RETOUR DE L'USURE DANS UNE SOCIÉTÉ GANGRENÉE PAR LE CRÉDIT

Aux Etats-Unis, l'art de rançonner les pauvres

Impossible, ou presque, de vivre aux Etats-Unis sans contracter un emprunt. Devant les difficultés de leurs clients à rembourser, les banques augmentent les pénalités et… leurs profits. En revanche, dans certains quartiers défavorisés, elles refusent d'ouvrir des agences. Les habitants doivent alors avoir recours aux échoppes de « prêteurs rapaces ».

PAR MAXIME ROBIN *

AU COMPTOIR d'un *check casher*, le long de Broadway, une artère de Central Brooklyn assombrie par le métro aérien de New York, M. Carlos Rivera demande un sursis. *« No tengo los 10 pesos »* (« Je n'ai pas les 10 dollars »), lance-t-il à l'employée derrière la vitre. A Brooklyn, ces boutiques sont omniprésentes : les Pages jaunes en recensent 268. On les reconnaît à leurs façades colorées et décrépites, à leurs néons, au symbole du dollar et au mot « Cash » sur les vitrines. Outre les transferts d'argent liquide, elles assurent l'encaissement des chèques à l'ordre d'habitants qui n'ont pas de compte en banque : le montant est converti en espèces moyennant une commission (autour de 2 % pour 100 dollars, plus frais divers). Elles proposent aussi des prêts de très court terme à des taux d'intérêt très élevés.

A l'échelle nationale, ces milliers d'échoppes forment une industrie financière puissante, multiforme, désignée par le terme générique de *predatory lenders*, ou « prêteurs rapaces ». Un surnom dû à un modèle commercial agressif : on ne lâche jamais un emprunteur, qui remboursé souvent une dette contractée lors d'un premier emprunt en en souscrivant un nouveau.

Des centaines de déserts bancaires

MALGRÉ leur succès fulgurant, ces prêteurs sans scrupules n'ont pas bonne presse dans le pays. Les Etats essaient tant bien que mal de brider leurs activités. Le produit financier le plus ravageur est interdit dans celui de New York, mais légal en Californie : c'est le *payday loan*, ou « prêt sur salaire », soit un emprunt à ultracourt terme (quinze jours au plus) que l'on rembourse le jour de sa paie avec de gros intérêts. Un client peut ainsi obtenir un prêt de 300 dollars qu'il remboursera 346 dollars le jour où il touche son salaire.

Cette industrie, qui n'existait pas il y a vingt ans, a généré l'an dernier 46 milliards de dollars de profit. Il existe désormais aux Etats-Unis plus de « prêteurs rapaces » que de McDonald's et de Starbucks réunis. Le Centre pour une finance responsable (Center for Responsible Lending, CRL), chargé d'en répertorier les abus, estimait à sa création, en 2002, que le coût total de ces emprunts s'élevait à 9,1 milliards de dollars en intérêts de toute sorte et en saisies en cas d'insolvabilité. Treize ans plus tard, il s'avoue désormais incapable de calculer leur impact : *« Le total s'élève à plusieurs centaines de milliards de dollars,* s'alarmait-il au mois de juin. *Cela plombe la vie de millions d'Américains, mais aussi du pays dans son ensemble* (1). »

* Journaliste.

Un pauvre aux Etats-Unis paie déjà davantage pour tout : prestations quotidiennes, alimentation, assurances (2). Le concept de *poverty penalty* (« pauvreté pénalisante ») n'est pas neuf : David Caplovitz l'avait théorisé dès 1967 dans un précis de sociologie devenu un classique, *The Poor Pay More* (« Les pauvres paient plus ») (3). Son analyse reste pertinente. *« Les pauvres paient plus cher pour un litre de lait et pour des logements de moins bonne qualité »,* s'alarmait en 2009 M. Earl Blumenauer, député démocrate de l'Oregon. Les 37 millions d'Américains qui vivent sous le seuil de pauvreté et les 100 millions d'autres qui se débattent pour intégrer la classe moyenne *« paient pour des choses que la classe moyenne considère comme un dû* (4) *».*

Un exemple parmi d'autres : selon un rapport de l'association de consommateurs Consumer Federation of America, les grilles tarifaires des principales compagnies d'assurances automobiles accordent plus d'importance au niveau d'études de leurs clients et à leur situation professionnelle qu'à la fiabilité de leur conduite. Dans deux tiers des cas examinés, *« les bons conducteurs pauvres paient plus cher* [autour de 25 %] *que les riches qui ont déjà causé un accident* (5) *».*

« Il faut être riche pour mener une vie de pauvre », constatait ironiquement le

WWW.FANNYALLIE.COM

FANNY ALLIÉ. – « Portraits de rue », 2015

Washington Post (6) en recensant les petites choses de la vie qui pénalisent les travailleurs impécunieux : temps perdu dans les transports, files d'attente de toute sorte pour des services de moins bonne qualité, etc. Le tout sans marge pour les loisirs ni droit à l'erreur.

Ces vies réglées au cordeau prennent parfois un tour tragique. Comme celle de Maria Fernandes, morte en septembre 2014 dans sa voiture sur un parking du New Jersey. Employée depuis quatre ans par la chaîne de restauration rapide Dunkin'Donuts, cette femme de 32 ans cumulait trois postes (après-midi, nuit et week-end) dans trois établissements différents pour assurer l'éducation de sa fille et gagnait le salaire minimum alors en vigueur dans l'Etat du New Jersey : 8,25 dollars l'heure. Elle payait 550 dollars par mois pour un meublé où elle ne dormait que très rarement. Elle se reposait plutôt dans sa voiture, moteur et climatisation en marche pour rafraîchir l'habitacle, tout en gardant un bidon d'essence sur le siège arrière. Ce bidon s'est accidentellement renversé durant l'une de ses siestes, répandant des fumées toxiques qui l'ont asphyxiée. Un porte-parole de Dunkin'Donuts lui a rendu hommage dans un communiqué en la qualifiant d'*« employée modèle* (7) *».*

Retour au *check casher* de Brooklyn. La guichetière propose un arrangement à M. Rivera : le remboursement de sa dette pourra attendre le lendemain. Elle l'appelle par son prénom ; il est visiblement un habitué. Soulagé, il passe un bref coup de fil, promettant, en anglais, de rembourser son correspondant. Puis il repart pousser un chariot de supermarché le long des rues. Il le remplit de bouteilles à recycler ; la consigne dans les supermarchés alentour est de 10 centimes la bouteille. Il vit aussi de petits boulots au noir *« dans la construction ».* Il a été client d'une banque, jadis ; il ne sait plus bien quand.

Les établissements financiers traditionnels ouvrent moins d'agences dans les quartiers à bas revenus. L'aire définie par le code postal de M. Rivera, Stuyvesant Heights, en compte seulement deux pour 85 000 habitants : un désert bancaire, comme on en trouve 650 dans le pays (8). Par un paradoxe vertigineux, Stuyvesant Heights se situe à dix arrêts de métro de Wall Street, centre névralgique de la finance mondiale. *« Ouvrir des agences dans les quartiers défavorisés, cela ne vaut pas le coup pour les banques,* nous explique Lisa Servon, professeure de politique urbaine à la New School de New York. *Les habitants y représentent davantage un fardeau qu'une source de profits. Ils ne déposent pas d'argent et passent trop de temps au guichet. Les banques recherchent l'inverse : des clients qu'elles ne voient jamais et qui déposent de l'argent. »*

Les *check cashers* les ont donc remplacées dans les quartiers pauvres, en fondant leur modèle économique sur un service de proximité, sur la diversification des services (vente de cartes SIM prépayées, loto…) et sur un pourcentage prélevé à chaque transaction. *« Les banques veulent un seul client riche de 1 million de dollars ; nous, nous voulons un million de clients riches de 1 dollar »,* résume sans ambages M. Joe Coleman, président de RiteCheck, une importante enseigne qui dispose de douze antennes dans le Bronx et à Harlem (9). Pour les pauvres, ces établissements sont le dernier recours avant les emprunts informels dans la rue, à leurs risques et périls, hors de tout cadre légal, auprès de *loan sharks* (usuriers). Ces individus en lien avec la petite ou grande criminalité recourent à la violence pour récupérer les sommes empruntées augmentées des intérêts.

Servon remarque également que les communautés immigrées de New York, en particulier hispaniques, mais aussi sénégalaises ou arabes, ont importé une méthode informelle de microcrédit à taux zéro. Le principe est simple : plusieurs personnes investissent un petit montant dans un pot commun. *« Chaque semaine, selon un système roulant, un investisseur différent s'octroie le pot »,* explique la professeure, qui se penche sur ces cercles de crédit alternatifs sans pouvoir encore évaluer leur nombre ni leur poids économique.

Si les pauvres n'intéressent pas Chase ou Bank of America, la réciproque est vraie aussi, selon les travaux de Servon. *« Les pauvres préfèrent les* check cashers *parce qu'ils paieraient encore plus cher avec les banques, en raison des frais de dépassement et des agios* [frais occasionnés par un découvert] *»,* explique-t-elle. Les banques sont plus gourmandes et ne proposent pas de petits crédits à court terme adaptés à leurs besoins. Chaque établissement dispose d'un arsenal moyen de 49 sanctions possibles pour un compte courant ; un simple retrait dépassant le découvert autorisé peut entraîner des pénalités en cascade. Selon les statistiques obtenues auprès des dix plus grandes banques américaines par la Federal Deposit Insurance Corporation – l'organisme assurant les banques –, la moitié des découverts sont provoqués par des dépenses inférieures à 36 dollars. Et si les découverts étaient considérés comme des emprunts à court terme, leurs intérêts atteindraient le taux à peine imaginable de 5 000 % par an.

En 2011, les banques américaines ont réalisé un profit de 38 milliards de dollars uniquement en facturant des agios (10). *« Elles sont de plus en plus chères,* commente Servon. *L'instabilité financière des Américains a augmenté ; leurs revenus sont devenus volatils. Ils cumulent plusieurs emplois, grappillent des heures ici et là. Leurs chèques n'ont pas le même montant à la fin de chaque mois. Ils n'ont pas de budget prévisionnel. Ils manquent d'argent ; les déficits sont réguliers, les pénalités s'accumulent. »* Il n'est pas rare de rencontrer quelqu'un qui bénéficiait d'un salaire stable avant la crise et qui occupe désormais deux emplois précaires à temps partiel payés à l'heure. Les frais de santé, d'éducation, de garderie ont explosé, et *« les employeurs offrent moins de prestations sociales alors que les Américains doivent gérer de plus grosses dépenses. Il n'y a plus de droit à l'erreur… C'est le cœur du problème ».*

Un Américain dans la norme est un Américain endetté qui rembourse les échéances en temps et en heure. Hors des radars du système bancaire, près de dix millions de foyers américains ne disposent pas d'un outil essentiel pour jouir d'un statut social correct aux Etats-Unis : le *credit score* (« cote de crédit »). Ce nombre à trois chiffres démarre généralement à 300 (très médiocre) et plafonne à 850 (très bon), avec des variantes commençant à 100 ou terminant à 990 selon les établissements. Cet identifiant personnel devient aussi important qu'un numéro de sécurité sociale. Inconnu en France, le dossier de crédit conditionne la vie entière d'un citoyen nord-américain. Il atteste que l'on rembourse ses échéances à temps et que l'on est suffisamment digne de confiance pour pouvoir emprunter.

Au départ réservé aux banques pour des prêts immobiliers, le dossier de crédit peut être consulté par un commerce, par une assurance, par un propriétaire avant la location d'un bien, ou même par un employeur potentiel. Une bonne cote est une source de fierté. Elle s'immisce jusque dans les sites de rencontres en ligne, où elle permet de juger si votre situation financière est suffisamment saine pour qu'il vaille la peine d'engager la conversation avec vous (11). Une facture en retard l'affecte aussitôt ; si les problèmes s'accumulent, elle dégringole, et les banques s'arrogent le droit d'augmenter leurs taux d'intérêt.

Le pire demeure l'exclusion bancaire, faute d'avoir pu construire une cote de solvabilité : on devient alors *credit invisible*. Les portes se ferment ; la vie devient plus chère et plus compliquée. Selon un rapport du Bureau de protection financière des consommateurs (Consumer Financial Protection Bureau, une agence fédérale), 30 % de la population des quartiers à bas revenus est exclue du crédit. A l'échelle nationale, cette marque d'infamie touche davantage les Noirs et les Hispaniques : 15 % d'entre eux, contre 9 % des Blancs et des Asiatiques (12).

Alors que l'Europe privilégie l'épargne, la société américaine encourage fortement le crédit (13). L'endettement des ménages est en expansion constante. Ne pas être endetté est un signe de mauvaise santé financière. Actuellement, chaque foyer dispose en moyenne de huit cartes de crédit et, selon l'Urban Institute, l'en-cours moyen des crédits à la consommation s'élève à 15 000 dollars par famille.

Un événement survenu à la fin des années 1980 a bouleversé à bas bruit des structures économiques anciennes (14) : la déréglementation du taux d'usure, autrement dit la disparition des plafonds des taux d'intérêt bancaires. Cela a permis à un très grand nombre d'Américains d'accéder à l'emprunt ; en contrepartie, les banques ont obtenu le droit de fixer les taux d'intérêt dans une opacité presque totale. Le taux de faillites personnelles a explosé et les prêts à la consommation ont atteint des niveaux jamais vus depuis la Grande Dépression. *« C'est la seule industrie capable d'agir de cette façon* (15) *»,* s'insurgeait en 2004 Mme Elizabeth Warren. Cette figure de l'aile gauche du Parti démocrate a passé sa carrière à dénoncer les abus de l'industrie du crédit. Elle est à l'origine de la création, en 2010, suite à la crise, du Bureau de protection financière des consommateurs. Elle a longtemps enseigné le droit financier à Harvard. Pour illustrer l'opacité de l'industrie bancaire, elle se déclare elle-même incapable de calculer les intérêts des crédits qu'elle a contractés.

Des dettes pour assurer le minimum vital

LES MEMBRES de la classe moyenne et ceux qui travaillent pour y accéder demeurent la principale source de profit des banques, en raison des problèmes qu'ils rencontrent pour rembourser leurs emprunts et des pénalités qui s'accumulent. Pour Mme Warren, ce sont eux qui portent à bout de bras l'industrie du crédit : *« Les gens en difficulté, proches de la faillite ; ceux qui ne peuvent payer que le strict minimum chaque mois pour rembourser leurs intérêts, qui paient parfois en retard, qui font de temps en temps un chèque sans provision, qui loupent une échéance parci par-là* (16)*… »*

Dans l'Oregon, Mme Claire Shrout, infirmière, mariée, deux enfants, appartient à cette catégorie. Un grain de sable a fait dérailler sa vie de famille : le cancer de son mari, alors qu'elle était enceinte de leur deuxième garçon. *« Quand j'ai accouché, mon mari finissait juste sa chimiothérapie »,* raconte-t-elle. Elle n'a jamais pu épargner pour se constituer un fonds d'urgence à cause d'emprunts contractés durant ses années d'études : *« Des milliers de dollars partaient chaque mois. »* Son mari a dû abandonner son travail en raison de sa maladie, et elle aussi a dû quitter le sien pendant quatre mois. *« Sans revenus, on a dû emprunter pour payer les dépenses médicales et assurer le quotidien. Pour rembourser le premier crédit, on en a pris un deuxième. Pour payer le deuxième, un troisième… C'est ainsi que les ennuis ont commencé. Juste pour vivre. »* Maladie d'un conjoint, courroie de transmission d'une voiture qui lâche, emprunt de jeunesse qui vous rattrape : la perspective d'une faillite personnelle est de moins en moins abstraite, y compris au sein de la classe moyenne.

Pour l'industrie du crédit, M. et Mme Shrout sont des clients parfaits. Mme Shrout a obtenu son diplôme à l'Université de l'Oregon dans les années 1990. Le prix de ses études a été *« très modique, surtout comparé à maintenant ».* A la rentrée, sur les pelouses du campus, elle se souvient de grandes tentes où l'on proposait aux étudiants des cartes de crédit dans une atmosphère de fête. *« Les représentants étaient jeunes comme nous, ils portaient des tee-shirts colorés. Si on signait pour un crédit, on gagnait un repas gratuit ou un Frisbee. C'est stupide ; mais quand on a 17 ans, c'est enivrant. On se dit qu'on peut faire ce qu'on veut en un claquement de doigts : on gagnera bien assez plus tard pour rembourser… »* En quatre années d'études, elle a signé pour cinq cartes de crédit différentes. *« C'est devenu une manière de régler les problèmes. »* A son mariage, à l'âge de 28 ans, elle gagnait 25 000 dollars par an, mais cumulait 13 000 dollars de dettes ; son mari, 8 000.

Ses parents, eux, ont fait leurs études au Boston College, *« mais ni l'un ni l'autre n'avait souscrit d'emprunt pour les payer, comme c'est la règle maintenant ».* Pour son père, un job dans une station-service assorti d'une bourse avait suffi. A la rentrée 2015, une année d'études au Boston College coûte 48 540 dollars par an – 62 820 dollars avec chambre sur le campus, selon le site de l'établissement.

Les foyers américains ne contractent pas de dettes pour s'offrir une piscine ou un 4×4, mais pour assurer l'essentiel : logement, santé, voiture, éducation, assurances. *« Dans d'autres pays mieux organisés, les gens n'ont pas de dettes de santé ou d'éducation,* soupire avec envie Mme Shrout. *Si j'étais une mère en Suède, notre histoire serait bien différente, et j'aurais eu plus de dix jours de congé maternité. Je ne veux pas faire porter le chapeau à la société ou aux organismes de crédit ; j'ai ma part de responsabilité. Mais aux Etats-Unis, les jeunes sont davantage exposés à la dette que partout ailleurs. Ils sont livrés à eux-mêmes. C'est la porte ouverte à des situations dramatiques. Le système entier peut devenir prédateur. »*

Les dettes de M. Rivera ou de Mme Shrout sont de petits ruisseaux ; à l'échelle nationale, elles forment la grande rivière des emprunts, qui a gonflé de 22 % ces trois dernières années. En 2014, le crédit à la consommation a même atteint un pic historique de 3 200 milliards de dollars.

MAXIME ROBIN.

(1) « Where good credit is sexy !! », www.credits-coredating.com

(2) « Data point : credit invisibles », Consumer Financial Protection Bureau, mai 2015, www.consumerfinance.gov

(3) Lire Christopher Newfield, « La dette étudiante, une bombe à retardement », *Le Monde diplomatique*, septembre 2012.

(4) Les lois sur l'usure américaine dérivent de la *common law* anglaise. *Cf.* Steven Mercatante, « The deregulation of usury ceilings, rise of easy credit, and increasing consumer debt », *South Dakota Law Review*, Vermillion, 2008.

(5) « Frontline », PBS, 23 novembre 2004.

(6) *Ibid.*

WWW.FANNYALLIE.COM

FANNY ALLIÉ. – « Portraits de rue », 2015

Barboter dans les privilèges

LE 5 JUIN DERNIER, à McKinney, dans la banlieue de Dallas (Texas), un policier blanc est filmé en train de malmener des adolescents noirs en maillot de bain. On voit l'agent perdre son calme, pointer son arme, puis pousser et immobiliser une fille de 15 ans en bikini. Les jeunes étaient venus fêter un anniversaire au bord de la piscine de Craig Ranch, une *gated community* (lotissement fermé). Beaucoup étaient noirs et beaucoup n'avaient pas le droit de se trouver là. Dans un contexte national de brutalités policières en série, la vidéo amateur a déclenché un scandale.

Dans le mensuel *The Atlantic*, l'historien et journaliste Yoni Applebaum analyse l'incident selon une grille de lecture raciale et historique. Il y voit le résultat de la privatisation de services publics mise en œuvre pour écarter les populations indésirables, en l'occurrence les Noirs. *« Avant 1950,* relève-t-il, *les Américains nageaient dans les piscines municipales aussi souvent qu'ils allaient au cinéma. On comptait peu de clubs de natation, et les rares piscines privées étaient un signe d'extrême richesse. »* Un demi-siècle plus tard, *« le nombre de piscines privées aux Etats-Unis est passé de 2 500 à plus de 4 millions* (1) *».* Pour s'y baigner, il faut habiter certains quartiers ou adhérer à un club. Applebaum s'appuie sur l'historien Jeff Wiltse pour affirmer que la lutte pour les droits civiques est directement à l'origine de ce processus : *« Beaucoup de Blancs ont abandonné les piscines publiques suite à la désségrégation, mais ils n'ont pas renoncé à la natation pour autant. Ils ont construit des piscines privées, soit résidentielles, soit dans des clubs nautiques, de façon à pouvoir contrôler la classe sociale et la couleur de peau des nageurs* (2). »

Cette évolution ne concerne pas que les piscines. L'oxymore *privately owned public spaces* (« lieux publics privatisés ») définit ainsi tout espace dont l'accès est strictement réglementé par les entreprises propriétaires ou par les ayants droit. Il s'est fortement développé et comprend désormais les parcs, ainsi que certaines plages ou abords de lac.

MICHAEL SANDEL, professeur de droit à Harvard, s'est penché sur l'économie des passe-droits accordés aux individus, moyennant finance, à tous les moments de l'existence. *« Nous n'avons pas vraiment eu de débat sur la question,* remarque-t-il. *Jusqu'où peut-on laisser faire le marché ? Jusqu'où sert-il le bien public, à partir de quand l'érode-t-il* (3) *?* » Aujourd'hui, on peut payer pour couper la file dans de nombreux lieux, comme les parcs d'attractions. Sur les autoroutes de Minneapolis, Seattle, San Diego et d'autres métropoles congestionnées des Etats-Unis, on peut payer son accès à la voie rapide, à des tarifs qui fluctuent selon l'état du trafic. La possibilité d'acheter des privilèges s'est même étendue… à la prison : dans le comté de Santa Barbara, en Californie, un détenu peut obtenir une cellule plus confortable pour 90 dollars par nuit.

Sandel relève également de nouvelles manières de gagner de l'argent pour les individus : servir de cobaye humain pour l'industrie pharmaceutique (autour de 7 500 dollars, parfois davantage si le traitement est handicapant ou si des complications surviennent) ou louer ses services à des entreprises de mercenariat opérant au Proche-Orient (1 000 dollars par jour).

DANS cet inventaire de la marchandisation post-moderne, la démonstration prend un tour nouveau quand le juriste repère une transaction qui bafoue l'idéal démocratique américain. Elle a lieu tous les jours au Capitole de Washington. Les audiences du Congrès sont publiques, mais la queue pour y assister est interminable, à la grande frustration des lobbyistes. Des compagnies recrutent donc des gens pour faire la queue à leur place, moyennant rétribution. Ces individus, affirme Sandel, seraient en grande majorité des sans domicile fixe. *« Tout le monde devrait pourtant avoir un accès égal aux institutions »,* objecte-t-il.

La valeur que la société de marché met le plus en danger, selon lui, est la *communality*, le sens de la vie collective. Lui-même a grandi à Minneapolis au milieu des années 1960, et il était fan des Twins, l'équipe de base-ball de la ville. Au stade, toutes les places coûtaient à peu près le même prix : 3,50 dollars pour la tribune d'honneur, 1 dollar pour une place en virage. *« Patrons et employés faisaient la queue pour manger les mêmes hot-dogs et boire les mêmes bières sans bulles. Quand il pleuvait, tout le monde était trempé… Tout cela est terminé. Si vous allez dans les stades, aujourd'hui, il y a des espaces réservés, vitrés, où les privilégiés s'isolent du reste du monde. Ce n'est plus le même mélange des classes. Ce n'est plus la même queue pour les toilettes. Quand il pleut, certains ne sont pas mouillés* (4). » De plus en plus, ajoute-t-il, les gens fortunés et les gens modestes *« vivent des vies séparées, vont à l'école et font leurs courses sans se croiser ».*

Les toboggans chlorés de la piscine de McKinney sont les témoins de ce changement de société. La ville dispose de trois piscines publiques, toutes du côté où se concentrent les revenus modestes. Dans les quartiers aisés, les piscines sont privées ou semi-privées, avec un accès exclusif et contrôlé. Dans le cas de Craig Ranch, chaque résident dispose d'un nombre de places limité qu'il distribue à sa guise.

A MCKINNEY, les adolescents venus fêter un anniversaire ne nageaient pas dans une piscine publique, mais dans un bassin réservé aux habitants d'un quartier socialement et racialement très homogène, détenteurs d'un ancien bien commun devenu un privilège.

M. R.

(1) « McKinney, Texas, and the racial history of American swimming pools », *The Atlantic*, Washington, DC, 8 juin 2015.

(2) Jeff Wiltse, *Contested Waters : A Social History of Swimming Pools in America*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 2010.

(3) Michael J. Sandel, *What Money Can't Buy : The Moral Limits of Markets*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 2013.

(4) Lire Richard A. Keiser, « Sportifs de salon », *Le Monde diplomatique*, juillet 2008.

(7) « The cumulative costs of predatory practices », Center for Responsible Lending, Durham, juin 2015.

(8) Lire Serge Halimi, « Pauvreté à l'américaine dans l'autre Californie », *Le Monde diplomatique*, septembre 1988.

(9) David Caplovitz, *The Poor Pay More : Consumer Practices of Low-Income Families*, Free Press, New York, 1967.

(10) DeNeen L. Brown, « The high cost of poverty : Why the poor pay more », *The Washington Post*, 18 mai 2009.

(11) « Largest auto insurers frequently charge higher premiums to safe drivers than to those responsible for accidents », Consumer Federation of America, Washington, DC, 28 janvier 2013.

(12) DeNeen L. Brown, « The high cost of poverty », *art. cit.*

(13) Rachel L. Swarns, « For a worker with little time between 3 jobs, a nap has fatal consequences », *The New York Times*, 28 septembre 2014.

(14) Russell D. Kashian, Ran Tao et Claudia Perez-Valdez, « Banking the unbanked : Bank deserts in the United States », Université du Wisconsin, Madison, 2015.

(15) Lisa Servon, « The high cost, for the poor, of using a bank », *The New Yorker*, 9 octobre 2013.

(16) « Graphic : Checking account risks at a glance », The Pew Charitable Trust, Philadelphie, 2011.