, laisse des traces résiduelles dans la composante criminelle de l'économie cachée. Cependant, il faut noter que dans l'économie cachée de type fordiste, le travail criminel trouve des conditions et des caractéristiques qui sont à l'inverse de celles qui prévalent dans l'économie officielle. Dans celle-ci, le Fordisme s'implante dans le secteur monopoliste qui satisfait à la consommation de masse et répond à une demande relativement stable. À l'inverse, les économies criminelles, et en particulier l'économie des drogues, adoptent un modèle fordiste de travail dans le cadre de contextes compétitifs, où les marchés sont irréguliers et instables et le travail souvent saisonnier.

L'incorporation de l'informel

Les relations entre secteurs formel et informel changent au milieu des années 80 et un processus de coopération croissante entre le premier et le second commence à se mettre en place. Sans doute, des signes montrant que certaines industries incorporaient l'informel sont déjà visibles dans les années 70, principalement dans le processus de décentralisation initié par les principales industries automobiles en Europe. Ces industries prennent lentement le contrôle de petites unités industrielles qui

fonctionnent comme leurs filiales. Dans certains cas, elles créent leur propre réseau de petites unités qui entrent en concurrence avec leurs anciens fournisseurs. De tels réseaux sont créés soit sur le même territoire national où est localisé l'établissement principal, soit à l'étranger où la main d'œuvre est moins chère et plus disciplinée. Globalisation avant la lettre ? Cependant, cette expansion de l'économie formelle dans l'informelle s'accélère au cours des années 80, lorsque la plupart des unités filiales sont soutenues financièrement par les industries-mères qui leur fournissent également du capital fixe sous la forme de machines. Des contremaîtres loyaux et des travailleurs qualifiés fidèles sont parmi ceux qui sont nommés gestionnaires-directeurs de ce type de filiales. Dans celles-ci, le coût du travail est moins élevé et la législation du travail systématiquement ignorée. Dans certains pays européens, du fait du nombre limité de travailleurs employés,



Nouvel entrepreneur ? (French connection, William Friedkin).

la législation du travail et les conventions collectives approuvées au niveau national ne s'appliquent tout simplement pas. En d'autres termes, la grande industrie incorpore les avantages de l'économie informelle à son propre procès productif officiel.

Actuellement, l'économie cachée dans son ensemble commence à être peuplée d'acteurs disparates : de petits entrepreneurs autrefois partenaires de firmes plus importantes, de nouveaux entrepreneurs mis en place par les grandes industries et des entrepreneurs appartenant au monde criminel à la recherche d'opportunités pour de nouveaux investissements. Les caractéristiques des activités menées par des acteurs aussi disparates ne sont pas faciles à isoler et à distinguer. Dans ce contexte, le débat sur ce qui constitue une forme d'entrepreneuriat «propre», «sale», «légal», «semi-légal», «illégal» ou «maffieux» devient particulièrement animé. Quelles sont, par exemple, les caractéristiques permettant de distinguer une entreprise créée grâce au réinvestissement du produit d'activités criminelles d'une autre créée par une entre-

prise officielle importante, lorsque toutes deux opèrent dans le secteur caché ? (Falcone, 1991 ; Catanzaro, 1994 ; Centorrino et Signorino, 1993 ; Becchi et Rey, 1994 ; Arlacchi, 1996).

Le modèle Toyota et l'illégalité

Le processus conduisant à l'incorporation de l'informel dans le formel connaît une impulsion sans précédent avec l'institutionnalisation du modèle de production «juste à temps». Conformément à ce qui est connu comme «l'esprit Toyota», les filiales doivent afficher les mêmes standards que les firmes pour lesquelles elles travaillent (Ohno, 1993). De plus en plus, les fournisseurs extérieurs indépendants se trouvent incapables de fournir ce qu'exigent les grandes firmes : de la technologie, des capacités de gestion, une capitalisation flexible, une main d'œuvre adaptable. Les grandes firmes n'ont pas le choix : elles sont contraintes de susciter leurs propres fournisseurs et, dans certains secteurs industriels, elles monopolisent pratiquement le secteur informel comme le secteur officiel.

Comme les nouveaux systèmes de production supposent la fragmentation et la volatilité des marchés, ils abandonnent les présupposés centraux qui présidaient à l'organisation de la production de masse. La nouvelle stratégie est à la «production resserrée» : les biens sont virtuellement personnalisés sur la base d'une demande contingente, les stocks sont par conséquent réduits au minimum et la production a lieu «juste à temps» pour répondre à une demande qui se fait de plus en plus imprévisible (Rainnie, 1991). Dans le cadre de cette stratégie, certains auteurs perçoivent l'apparition dans l'organisation industrielle d'éléments de «désintégration verticale», ce qui, de leur point de vue, laisse la principale entreprise sous le contrôle du seul produit final et de la technologie-clé. Comme les activités non stratégiques sont probablement sous-traitées, des groupes d'entreprises indépendantes sont réputées se créer elles-mêmes, ce qui autorise probablement des formes de contrôle de la communauté sur les économies locales (Totterdill, 1989 ; Hirst, 1989). Mais des recherches tendent à prouver qu'il est optimiste d'insister sur la position décisive du local et sur le rôle des petites et moyennes entreprises. En réalité, alors que les fonctions des grandes entreprises peuvent être décentralisées, avec des unités prenant des apparences locales, «le contrôle reste encore entre les mains d'un management distant et global, qui passe souvent outre aux préoccupations locales» (Rainnie, 1993, p. 53).

Avec la dérégulation, les conditions prévalant dans l'économie informelle se détériorent, alors que des tentatives sont faites pour formaliser l'informel (voir le cas de l'Italie), ou bien assurent son expansion par le refus d'instituer un minimum de protection des conditions de travail et par des restrictions apportées aux droits syndicaux (voir

le cas du Royaume-Uni). Une situation compétitive apparaît alors, où, à l'intérieur de l'économie cachée, la distinction entre l'informel et l'illégal tend à devenir encore plus floue et où la main d'œuvre passe du premier secteur au second et vice-versa. En effet, la dérégulation transmet un message ambigu, c'est-à-dire que les règles et les procédures sont négociables et que le seuil séparant la légalité de l'illégalité est toujours provisoire et peut être déplacé artificiellement.

On peut trouver une ambiguïté analogue dans les économies illicites, en particulier dans l'économie des drogues. L'usage de la drogue, par exemple, devient « chaotique », n'implique plus un choix définitif, totalisant, ou l'adoption d'un style de vie spécifique. L'usage des drogues est incorporé dans une variété de styles de vie : un plus grand nombre de substances est devenu disponible, tandis qu'apparaissent des marchés et des types de consommateurs différenciés. Comme pour ce qui concerne d'autres consommations, par exemple les vêtements, la nourriture ou les biens de loisirs, l'usage de la drogue se diversifie en fonction du revenu de l'utilisateur. Au niveau de l'usager-revendeur, une certaine forme de restructuration se produit, par laquelle de nombreux fournisseurs deviennent « redondants ». Les revendeurs de drogue se trouvent confrontés au chômage, à moins qu'ils ne se requalifient en fournissant d'autres drogues légales ou illégales, ou se spécialisent dans un autre segment spécifique de l'économie criminelle. D'anciens revendeurs de cannabis, par exemple, se retrouvent sans travail, à la suite de l'explosion de l'usage des drogues de synthèse ou parce que de nombreux groupes d'usagers commencent à cultiver leur propre cannabis dans des consortiums nouvellement créés. Le travail dans l'économie illicite devient intermittent et temporaire, les contrats courts y dominent, alors que la flexibilité, l'imagination et la capacité de passer d'une tâche à une autre jouent un rôle central dans la création d'opportunités d'emploi. C'est le triomphe de la délinquance « juste à temps », adaptée aux modes changeantes du marché et à la volatilité des consommations.

L'« informalisation » de la responsabilité

Les exemples présentés semblent confirmer l'opinion selon laquelle l'économie informelle et l'économie cachée sont principalement associées à ce type d'activité illicite. Une analyse plus détaillée du Post-fordisme peut sans doute dissiper l'idée de cette association exclusive et permettre d'inclure dans l'équation des formes de criminalité organisée.

Le Post-fordisme n'est pas seulement caractérisé par une « production resserrée » et associé à des marchés saturés, à des consommateurs imprévisibles et à une main d'œuvre flexible. Au niveau institutionnel, le Post-fordisme implique de nouvelles procédures concernant les processus de prise de décision qui tendent à se situer dans des environnements cachés, par des mécanismes obscurs et distants et situés à l'extérieur des lieux traditionnels où

l'imputabilité et la responsabilité pouvaient respectivement être évaluées et attribuées (Revelli, 1996).

Malgré l'effondrement du bloc soviétique, dans de nombreux pays européens et en particulier au Royaume-Uni, les industries d'armement n'ont pratiquement pas subi de reconversion. Le processus de restructuration implique la concentration du capital, la redistribution des secteurs et la création de spécialisations nationales. Les gouvernements nationaux y jouent un rôle central en privatisant des industries autrefois publiques et en prenant l'initiative d'une série de fusions-restructurations de grande envergure (Loving, 1997). Les efforts des gouvernements concernent les exportations d'armement, comme le montrent les ventes d'armes britanniques à l'Arabie saoudite, et plus tard à la Malaisie et à l'Indonésie. L'industrie britannique de l'armement vend actuellement davantage à l'étranger qu'à son propre ministère de la Défense : « une caractéristique nouvelle importante de la politique économique qui apparaît dans le secteur des industries de défense est que l'État national n'est plus l'acteur politique exclusif – ou même principal – du jeu. De plus en plus, les projets de défense sont développés dans l'optique de trouver accès à de futurs marchés à l'exportation et parfois à des technologies étrangères. Les entreprises ne sont plus les agents de leur gouvernement et de leurs forces armées, elles sont des acteurs commerciaux indépendants » (Ibid.). Alors qu'au cours de la période de la guerre froide ces entreprises étaient généralement dirigées par des personnes ayant une formation militaire ou d'ingénieur, l'industrie de l'après guerre froide est dirigée par des industriels génériques qui ne sont pas très différents de leurs équivalents opérant dans tout autre secteur avancé, internationalisé et de haute technologie : ils proviennent de la finance, du marketing et du management (Hirst et Thompson, 1996). De plus en plus, les dispositifs de production sont placés hors de portée du processus démocratique, pour échapper à ce que les entreprises de défense considèrent comme l'ennuyeuse machinerie de prise de décision des hommes politiques : « les décisions décisives sont de plus en plus prises à l'intérieur de réseaux qui ont leurs « marques » dans les couloirs de plusieurs ministères de la Défense, de plusieurs groupes industriels et de plusieurs institutions financières. Aucune institution régionale, nationale ou européenne ne peut avoir une vue d'ensemble complètement informée ou peser sur ce nexus » (Loving, 1997). Compter davantage sur une coopération européenne en matière de programmes d'armement implique que la production d'armements soit de moins en moins soumise à une surveillance de nature politique (Hayward, 1990). Les industries de défense deviennent plus informelles et moins responsables vis-à-vis des institutions démocratiques nationales. Les responsabilités concernant le montant, les caractéristiques et les utilisateurs finaux des armes produites deviennent de plus en plus difficiles à cerner. Le développement de marchés d'armement cachés ou noirs et l'informalisation de la responsabilité sont illustrés par le développement des transferts illicites d'armes et les difficultés qu'éprouvent les institutions à qualifier ces transferts d'illicites (Phythian et Littel, 1993 ; Karp, 1994).

La fable des abeilles

Bon nombre des prétendues menaces posées par l'économie informelle à l'économie officielle semblent donc être tournées en avantages par cette dernière, dans la mesure où elle incorpore certaines des formes qui prédominent dans le secteur caché de l'activité productive. La main d'œuvre de type fordiste, dont l'importance décline dans les sites officiels de la production industrielle, réémerge dans l'économie criminelle. Le nouveau « modèle de production Toyota » s'accompagne de la diffusion d'une criminalité « juste à temps ». L'analyse conjointe du crime conventionnel, du crime organisé et de l'économie officielle exige que toute

conceptualisation de l'économie informelle prenne en compte les effets d'une telle économie sur une toute une série d'acteurs divers qui va au-delà de ceux qui sont conventionnellement définis comme criminels. Cette conceptualisation devrait recourir à des métaphores comme celle que propose Bernard Mandeville. *La fable des abeilles* (1970 [1723]) garde toute sa pertinence :

« On les appelait fripons ; mais, nom exclu / Les graves travailleurs étaient les mêmes / Commerces, établissements, tous témoignaient de quelque tromperie / Pas un métier n'était sans duperie ».

Vincenzo Ruggiero

RÉFÉRENCES

- Amin A., « Flexible Specialisation and Small Firms: Myths and Realities », *Antipode*, n° 21 (1989), p. 13-34.
- Arlacchi P., *La mafia imprenditrice*, Bologna, 1983.
- Arlacchi P., « Criminal Enterprises », paper presented at the *ESRC Crime and Social Order in Europe Conference*, Manchester, 7-10 September 1996.
- Ascoli U., « Economia periferica e società periferica », *Inchiesta*, n° 9/37, 1979, p. 24-53.
- Bagnasco A., *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, 1988.
- Becchi A. et Rey, G., *L'economia criminale*, Rome/Bari, 1994.
- Braverman H., *Labour and Monopoly Capital; The Degradation of Work on the Twentieth Century*, New York, 1974.
- Campbell D., *That Was Business, This Is Personal: The Changing Face of Professional Crime*, London, 1990.
- Campbell D., *The Underworld*, London, 1994.
- Catanzaro R., *Il delitto come impresa*, Padua, 1988.
- Catanzaro R., « Violent Social Regulation: Organized Crime in the Italian South », *Social & Legal Studies*, n° 3 (1994), p. 267-70.
- Centorrino M. et Signorino, G., « Criminalità e modelli di economia locale », In *Mercati illegali e mafie*, ed. by S. Zamagni, Bologna, 1994, p. 75-92.
- Deaglio M., *Economia sommersa e analisi economica*, Milan, 1985.
- Del Monte A. et Raffa M., *Tecnologia e decentramento produttivo*, Turin, 1977.
- Dorn N. et South N., « Drug Markets and Law Enforcement », *British Journal of Criminology*, n° 30, 1990, p. 171-88.
- Falcone G., *Cose di Cosa Nostra*, Milan, 1991.
- Gallino L., *Il lavoro e il suo doppio*, Bologna, 1985.
- Gramsci A., *Quaderni del carcere*, Turin, 1951.
- Greene G., *J'accuse; The Dark Side of Nice*, London, 1982.
- Hayward K., *The West German Aerospace Industry and Its Contribution to Western Security*, London, 1990.
- Hirst H. et Thompson G., *Globalisation in Question*, Oxford, 1996.
- Hirst P. et Zeitlin J. (eds), *Reversing Industrial Decline*, London, 1989.
- Hobbs D., *Bad Business*, Oxford, 1995.
- Jarvis G. et Parker, H., « Young Heroin Users and Crime », *British Journal of Criminology*, n° 29, 1989, p. 123-35.
- Lovering J., « Labour and the Defence Industry: An Alliance for Globalisation », *Capital & Class*, forthcoming.
- Mandeville B., *The Fable of the Bees*, Harmondsworth, 1970 [1723].
- O'Connor J., *The Fiscal Crisis of the State*, New York, 1973.
- Ohno T., *Lo spirito Toyota*, Turin, 1993.
- Putterman L. (ed), *The Economic Nature of the Firm*, Cambridge, 1986.
- Rainnie A., « Just-In-Time, Subcontracting, and the Small Firm », *Work, Employment and Society*, n° 5, 1991, p. 13-26.
- « The Reorganisation of Large Firm Subcontracting », *Capital & Class*, n° 49 (1993), p. 53-76.
- Revelli M., *Le due destre; Le derive politiche del postfordismo*, Turin, 1996.
- Richardson C., *My Manor; The Autobiography of Charlie Richardson*, London, 1991.
- Ruggiero V., « Turin Today: Pre-modern Society or Post-Industrial Bazaar? », *Capital & Class*, n° 31, 1987, p. 25-38.
- La roba; Economie e culture dell'eroina*, Parma, 1992.
- Organized and Corporate Crime in Europe; Offers That Can't Be Refused*, Aldershot 1996.
- Ruggiero V. et South N., *Eurodrugs; Drug Use, Markets and Trafficking in Europe*, London 1995.
- Ruggiero V. et South N., « La ville de la fin de l'ère moderne en tant que bazar: marchés de stupéfiants, entreprise illégale et les "barri-cades" », *Déviance et Société*, n° 20, 4, 1996, p. 317-333.
- Taylor L., *In the Underworld*, London, 1984.
- Totterdill P., « Local Economic Strategies as Economic Policy », *Economy and Society*, n° 58, 1989, p. 36-51.

> **Vincenzo Ruggiero** est professeur de sociologie à la Faculté de sciences sociales de l'University Middlesex à Londres. Ses recherches portent sur l'économie informelle, l'économie des activités délinquantes et les trafics divers. Ses ouvrages les plus récents ont pour titres: *Eurodrugs, drug use, markets and trafficking in Europe (1995)*; *Organized and corporate crime in Europe, (1996)*, et en italien *Economie sporche (1996)*. Il travaille actuellement sur la ville et les mouvements sociaux urbains en Europe.