Des loan sharks aux banques : croisades, construction et segmentation d'un marché du crédit aux États-Unis, 1900-1945

Simon Bittmann

▶ **To cite this version:**

Simon Bittmann. Des loan sharks aux banques : croisades, construction et segmentation d'un marché du crédit aux États-Unis, 1900-1945. Sociologie. Institut d'études politiques de paris - Sciences Po, 2018. Français. NNT : 2018IEPP0007 . tel-03419507v2

HAL Id: tel-03419507
https://theses.hal.science/tel-03419507v2

Submitted on 8 Nov 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Institut d'études politiques de Paris

ÉCOLE DOCTORALE DE SCIENCES PO

Programme doctoral de sociologie

Centre de sociologie des organisations

Doctorat en sociologie

Des *loan sharks* aux banques

Croisades, construction et segmentation d'un marché du crédit aux États-Unis, 1900-1945

Simon Bittmann

Thèse dirigée par Claire Lemercier, directrice de recherche au CNRS, CSO et Marion Fourcade, Professor of Sociology, University of California, Berkeley

Soutenue le 18 mai 2018

Jury :

M^me^ Marion Fourcade, Professor of Sociology, University of California, Berkeley (directrice de thèse)

M. Gilles Laferté, directeur de recherche à l'INRA, Centre d'économie et de sociologie appliquées à l'agriculture et aux espaces ruraux (rapporteur)

M^me^ Claire Lemercier, directrice de recherche au CNRS, Centre de sociologie des organisations, Institut d'études politiques de Paris (directrice de thèse)

M. Pap Ndiaye, professeur des universités en histoire nord-américaine, Institut d'études politiques de Paris

M. David Stark, Professor of Sociology, Columbia University

M^me^ Sylvie Tissot, professeure de science politique, Université Paris 8 (rapporteure)

L'Institut d'études politiques de Paris n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions développées dans cette thèse : ces opinions doivent être considérées comme propres à son auteur et n'engagent que sa seule responsabilité.

Remerciements

Cette thèse m'oblige avant tout à accorder, sans mauvais jeu de mot, tout le crédit dû aux nombreuses personnes et institutions qui m'ont permis de mener à bien ce travail. Je souhaite adresser mes premiers remerciements à mes directrices de thèse, Claire Lemercier et Marion Fourcade : tout d'abord, pour avoir accepté le pari de diriger la thèse de sociologie d'un étudiant en économie, mais surtout pour leur rigueur intellectuelle et leur bienveillance sans faille, pour m'avoir inlassablement relu et conseillé au cours de cinq années et pour avoir su m'initier au métier de chercheur avec un précieux équilibre de suivi et d'autonomie.

Je remercie ensuite Gilles Laferté, Pap Ndiaye, David Stark et Sylvie Tissot pour avoir accepté de faire partie de mon jury et d'évaluer ce travail. A special thanks goes to David Stark for his lucid understanding of the core argument I was trying to set forth, and for some of the most fruitful and fascinating exchanges of these research years. Je tiens également à exprimer toute ma gratitude à ceux et celles qui ont bien voulu m'accorder du temps afin de relire, discuter et m'inviter à reprendre différentes versions préliminaires des arguments de la thèse : Alexia Blin, Marie-Emmanuelle Chessel, Camille François et Robin Stryker. Je suis non moins reconnaissant envers ceux et celles qui m'ont aidé de par leurs relectures de dernière minute : Bruno, Clémentine, Paco, Roméo et Stéphane. Merci enfin à Pierre François, pour toutes les discussions exigeantes au fil des années et pour m'avoir aidé dans la conception et la rédaction de l'introduction de la thèse

Mes pensées vont ensuite à l'ensemble des acteurs et des institutions sur lesquels portent ce travail : malgré les nombreuses limites et imperfections de celui-ci, j'espère que les résultats et le ton employé pour les restituer rendent justice aux pratiques quotidiennes ou professionnelles dont j'ai tenté de reconstituer la logique, lorsque la lueur des archives me semblait le permettre.

Je tiens ensuite à remercier le Centre de sociologie des organisations, qui m'a accueilli pendant ces cinq années de recherche et d'écriture, me fournissant des moyens matériels, administratifs et intellectuels sans lesquels la réalisation de cette thèse n'aurait pas été possible. Les deux présentations données dans le cadre du séminaire doctoral du CSO m'ont notamment permis de faire un bilan salutaire de l'état de mes avancées et d'avoir des retours précieux sur des arguments encore à l'état d'ébauche. Pour les échanges nombreux, répétés et toujours stimulants, lors de séminaires ou en dehors, je remercie Sophie Dubuisson-Quellier, Patrick Castel, Léonie Hénaut, Jeanne Lazarus, Étienne Nouguez et Olivier Pilmis, ainsi que l'ensemble des chercheur-se-s et des membres de l'équipe administrative du laboratoire. Merci également à la communauté soudée des doctorant-e-s du CSO pour avoir su faire de nos bureaux un environnement à la fois et sérieux et bienveillant : Anne, Hadrien, Lisa, Sébastien, Scott, Valérie et tous-tes les autres. Un merci très spécial à Alice, pour toutes les fois où on s'est serrés les coudes, qu'ils soient vissés sur un bureau de la rue de Grenelle, posés sur le comptoir d'un café ou qu'ils gigotent à l'air libre.

Je suis également très reconnaissant d'avoir tant pu discuter de mes travaux hors de mon institution de rattachement, en France comme aux États-Unis, lors de nombreux échanges qui

ont directement façonné les réflexions dont cette thèse est le produit : ces occasions ont représenté d'importantes « balises » pour mon travail. Merci à l'équipe du MaxPo (Sciences Po) et en particulier à Olivier Godechot pour m'avoir donné plusieurs fois l'opportunité de présenter mes résultats, à Arnaud Bartolomei et à l'ANR *Fiduciae* pour m'avoir permis de confronter mes propres recherches à des travaux d'histoire au combien éclairants, à l'équipe du séminaire « endettement », aux membres du bureau du RT 13 de l'AFS pour les retours précieux de spécialistes de droit, et au Centre d'études nord-américaines pour m'avoir laissé participé au séminaire doctoral d'historien-ne-s américanistes nettement plus chevronné-e-s que moi. Je tiens spécialement à remercier Anaïs Albert, pour sa passion partagée pour les pratiques de crédit populaires et l'exemplarité de son travail de thèse, par rapport auquel j'ai souvent cherché à situer celui que je menais sur la société nord-américaine de la même époque. Enfin, j'ai eu la chance de bénéficier de fréquents échanges avec des universitaires nord-américain-e-s, qui m'ont permis de rester au contact d'une recherche que j'espère avoir contribué, par le présent travail, à rendre plus accessible à des lecteur-trice-s français-e-s : merci à Gabriel Abend, Bruce Carruthers, Matthew Desmond, Tera Hunter, Louis Hyman, Martha Olney et Adam Reich, pour toutes les discussions mais surtout pour leurs travaux qui m'ont accompagné tout au long de la thèse.

Pour m'avoir accueilli en fin de thèse et m'avoir donné la chance de m'attaquer à des cours stimulants, je remercie Anne Jourdain, Élise Penalva, Élise Tenret ainsi que le laboratoire IRISSO de l'Université Paris Dauphine. Une mention spéciale à Paul Lagneau-Ymonet, Benjamin Lemoine et Sabine Montagne, pour l'intérêt octroyé à mes recherches et l'amitié qu'ils-elles m'ont accordée durant ce doctorat.

Ce travail est également le produit d'un parcours d'étude pour le moins sinueux, tour à tour avec et contre l'économie : je tiens tout spécialement à remercier l'équipe du séminaire Approches pluridisciplinaires de l'économie pour toutes les effronteries intellectuelles et l'envie partagée de faire de la recherche une arme critique avant tout ; Serge Benest, Pierre Blavier, Maxime Gueuder, Arthur Jatteau, Jules Salomone et Pablo Zamith. Il serait impossible de citer l'ensemble des universitaires qui m'ont influencé lors de ce parcours, mais je tiens directement à en remercier certain-e-s : Emmanuel Didier, pour m'avoir pris sous son aile dès mes errements en licence, Pierre-Cyrille Hautcoeur, pour avoir soutenu mon enthousiasme précoce pour l'histoire des pratiques de crédit aux États-Unis, Cédric Durand, Hugo Harari-Kermadec et Agnès Labrousse, pour leur regard acerbe et informé sur l'économie, Frédéric Lordon, André Orléan et Laurent Gobillon, pour avoir accepté de diriger deux mémoires un peu étranges. Je tiens enfin à rendre hommage à la mémoire d'Alain Desrosières, en le remerciant pour m'avoir fait découvrir très tôt l'importance de porter un regard critique sur les objets économiques et les outils construits pour les analyser.

Réaliser une thèse « à distance », sur les États-Unis depuis la France, n'aurait enfin pas été possible sans de nombreux soutiens. Tout d'abord, je remercie l'École Normale Supérieure pour m'avoir donné la chance d'effectuer un premier séjour à Berkeley en 2012-2013 : alors que je perdais peu à peu l'espoir de débuter un projet de doctorat sur l'histoire du capitalisme syrien, cette année salutaire m'a permis de faire le point et de construire un projet de thèse entièrement différent, sur les États-Unis et l'histoire d'un système financier dont je témoignais directement du (dys)fonctionnement. Ensuite, je tiens à remercier les différentes institutions qui

m'ont permis d'effectuer des séjours sur place, d'études ou de recherche : la *Northwestern University* et le *Buffett Center*, pour m'avoir accueilli à l'automne 2015, le *Early Career Workshop* de la *Society for the Advancement of Socio-Economics* pour m'avoir donné la chance d'échanger avec des sociologues de l'économie américain-e-s – je remercie particulièrement Neil Fligstein et Akos Rona-Tas pour leurs retours sur une première version des arguments de la thèse, ainsi que Martha Zuber pour sa générosité et son souci permanent pour la traduction juste de l'expression « *loan sharks* » – et le département de sociologie de *Columbia University*, ainsi que le programme Alliance, qui m'ont permis de rédiger sur place une partie du manuscrit en 2016 et de profiter d'un magnifique été indien new-yorkais. Enfin, je remercie ceux et celles qui m'ont accompagné lors de ces différents séjours : les archivistes de l'ensemble des centres que j'ai visités, en particulier Steven Engerrand et l'équipe de l'*Atlanta History Center* ; mais également ceux et celles qui m'ont hébergé lors de ces phases de nomadisme, à Jonathon pour sa patience sans borne face à mes incessantes diatribes sur son pays, to Whitney and her family for an always warm southern welcome, to Ashley and Reza for sharing their knowledge of Birmingham and southern public libraries, to Sharon and her family, to Maha for the great Chicago moments, to Sydney for the Brooklyn life, and to Atlanta trap masters.

Un merci particulier à mes colocataires, qui ont dû longuement subir ma frénésie du clavier : ceux du début de la thèse, Hugo pour tous les moments passés au 5ème étage, Bruno pour toutes les années de complicité et de marronnage, and to my current roomates, Janaé and Angela, who have always brought sun throughout the many grey days of writing. Merci à Stéphane et son entrain pour les récits de mes errements dans le Sud des États-Unis, à Hugo pour les randonnées nocturnes, à Brahim et Kamal pour leur générosité et leur savoir de la mer, à Mathilde pour les tours de piste, à Pablo et Anne pour les ronds de jambe, à Roméo pour sa sérénité, à Paco pour les petits rythmes, à Clem et Jules pour les si belles sessions. Pour tous les moments passés, les échanges et le soutien, merci à Ahmed, Arnaud, Corentin, Cornelius, Éric, Doan, Fred, Joseph, Juliette, Laëtitia, Manu, Matthew, Nico, Nils, Tiphaine, Troels, Paul, Pierre et Topher. Enfin, pour m'avoir remis le corps et les idées en place quand j'en avais le plus besoin, je remercie la Bouteille, le Marabout, Rockaway, la forêt de Lalaye et la Costa da Caparica.

Mes derniers mots vont à ma famille, en particulier à mes parents, que je remercie pour m'avoir transmis un goût de l'observation et une curiosité pour l'autre, et pour m'avoir soutenu à toutes les étapes de ma vie ; à Amaury pour s'être risqué à cette aventure avant moi ; à Virgile et à Léa, que j'ai hâte de voir suivre dans ces pas. Merci enfin à Lisa, pour son soutien, son esprit et pour avoir su rendre cette période studieuse si légère et épanouissante, à Paris comme ailleurs.

Sommaire

INTRODUCTION GÉNÉRALE 11
I. Le *loan shark* et le salarié 18
II. Échanger, penser, gouverner : trois usages de la notion de marché en sociologie économique 29
III. Une approche duale du marché : des systèmes de crédit à la construction politique d'un « *business* », 1900-1945 45
IV. Présentation des sources et de la logique d'enquête 55
V. Précisions quant aux choix et conventions d'écriture 71

SECTION I. Les *loan sharks* et leurs client-e-s. Usages et encastrements d'un crédit populaire 77

CHAPITRE I. Le crédit des *sharks* : quels types de client-e-s, de transactions et de motifs d'emprunt ? Le cas des agences Mackey de l'Illinois dans les années 1910 89
I. Les pratiques de six agences de crédit de l'Illinois..... 93
II. L'accès au crédit non affecté : être salarié-e ou fournir l'assurance de garanties suffisantes..... 100
III. Un service de petites liquidités servant à ajuster d'autres relations de crédit ou à couvrir une dépense ponctuelle 114
IV. Professions, types de prêts et motifs d'emprunts : trois idéaux-types de transactions de crédit..... 126

CHAPITRE II. Ethnographie d'un crédit interracial. Moments et registres d'interactions entre *loan sharks* et travailleur-se-s afro-américain-e-s au début du XX^e^ siècle..... 139
I. Les *loan sharks* d'Atlanta, contexte et pratiques organisationnelles..... 151
II. La naissance de la relation de crédit : une interaction marchande au registre mixte 164
III. La vie de la relation de crédit : lignes de crédit et recouvrement sur les lieux de vie et de travail..... 193
IV. La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix 217

SECTION II. Des « croisades » pour le marché. Les luttes contre les *loan sharks* entre 1900 et 1940..... 265

CHAPITRE III. Des scandales locaux à la régulation nationale. La construction du problème des *loan sharks*, 1903-1917..... 275
I. D'un problème social à une solution économique. Les mouvements contre les *loan sharks* à Atlanta, 1903-1911..... 286
II. Les *sharks* avec le droit et le marché. Les « croisades » de Chicago, 1912-1917..... 321
III. Des philanthropes contre les *sharks* de New York. La fondation Russell Sage et le cadrage culturel d'un problème public 360
IV. Une affaire d'État. Les mouvements anti-*loan sharks*, 1887-1917 390

CHAPITRE IV. L'éternel retour du *loan shark*. Des acheteurs de salaire au marché du crédit à la consommation, 1925-1941..... 421
I. Le problème public des acheteurs de salaire : l'espace et le répertoire d'action des mouvements anti-*sharks* dans les années 1920 429
II. Le droit dans l'espace public. La « croisade » contre les acheteurs de salaire d'Atlanta, 1926-1931..... 461

III. Le crédit des salarié-e-s dans la macroéconomie. Les prêts de petites sommes à l'épreuve de la crise des années 1930 506
IV. Un flux de problèmes publics, une vigilance permanente. La lutte contre les *loan sharks* au début des années 1940 542

SECTION III. Moralisation et segmentation du crédit des salarié-e-s. Des prêts de petites sommes aux prêts personnels bancaires, 1930-1945 555

CHAPITRE V. Le nouvel esprit du crédit des salarié-e-s. Les prêts de petites sommes, 1926-1940 561
I. Un commerce à rebours, un crédit pour le bien commun 564
II. Les prêts de petites sommes : des hypothèques mobilières de montants élevés 582
III. Régulation et segmentation marchande. Le cas des prêteurs de petites sommes dans les années 1920 591

CHAPITRE VI. *Banking is not moneylending* : le marché du crédit à l'épreuve de la juridiction bancaire 1928-1946 607
I. Les banques et le crédit non affecté. Profits et relations publiques, 1928-1938 618
II. Les banques face aux agences de crédit. Du conflit professionnel à la segmentation marchande 646

CONCLUSION GÉNÉRALE. 721
I. Les pratiques et les conflits du crédit entre 1900 et 1945 : retour sur trois niveaux d'expérience du marché 724
II. Des garanties à la mobilisation politique des années 1960-1970 : quelques réflexions autour du droit au crédit 738

BIBLIOGRAPHIE 749

ANNEXES FINALES 781

TABLE DES MATIÈRES 785

RÉSUMÉ DE LA THÈSE 793

Welcome to the Jungle where the cat loves to scratch, the rat squeals
And the polar bear feasts on the blubber of seals
[…]
Now you're neck deep in debt with a bunch of loan sharks
So you move on a colony of ants with aardvarks, you see
The crab and the leeches sucked your blood flow
And they laugh like hyenas when they out to catch dough
[…]
From birth they grow up walking the thin line
It's like the jungle sometimes

GZA, *Animal Planet*, 2002, MCA Records

Introduction générale

L'endettement excessif des ménages américains est fréquemment cité parmi les causes de la crise dite des « *subprimes* » qui a secoué les États-Unis il y a près d'une décennie : ils auraient, malgré leurs revenus en baisse, eu massivement recours à des crédits immobiliers à taux variables (Mian et Sufi 2009, Demyanyk et Van Hemert 2011, Streeck 2011) et, dans ce récit, les responsables sont souvent moins les consommateurs que ceux qui auraient profité de leur faiblesse et de leur ignorance pour leur vendre des produits financiers risqués et onéreux[1]. En ratifiant le *Dodd Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* (ou *Dodd Frank*) en juillet 2010, l'administration Obama avait, comme le nom du texte de loi l'indique, un objectif double : il s'agissait à la fois de réguler la finance et de protéger le consommateur contre ses dérives malveillantes. Parmi les mesures phares figurait la création d'une organisation fédérale de défense des consommateurs, le *Consumer Financial Protection Bureau* (CFPB), sous l'impulsion de la sénatrice démocrate et professeure de droit Elizabeth Warren. Généreusement dotée, cette organisation s'est donné pour cible l'ensemble des entreprises financières (*financial companies*) risquant de mettre en danger l'économie, afin de garantir que celles-ci traitent leurs clients « justement » (« *fairly* »)[2].

Or, depuis son arrivée au pouvoir, le président républicain Donald Trump s'est fixé comme objectif de démanteler ce programme de protection des consommateurs, en prenant directement pour cible le CFPB, alors même que l'organisation s'apprêtait à l'automne 2017 à défendre une série de régulations attendues de longue date, visant tout particulièrement le

[1] Ce récit se retrouve très largement répandu dans la presse, mais également dans les milieux universitaires et les solutions politiques que certains ont tenté d'apporter à la crise. Pour un exemple de ce type de discours formulé par des sociologues de l'économie, voir Fligstein et Goldstein (2010), en particulier la partie « *Policy Recommendations* ».
[2] Site internet du CFPB, https://www.consumerfinance.gov/, page d'accueil, consultée le 06/03/2018.

secteur des *payday lenders*, des prêteurs offrant des avances sur salaire à des taux considérés comme élevés[3]. L'administration Trump souhaite aujourd'hui remplacer *Dodd Frank* par le *Creating Hope and Opportunity for Investors, Consumers and Entrepreneurs Act*, plus simplement connu sous le nom, symptomatique, de *Financial CHOICE Act* : cette loi a été votée à l'Assemblée à l'été 2017 et est actuellement en discussion au Sénat. À l'heure où nous écrivons, cette décision est très critiquée dans l'espace public du pays : les démocrates dénoncent un cadeau fait au secteur financier, les médias accusent le président de s'attaquer aux plus démunis en supprimant l'un de leurs seuls « chiens de garde » (« *watchdogs* ») et les économistes dénoncent les risques systémiques que cette loi fera peser sur la macroéconomie[4].

L'une des principales conséquences du *CHOICE Act* serait, selon ses détracteurs, le retour du « *loan shark* », figure de l'usurier aux visages multiples, prêt à refaire surface dès que la loi et les régulateurs baissent la garde. L'expression ressurgit quotidiennement dans les médias américains, dénonçant des entreprises de crédit pratiquant des taux d'intérêt perçus comme trop élevés, celles qui profiteraient de l'ignorance des pauvres, de leur incapacité supposée à se contrôler ou simplement ceux qui font profit de leurs difficultés financières[5]. L'association entre le prédateur marin et l'endettement excessif des ménages américains est loin d'être nouvelle : le « *loan shark* » est régulièrement l'objet de travaux historiques sensationnalistes ou d'enquêtes journalistiques dont l'objectif est de rappeler qu'il s'agit d'un vieux spectre, déjà cause de désordres économiques par le passé, et d'insister sur la difficulté qu'a la société américaine à apprendre de ses erreurs[6]. L'ouvrage de Mayer (2010) a ainsi pour objectif de montrer que les « *lawmakers have largely chosen to ignore another kind of monetary predator who continues to prey upon working class Americans – the loan shark* », alors que

[3] « Trump administration looks to curb CFPB power, change bank rules », *USA Today*, 12 juin 2017 ; « CFPB's new federal rule on payday lending expected soon », *Washington Examiner*, 17 août 2017 ; « The steady, alarming destruction of the Consumer Financial Protection Bureau », *The New Yorker*, 7 février 2018 ; « Under Trump, consumer agency promises to do the bare minimum, and nothing more », *Los Angeles Times*, 20 février 2018.

[4] Markus Demary « The U. S. should not roll back financial regulation », Blog de la *London School of Economics*, septembre 2017 ; « Trump administration plans to defang consumer protection watchdog » *NPR Business*, 12 février 2018 ; « Trump's Americans, "forgotten" again? » *The Chicago Tribune*, 20 février 2018 ; « 10 years after financial crisis, Senate prepares to roll back banking rules », *The Washington Post*, 4 mars 2018.

[5] « Loan sharks were meant to be eradicated. Now they're back », *The Guardian*, 23 août 2017 ; « Donald Trump set to completely scrap U. S. Consumer protection », *The Independent*, 14 mars 2017 ; « How Trump takeover of consumer agency will let the loan sharks loose », *The Philadelphia Inquirer*, 29 novembre 2017 ; « Trump's consumer agency announces plan to let predatory lenders off the hook », *Mother Jones*, 16 janvier 2018. Fligstein et Goldstein (2010) utilisent quant à eux également l'expression « *predatory lending* », qui renvoie au même type de critiques.

[6] Pour ne citer que des travaux récents : en 2010, le politologue Robert Mayer publie *Quick Cash, the Story of the Loan Shark* ; en 2014 le journaliste Carl Packman publie *Loan sharks : the Rise and Rise of Payday Lending* ; en juillet 2017, un ancien financier devenu professeur de théorie financière, Charles Geisst, publie *Loan sharks : the Birth of Predatory Lending*. Ce type d'ouvrage défend en substance toujours le même type d'argument : les prêts prédateurs ne sont pas un phénomène nouveau mais les régulateurs continuent de rester aveugles à ces pratiques immorales de crédit à destination des pauvres.

Geisst (2017) va jusqu'à conclure : « *loan sharking in its many forms has caused stock market panics, structural banking problems, and often has impeded economic recovery after severe economic downturns* ». Dix ans après la crise financière de 2008, le capitalisme financier américain serait toujours menacé par le même type de prêteurs immoraux.

1. L'éternel retour du *loan shark* : une entrée pour la sociologie économique

Lorsque deux avocats spécialistes de droit bancaire publient un article alarmant sur le « retour des *loan sharks* » en 2010, ils choisissent pour titre symptomatique « L'histoire se répète », sans préciser si ce constat concerne la résurgence des usuriers ou celles des critiques qui les dénoncent (Baker et Breitenstein 2010). Dans cette thèse, nous considérons l'expression « *loan shark* » comme une étiquette (*label*), au sens de Becker (1963), utilisée pour dénoncer un type de crédit déviant et un ensemble de transactions considérées comme immorales ou illégales. Les pratiques ciblées par cet étiquetage (*labeling*) évoluent au cours du temps et la résurgence de l'expression représente un baromètre permettant de mettre au jour ce qui constitue, à différentes époques, des formes immorales de crédit : cela permet d'analyser les tensions qu'entretient la société américaine avec certains types de prêt d'argent, à la suite du travail de Blic (2005) sur les scandales financiers en France et des recherches sur les figures historiques de l'usurier dans le cas européen (Fontaine 2008, chapitre 7, Trivellato 2012, Vause 2017). Néanmoins, l'objectif de cette thèse n'est pas uniquement de faire une histoire culturelle de la figure du *loan shark* et de ses évolutions : nous prenons l'expression comme un point d'entrée pour décrire, à partir d'une analyse de sociologie économique, le processus de construction d'une offre morale de crédit à destination des salarié-e-s américain-e-s lors des quatres premières décennies du XX^{e} siècle. Pour plus de simplicité, nous employons dans l'ensemble de cette thèse l'expression *loan sharks* sans guillemets (sauf lorsqu'il s'agit de critiques citées), pour faire référence aux types de prêteurs et d'agences de crédit ciblés par l'étiquette, sans que cela signifie que nous partagions d'une quelconque manière l'opinion de leurs détracteurs.

Au tout début du XX^{e} siècle, point de départ de ce travail, l'expression en vient à désigner un nouveau type d'agences de crédit offrant des petites sommes d'argent, sur la base de biens mobiliers gagés ou directement garantis par les revenus futurs des emprunteur-se-s. Les prêteurs dénoncés n'offraient ainsi pas des crédits « affectés » à l'achat d'un bien particulier (Ducourant 2009, Laferté 2010a) mais des crédits non affectés : contrairement à la vente à tempérament, qui permettait d'accéder à certains biens de consommation coûteux

comme des machines à écrire ou, à partir des années 1920, des automobiles (Olney 1991), ces prêts donnaient directement accès à des petites sommes d'argent en dollars. De plus, à la différence du crédit offert par les prêteurs sur gage, figure importante du crédit non affecté des classes populaires américaines durant tout le XX^{e} siècle (Woloson 2009), les biens gagés n'avaient pas besoin d'être déplacés au bureau de l'agence : une hypothèque était placée sur ces biens (souvent mobiliers), d'où le nom de *chattel mortgages* donné à ces crédits, que nous traduisons par la formule « hypothèques mobilières ». Mais la nouveauté principale introduite par ces prêteurs était la possibilité, pour les travailleur-se-s, de gager leur salaire du mois ou de la semaine en cours : ces avances sur salaire, souvent décrites à l'époque par l'expression « *payday plans* » (« plan jour de paie »), impliquaient la signature d'une autorisation de saisie des revenus qui permettait aux prêteurs, en cas de défaut, de saisir le salaire des emprunteur-se-s directement auprès de leur employeur. C'est aussi ce second type de prêt qui a suscité le plus de dénonciations dans l'espace public de l'époque : ces transactions apparaissent à une époque de généralisation et de stabilisation du statut salarial, lors de laquelle le salaire en vient pour la première fois à représenter une garantie suffisamment sûre pour accéder au crédit. La figure du *loan shark* est donc indissociable de celle du-de la salarié-e : ceux qui mobilisent l'expression cherchent à dénoncer un type de prêteur qui risque de mener les salarié-e-s à leur ruine, par les taux élevés qu'ils pratiquent et l'endettement excessif qu'ils autorisent. Ainsi, entre 1903 et 1917, plus d'une centaine de « croisades anti-*loan sharks* » ont été menées dans la majorité des grandes villes du pays et, entre 1926 et 1934, une seconde vague de « croisades » s'est plus précisément attaquée aux « acheteurs de salaire » (« *salary buyers* »), toutes avec pour objectif d'éradiquer ces prêteurs considérés comme malveillants et des prêts considérés comme nocifs pour les salarié-e-s.

Dans cette thèse, nous étudions d'une part le développement, au début du XX^{e} siècle, de ces nouvelles formes de crédit non affecté dans certaines villes américaines et décrivons, d'autre part, le processus de construction, par des mouvements réformateurs, d'un cadre légal visant à remplacer les *loan sharks* dénoncés par des formes morales de crédit. La section I de cette thèse est consacrée à l'analyse du crédit des *loan sharks*, des prêteurs dont les pratiques sont, malgré l'intérêt politique et universitaire qu'ils suscitent, à ce jour encore peu connues. Puis, la section II est consacrée à l'analyse des « croisades » du crédit, comprises comme des mouvements sociaux aux répertoires et aux modes d'action particuliers (Eder 1985, Hull 1997, Tilly et al. 2001), dans la lignée des travaux de Gusfield (1963) sur les « croisades symboliques » en faveur de la prohibition de l'alcool à la même époque et de Mathieu (2005, 2014) sur les « croisades morales » récentes menées en faveur de l'abolition de la prostitution en France. L'intérêt

d'intégrer l'analyse de ces mouvements sociaux à une étude de sociologie économique tient précisément aux revendications portées par les entrepreneurs de morale (Becker 1963) mobilisés : la solution vers laquelle convergent nombre de ces mouvements sociaux est de construire une offre de crédit alternative à celle des *loan sharks*, de donner à la conception d'un crédit moral, d'un crédit juste, un cadre juridique adéquat, puis de veiller à ce que ces pratiques de prêts soient efficacement encadrées. La résolution du problème social de l'endettement nécessite d'intervenir directement sur le marché, ou plutôt de construire, par le droit, une nouvelle offre qui servirait les besoins des salarié-e-s en manque de liquidités.

2. De la régulation à la segmentation marchande : généalogie d'un crédit à deux vitesses

Le modèle de crédit construit à la suite de la première vague de « croisades » autorise certaines agences de crédit acceptant de se soumettre à la régulation à offrir des prêts de petites sommes (*small sum loans*) : ce type d'organisation a détenu un monopole quasi complet sur le crédit non affecté aux États-Unis durant la majorité des années 1920 et dans les années 1930. Néanmoins, à partir du début des années 1930, les banques commerciales, historiquement réticentes à prêter aux particuliers, commencent à s'intéresser au crédit à la consommation. La section III de la thèse est consacrée à l'analyse de la contestation, par les banques, du modèle des prêts de petites sommes ainsi qu'à la description de l'investissement progressif du secteur par ces organisations financières : à partir du milieu des années 1940, les banques commerciales deviennent les principales pourvoyeuses de crédit non affecté auprès des salarié-e-s américain-e-s, une position qu'elles occupent encore à ce jour (FDIC, 2013)[7].

L'analyse de ce processus nécessite également d'en revenir au *loan shark* : aujourd'hui encore, cette figure est communément associée à ce que de nombreux-ses universitaires nomment le « *fringe banking* » (« finance des marges »), par opposition au « *mainstream banking* », pratiqué par les banques commerciales. À ces organisations légitimes (c'est du moins la connotation du terme « *mainstream* ») s'opposent ainsi un ensemble de prêteurs qui pratiquent des taux élevés, des *loan sharks* qui n'hésitent pas à tirer profit de l'exclusion du crédit bancaire, synonyme, pour les populations concernées, d'une relégation à des formes stigmatisées de crédit. Avances sur salaire (*payday loans*), prêts garantis par l'*equity* constituée sur une voiture achetée à crédit (*auto-title loan*), avances sur un crédit d'impôt (*refund*

[7] Ces « prêts personnels » (« *personal loans* ») sont de deux types aujourd'hui : il existe d'une part des « lignes de crédit » (« *credit lines* »), qui donnent accès à un stock d'argent disponible, et d'autre part des « *home equity loans* », prêts adossés au capital constitué par des remboursements partiels sur un crédit immobilier.

anticipation loans), encaissement de chèques (notamment de paie) pour ceux-celles n'ayant pas de compte en banque (*check-cashing outlets*), on pourrait étendre la liste des transactions associées à des prêteurs considérés comme immoraux, situés dans les quartiers pauvres, non blancs (Graves 2003) et auxquels ont recours les classes populaires (FDIC 2013, Fourcade et Healy 2013)[8]. Bien que selon Hawkins (2011), le lien entre le recours à ce type de crédit et la « déroute financière » des emprunteur-se-s ne soit pas si clair, ce partage sert souvent à dénoncer la « finance des marges » comme un ensemble de services financiers contribuant à l'exploitation des exclu-e-s bancaires (Caskey 1994, Stegman 2007, Soederberg 2014, Baradaran 2015) et des consommateur-trice-s aux comportements économiques qualifiés de « faillibles » (« *fallible* ») (Bertrand et al. 2006). À l'inverse, les banques « *mainstream* » ne sont jamais dénoncées comme étant des *loan sharks,* alors même que certains des services qu'elles offrent aujourd'hui, comme les frais liés à l'autorisation de découverts[9], impliquent des taux d'intérêt très élevés et que de nombreuses banques possèdent ou financent ces agences des « marges » (Fox 2004)[10].

Dans cette thèse, nous montrons que ce partage entre « *fringe* » et « *mainstream banking* » est, au moins en partie, le produit du processus de construction d'un marché moral du crédit non affecté lors des quatre premières décennies du siècle. À la suite de travaux situés à la frontière de la sociologie morale et de la sociologie économique (Zelizer 1979, Anteby 2010, Reich 2014), nous étudions le processus de légitimation du crédit non affecté des salarié-e-s aux États-Unis : ce qu'on observe, ce n'est pas tant l'acceptation progressive d'une pratique stigmatisée (le crédit non affecté) que le déploiement, par de nombreux acteurs politiques et réformistes, d'un travail moral visant à distinguer le bon et le mauvais crédit, les transactions justes des transactions usuraires. Montrer qu'il s'agit d'un construit moral ne signifie pas que nous remettions en cause l'existence d'une segmentation de l'offre de crédit : bien au contraire, la régulation du crédit a des effets sur la structure de l'offre et, *in fine*, sur les pratiques de crédit et leur représentation. Ducourant (2012a) a notamment mis en évidence, dans le cas de la France, un ensemble d'idées reçues sur le crédit à la consommation, qui continuent de nourrir la majorité des discours politiques sur la question : analyser le processus politique de construction d'un marché permet d'expliquer, dans le cas des États-Unis, la

[8] Pour une vue d'ensemble sur les pratiques associées au « *fringe banking* », voir Drysdale et Keest (2000)

[9] « Stung by overdraft fees ? U. S. nudges banks to explain rules better », *New York Times*, 11 août 2017 ; voir aussi Stegman (2007) qui formule une ébauche de critique des banques à la fin de son article.

[10] Le scandale récent lié aux frais de découverts qui a touché Wells Fargo représente l'un des rares exemples de critique qui vise ainsi les banques commerciales, bien que l'étiquette *loan shark* ne soit jamais employée pour dénoncer cette organisation. Voir « Wells Fargo is trying to bury another massive scandal », *VICE*, 17 juillet 2017.

diffusion concrètes de telles idées, en particulier la manière dont certaines conceptions du crédit moral et des bon-ne-s client-e-s ont été traduites dans le droit.

Si on observe aujourd'hui une segmentation de l'offre, entre banques commerciales d'une part et prêteurs des « marges » de l'autre, correspondant à une segmentation sociale, géographique, raciale et de genre (Graves 2003, FDIC 2013), nous arguons que celle-ci trouve en partie sa source dans les premières décennies du siècle. Certains travaux historiques se sont déjà intéressés à l'émergence d'un tel partage, dont les causes sont souvent associées aux années 1980 et aux politiques de libéralisation du secteur bancaire mises en place par l'administration Reagan : ce serait à cette période que les banques auraient délaissé les quartiers populaires, abandonné leur fonction « communautaire » et ainsi laissé les pauvres à la merci des *loan sharks* (Caskey 1994, chapitre 3 ; Logemann 2012, p. 201 ; Baradaran 2015, pp. 111-113). Le cas du crédit non affecté permet de remettre en cause ce récit historique : nous montrons que la segmentation du marché du crédit est présente dès le départ, que ce soit lors de la mise en place d'un « *business* » des prêts de petites sommes dans les années 1920, ou lors de la récupération du secteur par les banques commerciales dans les années 1940. De manière paradoxale, si de nombreux travaux d'histoire mentionnent les *loan sharks* du début du siècle, en tant qu'ancêtres des entreprises de la « finance des marges » actuelle[11], peu d'études s'intéressent concrètement à leur pratiques de crédit, aux transactions menées, aux services qu'ils rendaient, à leurs techniques de recouvrement ou encore aux caractéristiques de leur clientèle. Avant les thèses d'histoire récentes consacrées au cas de New York par Easterly (2010) et Fleming (2018), les deux seuls articles publiés par des historiens l'avaient été à la fin des années 1970 (Haller et Alviti 1977, Shergold 1978) et ils s'appuyaient essentiellement sur des sources secondaires issues de travaux philanthropiques ou de professionnels du secteur.

Analyser les pratiques de ces agences de crédit sans *a priori* négatif ne signifie pas nier les formes de violence ou d'exploitation auxquelles exposent ces types d'endettement pour les emprunteur-se-s y ayant recours, mais simplement refuser une forme de paternalisme qui stigmatise l'endettement des pauvres, des discours dont le poids est encore très puissant aux États-Unis, aussi bien politiquement que dans les milieux universitaires, y compris en sociologie. Ce travail souhaite, à l'inverse, réinscrire les pratiques du crédit au cœur de l'analyse d'autres formes de domination qui touchaient les classes populaires de l'époque – y compris en tant que cible de discours réformateurs – notamment celles liées au fonctionnement du système

[11] Hyman (2011a, p. 12) établit ainsi la filiation entre les *loan sharks* des années 1910 et les *payday lenders* actuels, un rapprochement auquel procèdent également Carruthers et al. (2012, p. 394) et Soederberg (2014, pp. 72-73).

judiciaire et du procès de travail, en prêtant une attention particulière aux dimensions raciales et de genre.

Enfin, les études empiriques précises portant sur les *loan sharks* contemporains ne sont pas plus nombreuses[12] : les travaux sur la question sont majoritairement publiés par des économistes (Prager 2009, Kirsch et al. 2014) et des organisations philanthropiques ou de défense des consommateurs (Fox 2004, Pew Trusts 2012, SPLC 2013, FDIC 2013). L'absence de travaux de sociologie économique consacrés à ces prêteurs des classes populaires est d'autant plus surprenante que la sociologie urbaine américaine évoque souvent l'importance de ces entreprises dans la vie des centres-villes défavorisés, ainsi que le lien possible entre le développement de ces activités de crédit et les formes contemporaines de pauvreté, marquées par le retrait de l'État social, le développement de l'exclusion financière ou encore la précarisation de l'emploi et des trajectoires de vie. Ainsi, selon Wacquant (2007, pp. 122-123), ces agences de crédit sont au cœur de ce qu'il nomme le « *street capitalism* », qui caractérise le quotidien des quartiers pauvres urbains aux États-Unis, et Desmond (2012, p. 108 ; 2016, pp. 308-309) évoque à différentes reprises l'usage de ces formes de crédit par les classes populaires du centre de Milwaukee, notamment afin de rembourser les arriérés de loyer[13]. Le travail récent de Degenshein (2017), consacré à l'observation ethnographique des transactions au guichet d'un prêteur sur gage de Chicago, a néanmoins contribué à combler ce vide, pour un type de crédit différent de celui étudié ici[14].

I. Le *loan shark* et le salarié

Nous présentons dans ce qui suit les types de prêts étudiés dans cette thèse, ainsi que les questions que soulève l'étude des *loan sharks* pour l'histoire et la sociologie du crédit, mais également du salariat et des politiques sociales. Ces pratiques de crédit émergent, autant que les critiques qui les visent, à une époque de généralisation du salariat : dès le départ, le *loan shark*

[12] À l'inverse, des études contemporaines sur des agences similaires ont été menées dans le cas de la France par Ducourant (2009, 2012b) et de l'Angleterre par Deville (2015).

[13] Wacquant (2007, *op. cit.*) s'appuie sur le travail de Caplovitz (1963), pourtant assez éloigné de la question du crédit non affecté, ou ceux d'économistes comme Caskey (1994) pour soutenir son argument et Desmond (2016) fait également référence à Caplovitz ainsi qu'à l'étude menée par l'organisation philanthropique *Pew Trusts* (2012). Goffman (2015, p. 4) indique la présence de nombreux *payday lenders* et *check cashing outlets* le long de 6th street à Philadelphie, qui constitue la base de son enquête, mais l'auteure n'y revient pas durant le reste de l'ouvrage. De même, sur l'importance de ces prêteurs dans l'économie urbaine d'un quartier afro-américain du South Side de Chicago, voir Venkatesh (2006, pp. 139-145).

[14] Deux articles publiés des travailleur-se-s sociaux-ales (Lim et al., 2014, Lim et Bickham 2015) tentent également, à partir d'approches quantitatives, de réfléchir aux implications du développement croissant de ces crédits pour le secteur du travail social.

révèle ainsi des tensions profondes relatives au rôle que doit jouer le crédit dans la société salariale qui se met en place à la fin du XIX^{e} et au début du XX^{e} siècle.

1. L'émergence du crédit des salarié-e-s : un enjeu pour le modèle social américain

Le crédit non affecté pratiqué par les *loan sharks* émerge à une époque où l'économie des classes populaires urbaines fonctionne largement à crédit : il coexiste ainsi avec des formes plus anciennes, comme le prêt sur gage, l'ardoise pratiquée par les commerçants de détail ou le crédit des colporteurs, et certaines formes qui apparaissent à la même époque, comme la vente à tempérament et le crédit des grands magasins (*department stores*)[15]. Pourtant, si les agences des *loan sharks* ne concentrent qu'une partie des dettes contractées par les salarié-e-s, leurs pratiques de crédit sont dès le début du XX^{e} siècle perçues comme une menace générale pesant sur la société salariale qui se met en place : l'émergence et la formulation de ces dénonciations s'expliquent par les tensions plus générales qui parcourent la société américaine de l'époque, relatives à l'accès à la consommation, aux rôles de genre et à la mise en place des premières politiques sociales.

1.1. La diffusion du salariat et du modèle de l'homme blanc chef de famille à la fin du XIX^{e} et au début du XX^{e} siècle : l'émergence du *loan shark*

Ce type de crédit se développe avant tout dans les villes américaines, en pleine mutation, ou dans certains centres industriels comme le long des chantiers de construction des chemins de fer[16]. Si le pays connaît encore un fort développement industriel, notamment par le biais de la construction de chemins de fer dans le Sud, la transition de l'économie du pays d'un mode de production préindustriel à un capitalisme industriel est en grande partie achevée (Gervais 2004, Barreyre et Schor 2009) : les hommes blancs sont en majorité des travailleurs industriels salariés, les hommes afro-américains intègrent de plus en plus le travail à l'usine, au sein d'une

[15] Sur les prêteurs sur gage, voir Woloson (2009). Sur le crédit des colporteurs au début du XX^{e} siècle, en particulier ceux connus sous le nom de « *Borax houses* », offrant des biens de seconde main ou de qualité inférieure, voir Calder (1999, pp. 55-57). Pour une analyse de l'ardoise des commerçant et la forte logique communautaire qui gouverne ce crédit, voir Cohen (1999, chapitre 3) et Olney (1998). Pour une analyse du développement de la vente à tempérament et de sa diffusion tardive parmi les classes populaires (faible au moins jusqu'à la fin des années 1920) voir Cohen (1991, pp. 102-104) et Olney (1991). Le crédit des grands magasins concerne avant tout les classes moyennes à la période qui nous concerne ; voir Cohen (*op. cit*., pp. 105-110) et Calder (*op. cit.*, pp. 276-277).

[16] Voir Zunz (1983) pour une étude sur l'urbanisation massive de Détroit à l'époque, Barreyre et Schor (2009) pour des éléments équivalents portant sur les villes du Sud et les travaux de Weil (1992) portant sur l'ensemble du pays. Nous verrons à différents moments de cette thèse des exemples de villes éphémères qui se développent grâce aux chantiers de chemin de fer, propices au développement d'agences de crédit non affecté.

économie marquée par l'importance croissante des grandes entreprises intégrées (Chandler 1993, Laurie 1997) et de très fortes tensions raciales. Malgré cela, la définition juridique de la relation d'emploi est loin d'être clarifiée au début du XX^{e} siècle : d'une part, l'État fédéral refuse en grande partie jusqu'aux années 1930 d'intervenir dans la relation contractuelle employeur-salarié (Vinel 2013) et, d'autre part, aucune sécurité n'est associée à la relation d'emploi qui peut être rompue à tout moment par l'employeur selon la règle du *employment-at-will* (Feinman 1976, Ballam 1996, Njoya 2016). Ainsi, la diffusion du salariat soulève de nombreuses questions politiques et morales qui ne sont qu'en partie résolues à l'époque : est-ce que le rapport salarial représente une forme moderne d'esclavage ou est-il possible de vendre sa force de travail sans renoncer à sa liberté de travailleur ? Est-ce que l'accès à ce statut est souhaitable pour l'ensemble de la population, en particulier pour les femmes, et quel rôle doit jouer l'État dans la résolution de ces problèmes sociaux ?

Glickman (1999) a étudié le processus d'acceptation progressive de la relation salariale, notamment par les syndicats, entre la fin de l'esclavage et le début du XX^{e} siècle : cette évolution s'est faite à la faveur de la diffusion d'une certaine conception du salarié-consommateur, qui s'incarne dans la notion de « salaire viable » (« *living wage* »). Pour les principaux syndicats, mais également pour de nombreux acteurs politiques et réformateurs, la vente de la force de travail était acceptable à la condition que le salaire reçu garantisse une certaine liberté de consommation pour les salariés et assure la capacité des hommes chefs de famille à soutenir leurs proches (*op. cit.*, p. 3). Comme le souligne l'auteur, la transition à un mode de production salarial est perçue, par les acteurs qu'il étudie, comme une menace pesant sur la stabilité du modèle familial et des rôles de genre, et l'ouvrage montre que la généralisation du salariat s'est faite au prix d'une réaffirmation des valeurs traditionnelles de la famille. À titre d'exemple, l'ensemble des États ont voté entre 1890 et 1915 une forme de loi faisant de la désertion du mari une crime passible d'emprisonnement et de travail forcé : ces lois visant les « *home slackers* », les époux tentant d'échapper à leur « obligation naturelle et légale » envers leur famille, étaient pensées comme des gardes-fous rendus nécessaires par les responsabilités accrues qui incombaient aux salariés chefs de famille (Willrich 2000)[17].

Ainsi, entre la fin du XIX^{e} et le début du XX^{e}, le modèle salarial assigne un rôle de plus en plus dominant à l'homme chef de famille, à la figure du *breadwinner*. D'un côté, l'intégration des femmes blanches au travail salarié reste lente jusqu'aux années 1940 (Oppenheimer 1973), à l'inverse notamment des femmes afro-américaines qui sont majoritairement employées dans

[17] Ce processus s'est accompagné de la mise en place de tribunaux inférieurs spécifiques, les « *family courts* » dont la fonction était d'assurer que ce droit soit effectivement appliqué.

le secteur domestique (Jones 1991, Hunter 1997). Et, d'un autre côté, ce processus s'accompagne de la mise en place d'une forme de protection sociale « maternaliste » ciblant spécifiquement les femmes au foyer ou les travailleuses en tant que potentielles femmes au foyer (Koven et Michel 1990, Skocpol et Ritter 1991, Skocpol 1995). Alors que les États européens mettent en place de nombreuses réformes « pour le bien » des hommes salariés, comme le disent Skocpol et Ritter (1991), l'État fédéral américain reste réticent à réguler le statut des hommes, préférant agir sur leurs épouses pour assurer la protection des familles.

Le cas du *loan shark* permet d'étudier les conséquences de ces tensions relatives à la diffusion du statut salarial du point de vue de l'histoire du crédit, une dimension peu abordée par les travaux cités jusqu'ici. La diffusion de nouvelles formes de crédit spécifiques aux salarié-e-s soulève en effet des questions similaires : est-il acceptable pour les salarié-e-s de s'endetter et à quelles conditions cela sera-t-il bénéfique ? Est-il légitime de gager son salaire pour accéder au crédit, ou cela revient-il à une forme d'asservissement par le *loan shark* ? Quelle est la bonne forme, la plus juste, que doit adopter le crédit des salarié-e-s et est-il souhaitable que l'ensemble des travailleur-se-s y aient accès ? De même que la salarisation des travailleur-se-s fut loin de représenter un processus fluide aux États-Unis, la naissance d'une forme de crédit spécifique aux salarié-e-s n'avait rien de nécessaire : elle a été le produit de processus politiques, juridiques et culturels impliquant le travail de multiples acteurs dont nous rendons compte dans cette thèse.

Plus précisément nous verrons que le *loan shark* est construit comme un problème affectant les hommes blancs chefs de famille, une représentation en décalage avec la réalité des pratiques de crédit des agences dénoncées. Cet écart prend sens au regard des tensions propres au contexte historique mises en évidence ci-dessus : le *loan shark*, en particulier celui pratiquant des avances sur salaire, s'immisce dans le rapport salarial, une relation que même l'État fédéral rechigne à qualifier juridiquement ou à affecter par le biais de politiques sociales. En pratiquant la saisie des revenus à la source, par voie judiciaire, le *loan shark* menace donc, pour les réformateurs de l'époque, l'équilibre même de la société salariale. Cela pose particulièrement problème lorsqu'il s'agit d'hommes blancs chefs de famille : les intérêts excessifs auxquels ils font face, autant que les procédures de saisies auxquelles ils s'exposent, risquent de remettre en cause la capacité de ces derniers à soutenir leur famille : comme le titre un article du *Chicago Tribune* de 1912, le *loan shark* est un « briseur de foyers » (« *homebreaker* »)[18].

[18] « *The loan shark as a home breaker* », *Chicago Tribune*, 24 janvier 1912. Chicago Tribune Archives. Url : http://www.chicagotribune.com/tribune-archives/ (consulté le 31/08/17).

1.2. Le crédit privé comme substitut à la protection sociale : la menace du *loan shark*

Un ensemble de recherches historiques récentes, menées suite à la crise de 2008, ont précisément souligné le rôle joué, à l'époque, par l'accès au crédit en tant que substitut au développement de politiques sociales aux États-Unis. Prasad (2012) a montré que le développement de politiques interventionnistes à la fin du XIX^{e} siècle a paradoxalement jeté les base d'un modèle de croissance « par la consommation » : selon l'auteure, les politiques de soutien au crédit agricole menées par l'État fédéral ont limité la nécessité de développer des politiques sociales à cette période. Logemann (2012) a souligné que cette tendance s'est poursuivie durant tout le XX^{e} siècle et le travail de Krippner (2011) a permis de comprendre à quel point les politiques de libéralisation des marchés financiers menées dans les années 1970 et 1980 ont été pensées comme des manières de résoudre, par le marché, les problèmes sociaux et fiscaux que rencontraient l'État américain. Durant la période qui nous concerne, la construction d'une offre de crédit de petites sommes a également été pensée comme un outil de protection des emprunteur-se-s : selon les réformateurs mobilisés, ces prêts offraient aux salarié-e-s la possibilité d'accéder à des sommes d'argent dont l'objectif était de leur permettre de faire face à des urgences ou à une baisse temporaire de revenus. Comme l'a très justement souligné Fleming (2018, les réformes du crédit non affecté menées entre les années 1910 et 1930 ont été pensées comme des politiques sociales dont l'objectif était de contribuer à résoudre les problèmes de pauvreté affectant les salarié-e-s de l'État. Néanmoins, l'auteure ne s'intéresse pas à l'évolution des pratiques de crédit que ces réformes ont entraînées, ni aux modèles normatifs, raciaux et genrés, qui ont guidé la mise en place d'une telle offre marchande.

Nous montrons dans cette thèse que si le gouvernement fédéral était réticent à développer des politiques sociales ayant pour cible les hommes blancs salariés, le modèle de crédit moral, mis en place par de nombreux États à la fin des années 1910 et au début des années 1920, ciblait directement ce type d'emprunteur : le développement d'une offre morale de prêts était perçu comme une manière de déléguer au crédit privé, et aux mécanismes marchands, un processus assurantiel à destination d'une frange limitée de salariés.

2. La sociologie du crédit à la consommation : acquis et perspectives de recherche

Si nous cherchons à comprendre certaines évolutions historiques des rapports entre crédit non affecté et salariat, notre travail aborde ces questions sous un angle sociologique et, pour ce faire, nous nous appuyons sur une littérature de sociologie du crédit à la consommation en plein essor depuis la crise financière de 2008[19].

2.1. L'effet de la crise de 2008 sur la recherche universitaire aux États-Unis : les limites d'une macrosociologie du crédit

Hyman (2011a, p. 6) note que très peu d'études historiques se sont intéressées à l'histoire du crédit à la consommation américain avant la crise de 2008, à l'exception notable du travail d'Olney (1991) sur le développement de la vente à tempérament dans les années 1920. De plus, les seuls travaux publiés sur la question avant cette date analysent, selon Hyman, de manière trop générale l'émergence d'une « culture du crédit », au détriment d'une histoire économique et politique précise, un avis que nous partageons[20]. Depuis la crise, un certain nombre de recherches historiques transversales se situant à la frontière de l'histoire économique, de la sociologie morale et de l'économie politique se sont ainsi intéressées à l'histoire du crédit à la consommation au XX^{e} siècle, et Krippner (2017) a récemment proposé de qualifier ces travaux de « macrosociologie du crédit »[21]. Ces ouvrages insistent sur la nécessité de revenir aux sources du crédit à la consommation afin de comprendre les fondements, culturels et institutionnels, d'un système économique global basé sur l'endettement des ménages[22]. L'ouvrage de Hyman (2011a) a ainsi permis de tracer les grandes lignes du processus politique

[19] Des travaux ont été publiés sur les États-Unis, la France, l'Angleterre, le Chili, l'Argentine et le Japon. Voir respectivement Gonzalez (2015) et Saiag (2011) pour des études sur le Chili et l'Argentine et Sala (2017) pour une étude des luttes contre les *loan sharks* au Japon, les *sarakins*. Les trois travaux précédents ne remontent néanmoins pas jusqu'à l'époque qui nous concerne, ce qui rend les comparaisons difficiles, pour ce qui est de ces trois pays, avec le modèle américain.

[20] L'ouvrage de Calder (1999), magistral du point de vue des sources qu'il mobilise, se présente ainsi comme une « histoire culturelle » cherchant à retracer l'émergence d'une « culture de la consommation » aux États-Unis (*op. cit.* pp. 4-6). Pour des ouvrages adoptant une approche similaire, voir Horowitz (1985), Mandell (1990) ou encore Tucker (1991).

[21] En dehors des travaux, cités précédemment, portant sur le rôle joué par le crédit dans le développement d'un modèle social américain (Krippner, 2011, Streeck, 2011, Prasad 2012), ces travaux incluent certains ouvrages publiés à partir d'un travail archivistique, comme ceux d'Hyman (2011a, 2011b), de Logemann (2012) et de Trumbull (2014) sur le crédit à la consommation, ou les recherches d'Olegario (2006) sur le crédit des vendeurs de gros aux commerçants de détail. Mais ils incluent également des ouvrages publiés uniquement à partir de sources secondaires, comme le livre de Marron (2009), qui tente de développer une approche foucaldienne de la relation de crédit à partir du cas américain, et celui de Soederberg (2014) qui propose une lecture marxiste de l'émergence d'une « industrie de la pauvreté ».

[22] De manière surprenante, l'histoire du crédit immobilier a quant à elle retenu nettement moins d'attention, à l'exception du travail de Quinn (2018), en cours de publication.

de construction de différentes formes contemporaines de crédit à la consommation : crédit non affecté, mais également vente à tempérament, cartes de crédit, ou encore crédit immobilier. Si l'auteur offre une lecture souvent trop mécanique de ce qu'il nomme les processus « institutionnels » ayant mené au système « moderne » de crédit actuel, de nombreuses pistes suggérées, en particulier la nécessité de s'intéresser aux *loan sharks* du Sud du pays, ont été à l'origine d'orientations explorées dans cette thèse. Des travaux historiques plus précis ont été publiés sur des aspects spécifiques de l'histoire du crédit à la consommation : Lauer (2017) étudie ainsi le développement des bureaux de crédit depuis la fin du XIX^{e} siècle et leur contribution à la construction d'une « identité financière » comme dispositif de contrôle des consommateurs américains, et Krippner (2017) s'est intéressée à différents mouvements sociaux, de femmes et d'Afro-Américain-e-s, revendiquant l'accès au crédit dans les années 1960-1970, ouvrant la voie à une analyse plus micro (par opposition à la « macrosociologie du crédit ») des mécanismes politiques qui affectent le secteur du crédit.

Sur le sujet du crédit non affecté, des chercheur-se-s de l'université de Northwestern se sont précisément intéressé-e-s aux processus politiques ayant conduit au vote des lois de régulation du crédit non affecté de la fin des années 1910 et du début des années 1920. Anderson (2008) a analysé les « idées » défendues par un acteur important des réformes de l'époque, la fondation Russell Sage (ci-après RSF), et Anderson et al. (2015) ont étudié les différentes alliances sur lesquelles cette organisation s'est appuyée pour mener à bien ces réformes. Dans un travail économétrique, Carruthers et al. (2012) ont également proposé une analyse des ressorts du vote de ces lois sur le crédit en fonction des caractéristiques (politiques, économiques et sociales) des États. Ces travaux fournissent des éléments empiriques intéressants, que nous discutons au fil de la thèse, mais ils présentent deux limites importantes qui ont en partie motivé le présent travail : en premier lieu, ces articles ne s'intéressent qu'à une organisation réformatrice particulière, la RSF, et délaissent le reste des mouvements locaux ayant pris place dans l'ensemble du pays. Les acteurs mobilisés, autant que les stratégies concrètement déployées par les mouvements locaux pour mener à bien leur « croisade », restent dans l'angle mort de ces recherches. En deuxième lieu, les philanthropes, les avocats et les travailleurs sociaux œuvrant pour la fondation ne sont pas présentés comme des entrepreneurs de morale, cherchant à mettre en avant un certain agenda de réformes politiques, mais comme des élites éclairées, des « experts » ayant effectivement contribué à faire avancer le progrès social[23]. Ce biais normatif conduit à une limite empirique importante : ne pas traiter le *loan*

[23] Anderson (2008, p. 271) parle ainsi du « *pervasive problem of predatory lending* » que la RSF a tenté de résoudre par le biais d'un processus de « *idea driven institutional change* ». Carruthers et al. (2012) oscillent quant à eux entre

shark comme un problème public construit par les « croisades », mais comme un mal réel que ces réformateurs, et en particulier la RSF, ont contribué à résoudre, revient à considérer, en creux, que le pratiques de crédit de l'époque correspondaient à la vision qu'en avait les réformateurs, ce qui est loin d'être le cas[24]. Enfin, les *loan sharks* ont été l'objet de deux thèses récentes : une thèse d'histoire du droit mentionnée précédemment, en cours de publication (Fleming 2018), et une seconde en histoire économique (Easterly 2010), portant elle aussi sur la ville de New York. Le travail d'Easterly, malheureusement non publié à ce jour, offre en particulier une analyse précise des pratiques des agences de prêt de la ville, à partir d'une approche d'économie néo-institutionnelle : la thèse de l'auteur nous servira de point d'appui et de comparaison à de multiples reprises, notamment vis-à-vis des agences d'autres villes que celles étudiées dans cette thèse.

La présente thèse cherche ainsi à apporter deux contributions principales à cet ensemble de travaux s'intéressant à l'histoire du crédit à la consommation aux États-Unis. En premier lieu, à l'exception du travail d'Easterly (2010), les travaux sociologiques ne s'intéressent que très peu aux transactions de crédit elles-mêmes, que ce soit du point de vue des agences de prêt ou des emprunteur-se-s. Dans la section I de cette thèse, nous proposons, à rebours de l'approche macrosociologique, d'aborder d'un point de vue plus micro les pratiques des *loan sharks*, à partir de deux études de cas portant sur les pratiques de réseaux d'agences de crédit implantées respectivement dans le Sud et le Midwest[25]. En deuxième lieu, dans la section II, nous proposons une analyse des « croisades » pour la régulation du crédit, en combinant une étude quantitative portant sur l'ensemble des mouvements identifiés et une analyse qualitative du déroulement de trois « croisades » d'importance, menées à Atlanta, à Chicago et à New York. Cela ouvre la voie à une analyse précise du processus de construction politique et juridique d'un marché du crédit non affecté. L'une des limites majeures des travaux macro est en effet de rester très imprécis quant à l'échelle à laquelle les changements historiques observés se déploient. Or, comprendre comment se construit un marché implique de saisir à quelle échelle des activités économiques se diffusent et quels espaces géographiques s'en retrouvent symétriquement exclus. Enfin, les seuls travaux précis sur la question étudient le cas de New York, or celui-ci

---

l'usage de l'expression *loan sharks* avec et sans guillemets, et Anderson et al. (2015, p. 607) font également des *loan sharks* un vrai problème social, qualifiant notamment le travail réformateur de la RSF d'un « *effort to mitigate an age-old, and yet unresolved, problem: the abuse of small borrowers by unscrupulous and predatory lenders ».*

[24] Carruthers et al. (2012, p. 395) affirment ainsi à titre d'exemple au sujet des client-e-s de ces agences : « *the circumstances surrounding emergency borrowing threatened to drive small debtors into the hands of loan sharks and other unscrupulous lenders* », prenant appui sur les travaux publiés par la fondation à l'époque.

[25] Des discussions au printemps 2013 avec Loïc Wacquant nous ont convaincus de l'intérêt de prendre pour objet principal de l'étude le Sud du pays et non des espaces mieux connus des travaux de sociologie s'intéressant à l'économie des zones urbaines pauvres comme le Nord-Est (Bourgois 2013, Goffman 2015, Tissot 2015).

est à de multiples égards très particulier, un point sur lequel nous aurons l'occasion de revenir : s'intéresser aux agences de crédit du Sud du pays permet en particulier de mettre en évidence des dynamiques raciales différentes entre populations blanches et afro-américaines, une dimension très peu traitée par l'ensemble de ces travaux sur le crédit à la consommation[26].

2.2. La sociologie française du crédit à la consommation, entre étude des pratiques et analyse de la construction politique des marchés

Plutôt à rebours de ces travaux américains, un ensemble de travaux de sociologie économique français se sont intéressés au crédit à la consommation, soit à partir d'enquêtes qualitatives portant sur les transactions de ou à crédit, soit en analysant l'évolution du cadre politique au sein duquel se déploient ces échanges (pour une synthèse récente, voir Lazarus et Lacan 2018). Les relations marchandes que construisent ces transactions ont été étudiées par Fontaine (2008) pour l'Ancien Régime, par Albert (2012, 2014) pour la Belle Époque et par Laferté et al. (2010) pour la première moitié du XX^{e} siècle. Sur la période actuelle, Ducourant (2009, 2012b) a étudié les pratiques d'entreprises de crédit dit *revolving*, Lacan (2013) a mené une enquête ethnographique sur les personnes en situation de surendettement et Lazarus (2012) a analysé les pratiques de crédit bancaire, notamment à partir d'observations d'interactions au guichet. D'autres travaux ont également permis de mieux comprendre les ressorts de la construction politique et de la régulation de certains types de crédit à la consommation au XX^{e} siècle : Ducourant (2009) et Effosse (2014) ont analysé l'autorisation progressive du crédit *revolving* et la régulation du « crédit noir » par les pouvoirs publics français après la Seconde Guerre mondiale – une expression mobilisée par la Banque de France pour désigner un ensemble de pratiques échappant au regard et au contrôle de l'État, en particulier le crédit direct des commerçants aux particuliers – alors que Vezinat (2021) s'est intéressée à l'émergence d'une offre de crédit à la consommation au sein de La Poste. Le travail de Plot (2009) a enfin permis de comprendre l'évolution des politiques publiques contre le surendettement, entre 1989 et 2008, ainsi que les modèles normatifs mis en avant par les différentes lois, notamment l'émergence du partage entre bons et mauvais surendettés, entre « flambeurs » et « victimes ».

Cette thèse mobilise les acquis de ces différents travaux afin de mieux comprendre le déploiement du crédit non affecté aux États-Unis, un secteur et un pays souvent pris comme

[26] Cela est d'autant plus important que des travaux récents ont souligné le rôle joué par les revendications d'accès au crédit dans les mouvements des droits civiques menés dans les années 1960-1970 (Hyman 2011b, Krippner 2017).

modèles par les acteurs économiques et politiques français à partir des années 1950[27]. Au-delà de cet apport comparatif, la section I de cette thèse propose une nouvelle conceptualisation de la relation de crédit, qui cherche à se départir des catégories dichotomiques souvent mobilisées par l'histoire et la sociologie du crédit citées ci-dessus, dans la lignée de l'agenda de recherche établi par Zalc et Lemercier (2012). Nous verrons en effet que les pratiques des *loan sharks* ne peuvent pas être réduites à un crédit « socialisé », caractéristique selon Laferté et O'Connell (2015) du crédit des classes populaires de l'époque, mais il ne s'agit pas pour autant de transactions « désencastrées », selon le qualificatif qu'emploie Ducourant (2009, p. 19) pour décrire les agences de crédit *revolving*, équivalent français (et plus tardif) des prêteurs américains étudiés ici. Enfin, un apport de cette thèse est d'articuler l'analyse des pratiques de crédit et celle du processus de construction du marché, les études citées ci-dessus s'intéressant, à l'exception de Ducourant (2009), uniquement à l'un ou l'autre objet : au-delà de la question du crédit, combiner les deux approches représente plus généralement un agenda de recherche intéressant pour la sociologie des marchés.

3. Des pratiques de crédit au « *business* » : la sociologie des marchés à l'épreuve du *loan shark*

À la fin des années 1910 et au début des années 1920, la régulation du crédit non affecté est ainsi venue se greffer, par l'intermédiaire du travail de mouvements sociaux dénonciateurs, sur des pratiques économiques déjà en cours, sur des ensembles de transactions, d'entreprises, de documents juridiques et de relations marchandes relativement stabilisés. Cela soulève un ensemble de questions très simples, qui permettent d'introduire la discussion théorique que cette thèse souhaite engager : peut-on décrire le phénomène observé comme l'émergence d'un « marché » du crédit non affecté, et sur la base de quel critère peut-on dater sa naissance ? L'émergence et la diffusion d'un nombre suffisamment grand de transactions justifie-t-il le recours à la notion de « marché » comme un concept sociologiquement pertinent, ou faut-il réserver l'usage du terme au moment où certains discours désignent et qualifient ces transactions, ou lorsqu'un cadre juridique émerge, dans notre cas celui des prêts de petites

[27] Ducourant (2009, pp. 189-191) a notamment souligné à quel point le modèle américain de crédit à la consommation a influencé la construction du marché équivalent en France, notamment par le biais du « rapport Mera » de 1952, aussi considéré comme la « Bible de Cetelem » : son rédacteur était parti en voyage d'étude aux États-Unis pour s'inspirer des pratiques des prêteurs américains. De même, Lazarus (2010) a montré les nombreuses inspirations que les banquiers français sont allés chercher chez leurs homologues américains dans l'après-guerre. et Laferté (2010a, pp. 2-5) souligne de manière plus générale que « le marché américain du crédit joue le rôle de référent pour la construction des marchés de par le monde ».

sommes (*small loans*) ? Ces questions sont particulièrement importantes pour le cas qui nous concerne, puisque c'est la catégorie de « *business* », et non celle de « marché », qui est retenue par les réformateurs et les discours politiques pour parler des *loan sharks* et du secteur d'activité en cours de création.

En d'autres termes, s'intéresser à l'émergence d'une catégorie politique ou morale, telle que celle de « marché » ou de « *business* », nécessite-t-il de délaisser l'étude des transactions marchandes que ces catégories cherchent à décrire ou encadrer ? Doit-on choisir entre une utilisation du « marché » comme « concept descriptif » des pratiques économiques (Weber et Dufy 2003, p. 50) et une lecture pragmatique selon laquelle il ne s'agirait que d'un qualificatif existant dans le discours d'acteurs ou dans le droit ? Dans cette thèse, nous défendons l'idée que la notion de « marché » renvoie à différents niveaux d'expérience et que la sociologie des marchés a, en grande partie jusqu'à aujourd'hui, traité ces niveaux de manière séparée, soit en mobilisant le marché comme un « concept descriptif », soit à l'inverse en l'analysant comme une catégorie d'acteurs ou de l'action publique. Pour les sociologues, le « marché » renvoie en effet à plusieurs ensembles de pratiques, certaines économiques, relatives aux transactions marchandes, et d'autres plus morales, juridiques, ou politiques et nous arguons ici qu'il est justifié de confronter l'analyse de ces différentes dimensions[28].

Ce partage de l'analyse des marchés, entre des travaux s'intéressant aux transactions marchandes et d'autres étudiant la construction politique de l'organisation des échanges, a été déploré aussi bien dans le cas de la sociologie française que de la sociologie américaine. Aux États-Unis, la synthèse que proposent King et Pearce (2010, pp. 260-261) des travaux autour des « marchés » comme espace de « contestation » (« *contentious markets* ») insiste sur la nécessité pour la sociologie économique de renouer avec ses ambitions politiques originelles : selon les auteurs, il faut pour cela « joindre » (« *bridge* ») l'analyse des pratiques économiques et celle des mécanismes politiques de construction et de contestation des marchés. En France, c'est plutôt l'absence de discussion entre la sociologie des marchés et l'analyse des politiques publiques qui est critiquée (François 2014), alors précisément que ces deux domaines s'intéressent parfois aux mêmes objets[29]. Le reste de cette introduction s'attache à montrer que le cas des *loan sharks*, sur la période qui nous concerne, se prête à ce type de rapprochement. À partir d'une lecture de différents travaux de sociologie des marchés, nous défendons dans la

[28] Ce partage ne correspond pas à une dichotomie entre des « pratiques » et des « discours » économiques : le niveau politique implique tout autant un travail pratique d'acteurs qui s'investissent sur les questions soulevées, quand bien même ils ou elles ne prennent pas part aux transactions.

[29] François (2014) développe ainsi l'exemple du marché du vin, sujet de deux ouvrages publiés à des dates très proches, et qui ne discutent pas des résultats réciproques des deux enquêtes (Smith et al. 2007 et Garcia-Parpet 2009).

partie suivante l'intérêt de se doter d'un concept dual de marché puis, dans la troisième partie, nous présentons certaines pistes théoriques qui ouvrent la possibilité d'une analyse dynamique des manières d'échanger, des manières de penser et des manières de gouverner.

II. Échanger, penser, gouverner : trois usages de la notion de marché en sociologie économique

Depuis l'intégration du marché en tant qu'objet d'étude par la sociologie dans les années 1980[30], les sociologues se sont emparé-e-s de la notion pour mener des enquêtes empiriques très diverses, du marché du travail au marché du cinéma, du marché des produits recyclés au marché du langage, du marché du vin au marché des dérivées financières. Simultanément, on observe une grande pluralité des usages conceptuels de la notion, qui sert à décrire des phénomènes empiriques très différents, sans qu'il soit toujours facile de percevoir le lien entre les différents « marchés » des sociologues (pour une synthèse, voir François 2008).

Ainsi, le « marché » est parfois utilisé comme un concept permettant de décrire les pratiques économiques concrètes, comme sur le marché du travail ou le marché funéraire (Eymard-Duvernay et Marchal 1997, Trompette 2008), parfois comme une métaphore, une image permettant décrire certains phénomènes sociaux : ainsi de l'usage que fait Bourdieu (1982) du « marché du langage », ou des deux « idéaux-types » de marché que Pinto (2012) met en évidence pour décrire différents réseaux de distribution cinématographiques. D'autres auteur-e-s vont jusqu'à considérer le marché comme une fiction, une abstraction savante avant tout construite par les économistes (Zelizer 2010, Garcia-Parpet et Duval, 2012), alors qu'à l'inverse certain-e-s l'utilisent pour décrire un lieu physique au sein duquel prennent place des transactions (Garcia-Parpet, 1986, Lecler 2015). Enfin, le marché renvoie parfois à une réalité politique et juridique construite par des acteurs publics ou économiques (Nouguez 2009, Smith et al. 2007, Effosse 2014). Loin de prétendre réduire le marché à une définition unique, nous montrons dans ce qui suit que ces différentes utilisations renvoient à trois niveaux d'expérience différents, trois ensembles de pratiques économiques et politiques qui intéressent les sociologues et que la présente thèse se propose de rapprocher : le niveau des transactions économiques, le niveau catallactique et le niveau politico-juridique.

[30] Les travaux menés respectivement par Granovetter (1985) aux États-Unis sur le marché du travail, et par Garcia-Parpet (1986) sur le marché des fraises en en Sologne, ont contribué à contester le partage disciplinaire établi par Talcott Parsons dans l'après-guerre, qui faisait du marché un objet relevant de la juridiction des économistes (voir Krippner 2001 pour une histoire plus précise de cette rupture).

1. Le marché comme manière d'échanger : approches formalistes et pragmatiques

La notion de « marché » est ainsi souvent mobilisée pour décrire ou analyser certaines manières d'échanger, des ensembles de transactions économiques pour lesquels il semble pertinent de recourir à cette notion. Le marché sert alors soit de concept théorique, dont l'utilisation doit permettre de rendre compte de la structure des échanges, soit de « concept descriptif » (Weber et Dufy 2003, p. 50), visant à rendre compte d'un ensemble suffisamment large, similaire ou concentré (dans un lieu ou un temps donné) de transactions marchandes. Afin de penser ce « marché » sociologique, dont le fonctionnement reste tributaire des « facteurs sociaux » (Garcia-Parpet 1986), la sociologie des marchés a adopté deux types d'approches, que nous qualifions respectivement de formaliste et de pragmatique, qui apportent des éclairages différents sur la compréhension des mécanismes marchands.

1.1. Formaliser la structure *a priori* des échanges : du champ et du marché chez Pierre Bourdieu

Si la volonté de développer une analyse sociologique du marché, alternative à celle des économistes, remonte au moins aux travaux de Granovetter (1985) sur le marché du travail, l'expression d'ambitions théoriques formelles est peut-être la plus clairement exprimée par les travaux que Bourdieu (1997a, 2000) consacre à la fin de sa vie au « champ économique ». Bourdieu avait jusqu'alors utilisé la notion de « marché » de manière métaphorique, voire parodique comme le disent Cot et Lautier (1984), par le biais d'expressions comme le « marché du langage », le « marché des biens symboliques » etc., afin de contester le monopole des économistes sur le terrain du vocabulaire économique : l'usage « analogique » du « modèle du marché » est, à titre d'exemple, directement défendu dans un cours au Collège de France donné en 1983 (Bourdieu 2016, pp. 91-94). Néanmoins, les travaux tardifs qu'il consacre à l'économie ont pour objectif de mener cette lutte directement dans l'arène théorique, afin de s'opposer à l'expansion de ce qu'il nomme la « raison impérialiste » (Bourdieu et Wacquant, 1998). L'objectif exprimé par Bourdieu est en effet de développer une « véritable théorie économique » (1997a, p. 49), ou plus précisément une « véritable analyse structurale du fonctionnement d'un champ économique » *(art. cit.*, p. 56) et il rejette alors l'usage de l'appellation « marché » (Bourdieu 1997a, 2000) : ce choix témoigne d'une part d'une volonté de démasquer l'« erreur scholastique » des économistes, d'autre part de (r)établir la vérité du fonctionnement des

échanges économiques, ensemble de pratiques qu'il est possible de soumettre à l'analyse des « champs ».

Contrairement aux autres champs dont Bourdieu ne cesse d'affirmer qu'il faut en prouver empiriquement l'existence, le « champ économique » est posé comme un *a priori* (François 2008, pp. 92-95) : il est peuplé d'acteurs, des consommateurs mais surtout des entreprises, qui peuvent être hiérarchisés selon des principes de domination simples, qui opposent les entreprises puissantes aux entreprises faibles, les vendeurs aux acheteurs, etc. Les mécanismes d'interaction puisent dans l'arsenal classique bourdieusien, même si l'auteur reste assez flou sur la manière dont sa théorie de la pratique économique se transpose à l'analyse des entreprises. Mais surtout, Bourdieu exprime une volonté de formalisation qu'il n'a jamais formulée aussi clairement dans les analyses qu'il livre des autres champs sociaux (académique, littéraire, du pouvoir, etc.). Reprenant à son compte les prétentions à la vérité formelle des économistes (et la violence symbolique qu'elle charrie), Bourdieu (1997a) souhaite ainsi « que soit produite une formalisation obéissant [aux] principes » de la théorie des champs : il ne s'agit donc pas uniquement de s'intéresser aux pratiques économiques, mais d'identifier les propriétés et la structure formelles du champ[31].

Dans ce travail, nous ne poursuivrons pas une telle approche formaliste : notre objectif consiste plutôt à prendre pour point de départ le travail, politique et réformateur, de construction d'une offre de crédit non affecté et les controverses qui émergent à cette occasion, puis de revenir, dans un second temps, à l'analyse de la structure du marché. Ainsi, si nous mettons en évidence l'existence de prêteurs multiples, offrant des types de crédit différents à des groupes segmentés de client-e-s, cette structuration apparaît comme une conséquence des processus mis en évidence et non comme un *a priori* de l'analyse. En un sens, cette approche cherche à renouer avec certaines des ambitions plus générales exprimées par Bourdieu, tel qu'il les formule à la fin du *Champ économique* (1997a, p. 59) : « ce que l'on appelle le marché n'est en dernier ressort qu'une construction sociale, une structure de relations spécifiques à laquelle les différents agents engagés dans le champ contribuent à des degrés divers à travers les modifications qu'ils parviennent à lui imposer en usant des pouvoirs détenus par l'État qu'ils sont en mesure de contrôler et d'orienter ». Bourdieu insiste bien dans ce passage, indépendamment de ses appels à la formalisation mathématique des rapports sociaux, sur la

[31] La théorie de la pratique économique, complément « praxéologique » à l'analyse des propriétés formelles du « champ », s'appuie également sur les concepts classiques de l'analyse bourdieusienne, en particulier l'*habitus* et l'*illusio*. Les passages consacrés aux « anticipations rationnelles » à la fin des *Méditations Pascaliennes* (Bourdieu 1997b, chapitre 6, voir en particulier pp. 259-263) soulignent par ailleurs le fait que Bourdieu ne contestait pas les résultats de la microéconomie, souvent justes selon l'auteur, mais ses fondements.

nécessité de penser les rapports entre le niveau des pratiques économiques et le niveau politique d'encadrement ou d'orientation de ces pratiques.

1.2. Le marché comme ensemble de pratiques : expériences d'échange et dispositifs socio-techniques

À ces ambitions formalistes, on peut opposer un second ensemble de travaux qui mobilisent la notion de marché pour étudier des ensembles concrets d'expériences et d'interactions marchandes : le terme d'approche « pragmatique » a été suggéré par Muniesa (2007, 2014), mais également par Dubuisson-Quellier et Neuville (2003), afin de décrire cette manière d'appréhender les pratiques d'échanges. Ainsi, certaines études ont montré que le « marché du travail » est le produit d'interactions lors desquelles les candidats sont jugés, par le biais de dispositifs d'évaluation des compétences (Eymard-Duvernay et Marchal 1997), que le « marché du poisson » est mis en forme par les intermédiaires de la distribution (Debril 2000), or encore que le « marché des produits alimentaires » est médié par l'emballage et la présentation des produits (Cochoy 2002). Ces travaux cherchent à mettre au jour la forme prise par les échanges marchands et les registres d'interaction sur lesquels s'appuient les acteurs de marché, autant que les dispositifs de médiations, humains et socio-techniques, qui permettent la rencontre entre une offre et une demande, entre des consommateurs et des produits (Cochoy et Dubuisson-Quellier 2000, François 2004).

Si cette pragmatique du marché présente l'avantage d'aborder les pratiques économiques sans *a priori*, sans présupposer l'existence d'une structure formelle, antérieure aux jugements des acteurs, elle rend simultanément difficile la prise en compte de différents niveaux d'expérience. En effet, le « marché » n'est dans ces travaux rien de plus que la réalisation d'un ensemble de pratiques d'échanges, que l'ensemble des réseaux d'acteurs et d'objets qui calculent et échangent en continu (Callon et Muniesa 2005) : il s'agit uniquement d'un niveau d'expérience, celui des transactions marchandes, que les économistes et certains arrangements socio-techniques ont contribué à ériger au rang de « boîte noire » (Latour 1991) et que les sociologues se doivent de déplier (Muniesa, et al. 2007 ; Muniesa 2014). Dans une première tentative d'élaboration théorique, Muniesa (2014, pp. 25-26) affirme ainsi que la réalité économique est constamment « provoquée », en train de s'effectuer, et que la sociologie se doit de traquer les réalisations, concrètes et complexes, de cet « Un » multiple : s'appuyant sur la pensée de Gilles Deleuze, l'auteur affirme il n'y a pas deux niveaux de réalité que seraient le monde économique et ses représentations, les transactions économiques et les discours (ou les

lois) qui s'en saisissent, le marché et sa construction, mais « *only one layer – a cracked, filamentous and turbulent layer, bumpy and shaggy, but quite horizontal* ». Cette perspective nous livre ainsi une conception d'un monde (économique) sans relief, où tout n'est pas que répétition du même, où l'on est réduit à ne mettre au jour que des opérations d'« association » (Latour 1984), puisque le sociologue n'observerait qu'un « *seamless play of folding and unfolding in a world which is constituted only by what happens at its surface* » (Muniesa 2014, p. 25)[32].

Or, peut-on accorder le même statut à des objets si différents que sont des contrats de prêts, des textes de loi ou des modèles construits pour formaliser certains rapports entre variables économiques ? Participent-ils des mêmes assemblages ? Peut-on traiter sur un même plan une interaction dans les bureaux d'une agence de crédit, un débat parlementaire qui doit décider de l'avenir de la régulation d'un secteur d'activité ou un éditorial publié dans un quotidien visant à dénoncer l'immoralité des pratiques d'usure au niveau local ? Le « marché » existe aussi pour ceux qui ne participent pas directement aux échanges et nous montrons, dans ce qui suit, l'intérêt qu'il y a à distinguer différents niveaux d'expérience ainsi que les pistes empiriques offertes par une telle approche.

2. Le marché comme manière de penser. Logique de marché et processus de marchandisation

Indépendamment de ces débats relatifs à l'analyse des échanges marchands, le « marché » fait référence à un certain type de pensée politique, une « métaphysique sociale » adossée à une certaine conception du bien commun (Boltanski et Thévenot 1991), ou à un mode d'organisation des activités sociales (Friedland et Alford 1991). À la suite de Steiner et Trespeuch (2014), nous décidons d'appeler ce niveau celui de la « catallactique », un substantif qui fait précisément référence au « marché » comme système politique et comme ensemble de valeurs. Comme l'ont souligné Somers et Block (2005), s'intéresser au marché en tant que conception abstraite, en tant qu'idéologie ou que système de valeurs, ne signifie pour autant pas qu'il faille l'isoler ou la détacher de l'expérience et du travail d'acteurs économiques ou politiques.

[32] Cela ouvre ainsi la voie à toutes sortes d'associations, comme celle proposée par Cochoy (2008) pour comparer le « processus équipé » de captation que cherchent à mettre en place les épiciers américains pour attirer les clients dans les années 1930 et la maison en pain d'épice de la sorcière de la fable *Hansel et Gretel.* Pour une critique de l'ontologie deleuzienne comme pensée de l'Un, qui nous semble entièrement s'appliquer au cadre philosophique construit par Muniesa (2014), voir Badiou (1997).

2.1. La logique de marché : une pensée encastrée et mise en pratique

En anthropologie, des travaux comme ceux de Taussig (1986) et Bourdieu et Darbel (1963) ont étudié l'effet de l'exposition de sociétés paysannes ou ouvrières « traditionnelles » à la « culture de marché » et l'hybridation des modes d'être et de pensée que ces confrontations produisent. De même, Ho (2009) a étudié comment l'idéologie de la « valeur pour l'actionnaire » s'est diffusée, non sans frictions, parmi les banquiers d'affaires de Wall Street. La notion de « logique de marché », issue de la sociologie néo-institutionnaliste (Thornton et al. 2012), permet quant à elle de décrire la manière dont certaines professions (Thornton et Ocasio 1999, Marquis et Lounsbury 2007) ou certaines organisations (Lounsbury et al. 2003) défendent un mode d'organisation d'activités collectives selon un principe marchand et les conflits que cela produit. Les notions d'idée, de culture ou de logique de marché, dès lors qu'elles décrivent des conceptions précises portées par des acteurs ou des groupes d'acteurs définis, nous semblent fécondes, sous réserve qu'elles ne réduisent pas ces visions du monde à un système de pensée unique, cohérent ou homogène (Fourcade et Healy, 2007, Stark 2011)[33] .

Comme l'a montré Hirschman (1982), de nombreuses conceptions du marché, de ses bienfaits et de ses méfaits, peuvent s'opposer au sein d'un paysage intellectuel donné. De même, le fait que l'échange d'une marchandise ou qu'une activité sociale soit régie par des principes marchands ne signifie pas que l'ensemble des acteurs s'accordent sur les bonnes ou les justes manières d'échanger : Le Velly (2006) a notamment étudié les différentes conceptions du marché qui divisent les acteurs du commerce équitable et l'ouvrage récent, dirigé par Steiner et Trespeuch (2014), regroupe des travaux qui s'intéressent aux équilibres moraux qui structurent les « marchés contestés ». Toute activité économique est ainsi « encastrée » dans des systèmes de pensées multiples et complexes (« *ideationally embedded* »), comme le disent Somers et Block (2005), et il faut s'intéresser au processus précis d'émergence de ces configurations d'idées, ce que les auteur-e-s font à partir du cas du droit du travail aux États-Unis.

Ainsi, dans le chapitre III de cette thèse, nous décrivons la manière dont certains mouvements sociaux réformateurs ont tenté d'apporter une solution marchande à un problème social, celui de l'endettement des salarié-e-s américain-e-s auprès d'agences de crédit accusées d'être les « *loan sharks* ». Si l'objectif poursuivi par les entrepreneurs de morale était bien de

[33] Prenant à la lettre le modèle des « cités » proposé par Boltanski et Thévenot (1991), les études s'intéressant aux « logiques institutionnelles » essentialisent malheureusement souvent les traits caractéristiques de la « logique de marché », ainsi que les acteurs et organisations qui la portent (voir Friedland et Alford 1991, Thornton et Ocasio 1999 ou encore Thornton et al. 2012 pour des exemples de ce type).

construire un « *business* », la logique de marché portée par les différents entrepreneurs de morale – principalement des philanthropes, des avocats et des hommes d'affaires – n'est pas séparable d'autres systèmes de pensée propres à l'environnement institutionnel de chaque groupe d'acteurs (Meyer et Scott 1994). En particulier, l'idée du bon crédit, du crédit juste, transparent et bénéfique pour les travailleur-se-s, s'articule en permanence avec une certaine conception de l'éthique des affaires, des fonctions sociales du droit et de la justice et d'une analyse scientifique du monde social propres aux élites réformatrices de l'époque. La logique de marché naît au croisement de ces trois ensembles d'idées, elle est encastrée dans les visions du monde portées par les différents acteurs de l'espace de la cause anti-*sharks*. Dans un second temps, le chapitre IV étudie ce que l'évolution du contexte historique fait à la logique de marché portée par les entrepreneurs de morale : à partir des années 1930, et suite à la crise de 1929, le crédit non affecté cesse d'être pensé dans les mêmes termes et par les mêmes acteurs que lors des trois premières décennies du siècle.

2.2. La morale du marché : un objet de conflit au cœur du processus de marchandisation

L'analyse des tensions morales, liées à l'extension de la logique de marché à différents domaines de l'activité sociale, a été entamée à la fin des années 1970 par Zelizer (1979) : à partir d'une étude sur les assurances-vie au XIX^{e} siècle, l'auteure décrit les résistances culturelles et politiques qui s'expriment, aux États-Unis, vis-à-vis de l'extension des principes marchands au domaine de la mort. Dans le cas du crédit non affecté, l'une des principales questions, morale et politique, qui occupe la période peut être formulée de la manière suivante : est-il possible que les travailleur-se-s accèdent à des petites sommes d'argent, par le biais de prêts garantis uniquement par leur salaire, sans que cela les expose à des taux d'intérêts trop élevés ou à des procédures judiciaires asservissantes de saisie ? En d'autres termes, est-il souhaitable que le salaire des travailleur-se-s devienne un actif permettant d'accéder au crédit à la consommation, et comment garantir que cela ne conduise pas à des formes excessives d'endettement ? Il ne s'agit pas d'une question spécifique au cas américain : Albert (2012) a montré que des débats similaires ont eu lieu au sein de l'espace politique et intellectuel français de la Belle Époque. De plus, les mouvements réformateurs rejettent l'idée d'un mode purement coopératif d'organisation du crédit et privilégient une organisation marchande, or cela soulève une seconde question : est-il possible de construire une offre privée de crédit qui soit profitable pour des entrepreneurs, tout en étant juste (*fair*) pour les emprunteur-se-s ?

L'approche élaborée par Zelizer a donné lieu à un ensemble de travaux que Reich (2014) qualifie de « *moralized market school* »[34] et qui représente aujourd'hui une branche importante de la sociologie économique (Fligstein 2015). Si l'étude des processus de moralisation marchande a conduit à de nombreuses avancées, en permettant notamment de réintégrer l'analyse des questions morales au sein de la sociologie des marchés, elle ne s'applique que partiellement au cas des *loan sharks*, pour deux types de raisons.

En premier lieu, ces travaux s'intéressent assez peu aux mécanismes précis, sociaux et politiques, qui conduisent à la légitimation d'une activité marchande : les entrepreneurs stigmatisés sont souvent supposés être les seuls à agir, face à une culture réfractaire (Zelizer 1979, Quinn 2008, Chan 2009), et cette approche ne permet pas de saisir les stratégies, médiatiques et judiciaires, déployées par d'autres types d'acteurs, ainsi que leurs effets concrets sur les pratiques économiques. Les travaux de Reich (2014) et de Yue et al. (2016) représentent des tentatives pour renouveler l'analyse des processus de moralisation marchande ouverte par Zelizer, par le biais de l'importation de réflexions respectivement issues de la sociologie des organisations et de la science politique. Reich (2014) adopte ainsi une approche de sociologie des organisations afin d'étudier différentes trajectoires de privatisation, et ainsi de « marchandisation » des services de santé, qu'ont connu trois hôpitaux californiens : ces parcours différents s'expliquent par l'histoire et les configurations d'acteurs spécifiques aux trois organisations. Yue et al. (2016) étudient quant à elles le processus de commercialisation des temples bouddhistes en Chine, en insistant sur les structures de gouvernance locales : l'État chinois a joué un rôle actif dans ce processus de marchandisation, du fait d'un système d'incitations spécifique qui pousse les représentants locaux à développer la logique de marché au sein de leur circonscription. Dans la lignée de ces travaux, nous mobilisons dans cette thèse différents éléments issus de la sociologie des organisations, des mouvements sociaux et des professions, afin de donner un contenu précis à l'étude du processus de marchandisation à l'œuvre et de comprendre l'effet qu'a eu ce processus sur les pratiques de crédit.

En second lieu, les travaux s'inscrivant dans la lignée de Zelizer s'intéressent beaucoup aux « marchandises fictives », selon l'expression de Polanyi (1944), à des biens dont la commercialisation est vécue comme une forme de profanation : le sang et les organes (Steiner 2001, Healy 2010), la mort (Trompette 2008), la vie (Quinn 2008, Chan 2009), le travail des enfants (Zelizer 1985) ou encore la foi (Yue et al. 2016) figurent ainsi parmi ses objets privilégiés. Ces travaux ont ainsi tendance à reléguer l'étude des débats moraux à la

[34] Nous décidons de traduire « *moralized markets* » par l'expression « processus de moralisation marchande », qui permet de reprendre la connotation diachronique de la formulation anglaise.

commercialisation de biens anormaux, indiquant en creux que le fonctionnement plus général de l'économie de marché, impliquant l'échange de bien normaux (d'argent, de consommation, etc.), ne donne lieu à aucun débat moral particulier. Ainsi, le cadre théorique de Zelizer s'appuie sur une distinction, que l'auteure considère comme intrinsèque, entre deux domaines de la pratique humaine, ce qu'elle nomme le « *marketable* » (« marchandisable ») et le « *non-marketable* » (« non marchandisable »), et qu'elle identifie à la dichotomie durkheimienne entre « profane » et « sacré »[35]. L'auteure s'appuie sur *La philosophie de l'argent* de Simmel pour justifier ce partage fondamental, un ouvrage dont l'un des objectifs est de montrer que la morale judéo-chrétienne a instauré une séparation fondamentale entre la vie et la monnaie, entre ce dont la valeur est absolue et ce qui peut relever d'une évaluation matérielle et posséder une valeur d'échange. Ainsi, il y aurait des biens ou des activités sociales qu'il serait intrinsèquement possible de soumettre à l'échange marchand (des biens « profanes ») et d'autres non (les biens « sacrés ») : le processus de marchandisation n'est problématique, selon Zelizer, que dans le cas des biens « sacrés », « non marchandisables », puisque celui est dès lors vécu comme une forme de profanisation. Steiner (2009) parle au sujet de ce type de travaux de « blasement simmelien », au sens où la majorité des activités marchandes « normales » seraient, selon ces derniers, effectivement devenues anonymes et sans vie.

Or, comme le dit Anteby (2010), dans de nombreux cas, les débats moraux concernent la manière dont certains biens sont échangés (le « *how »*) et non pas uniquement quels biens sont légitimes d'être soumis à l'échange marchand (le « *what »*). De même, ici ce n'est pas le crédit, ou même l'emprunt de petites sommes d'argent, qui pose problème en soi mais la manière dont certaines transactions sont conduites par des prêteurs stigmatisés : le partage entre « sacré » et « profane » est constamment travaillé par les acteurs, que ce soit par les prêteurs ou par les entrepreneurs de morale. Les frontières entre crédits légitime et illégitime ne sont donc pas données, elles évoluent au cours de la période, lors de controverses et de conflits tant moraux que judiciaires. L'étiquette « *loan shark* » change de cible au cours du temps, tout comme le partage entre transactions usuraires et transactions justes (*fair*). L'approche que nous défendons ne sépare ainsi pas la « morale » du marché : elle consiste à ne pas la reléguer à un domaine du social à part, à ne pas la considérer uniquement comme un ensemble de normes et de valeurs qui enserrent ou limitent l'expansion de la logique marchande[36]. Comme le dit Fassin (2012, p. 4) lorsqu'il tente de donner forme à ce qu'il nomme l'« anthropologie morale », toute

[35] Cette perspective est la plus clairement exprimée dans les premiers travaux de l'auteure, notamment ceux portant sur le marché des assurances-vie, et dont les résultats ont été publiés dans l'article de 1979.
[36] Voir Zelizer (2010), p. 367.

activité économique implique un « travail moral » d'acteurs, la création de « vocabulaires moraux », la « production de sujets moraux » et la « régulation de la société à travers des injonctions morales ».

3. Le marché comme manière de gouverner : référentiel de marché et intervention publique

Enfin, la notion de « marché » peut faire référence à un troisième niveau d'expérience, un troisième ensemble de pratiques : il peut être compris comme un objet de réflexion et d'action politique, un ensemble de phénomènes économiques et sociaux dont il s'agit de comprendre le fonctionnement et de décrire les rouages, et qu'il s'agit d'influencer par le biais de mécanismes marchands. Ce troisième niveau fait référence au « marché » en tant que réalité politico-juridique, une conception qui émerge d'une certaine lecture faite, par la sociologie économique, des travaux de Michel Foucault. Dans *Sécurité, Territoire, Population* (2004, leçon du 25 janvier 1978), Foucault identifie en effet trois types de pouvoir différents : celui qui s'exerce par la souveraineté de la loi, celui qui s'exerce directement sur les corps par voie disciplinaire, et un troisième type qu'il nomme « gouvernementalité » et qui consiste à agir sur des populations en tant que corps social, soumis à des lois physiques et statistiques. Ce type de pouvoir cherche non pas directement à contraindre les individus, mais à comprendre et agir sur les mécanismes propres à la « population » et ses « comportements », afin d'aboutir à une « annulation progressive des phénomènes par les phénomènes eux-mêmes », (Foucault 2004, p. 68). C'est à travers l'analyse de cette forme de pouvoir spécifique, qui émane d'une volonté de « savoir », et de son développement que Foucault en arrive à la question du libéralisme et au « marché », qui s'impose selon lui comme l'un des objets principaux de ce type de pouvoir entre le XVIII^{e} et le XX^{e} siècle. S'il ne propose pas de définition du terme, le texte de Foucault (2004) conçoit ainsi le « marché » comme une catégorie de l'action et du pouvoir politique, une notion qui émerge avant tout selon lui dans des traités philosophiques ou des ouvrages de théorie politique.

Ainsi, chez Foucault, le « marché » ne fait référence ni à un ensemble de pratiques ou de transactions économiques concrètes, ni uniquement à un ensemble d'idées relatives à la bonne manière d'organiser l'activité économique, mais à une certaine modalité de l'exercice du pouvoir, une manière de concevoir les rapports entre les décideurs politiques, les phénomènes économiques, le droit et les populations gouvernées. La perspective ouverte par Foucault a donné lieu à de nombreux travaux qui s'intéressent au « marché » en tant qu'objet de

l'intervention publique, notamment à partir de l'analyse empirique des politiques publiques et de leur évolution. L'ouvrage dirigé par Bezes et Siné (2011) s'intéresse ainsi aux finances publiques comme modalité d'exercice de la gouvernementalité, le numéro récent de *Gouvernement et Action Publique* (2017), consacré au marché comme un « instrument d'action publique », en fait une modalité de l'exercice du pouvoir propre aux États contemporains, et l'ouvrage récent coordonné par Dubuisson-Quellier (2016a) se donne précisément pour objet d'étude le « marché » comme instrument de « gouvernement des conduites » économiques à partir d'une perspective foucaldienne[37]. Enfin, l'ouvrage de Lauer (2017) sur le développement des bureaux de crédit tente d'appliquer la notion de gouvernementalité à l'émergence d'une « identité financière » aux États-Unis, par le biais de la généralisation des dispositifs d'évaluation du crédit.

Dans cette thèse, nous abordons ce niveau à travers la notion de « référentiel de marché », une expression utilisée par les travaux pratiquant l'analyse dite « cognitive » des politiques publiques (Jobert et Muller 1986, Muller 2000) afin de décrire la manière dont certains acteurs pensent le crédit comme un domaine d'intervention politique, susceptible d'être gouverné par des mécanismes marchands[38]. La notion de « référentiel » cherche en effet à comprendre le type de normes, d'images, ou de conceptions des mécanismes sociaux qui imprègnent et orientent les politiques publiques (Muller, 2000, Muller 2005) : elle permet d'analyser les « cadres de l'action publique » comme des schèmes de pensée à la fois « descriptifs » et « prescriptifs ». Comme le disent Muller et Surel (1998, p. 31), l'action publique ne « résout » pas un certain problème, elle « construit une nouvelle représentation des problèmes qui met en place les conditions socio-politiques de leur traitement par la société ». Ainsi, lorsque des politiques publiques ou des acteurs politiques se donnent pour objet le « marché », il ne faut pas supposer qu'ils cherchent à agir sur un ensemble objectif de pratiques économiques et de transactions : il s'agit avant tout d'une opération de qualification des pratiques d'échange qui traduit la manière dont ces acteurs conçoivent un problème donné, problème sur lequel les mécanismes marchands (et l'action politique) peuvent avoir prise. En résumé, si la « logique de marché » fait référence de manière abstraite à un système de pensée, articulé et défendu par des types d'acteurs différents – politiques, économiques, scientifiques,

[37] Dans une autre optique, moins concernée par l'action publique que par les mécanismes de pouvoir eux-mêmes, voir Fourcade et Healy (2013).

[38] L'expression « référentiel de marché » se trouve dans Muller (2000, p. 205) : l'auteur l'utilise pour décrire une évolution dans les cadres de l'action publique, qui selon lui émerge dans les pays anglophones dans les années 1980. Nous décidons de mobiliser l'expression dans un cadre historique différent, pour lequel elle nous semble également pertinente.

etc. – la notion de « référentiel » permet de décrire plus précisément le moment où cette logique influence des politiques publiques, des techniques de gouvernement et s'incarne éventuellement dans le droit.

Les travaux de Nouguez (2009, 2016), portant sur la construction du marché des médicaments génériques, fournissent un exemple d'étude précise de la mise en place d'un nouveau marché par les pouvoirs publics et des effets que cette libéralisation a eus sur les pratiques des différents acteurs impliqués. L'auteur montre comment la mise en place d'une concurrence par les prix par l'État français, loin d'aller uniquement dans le sens d'une libéralisation du secteur de la santé, a représenté un instrument devant permettre à celui-ci de mieux contrôler les comportements des producteurs et des distributeurs (les laboratoires et les pharmaciens), mais également des experts et des client-e-s (les médecins et les patients). La création d'une seconde offre de médicaments, alternative aux *princeps*, avait pour but de réduire les dépenses publiques – et ainsi de résoudre un problème politique – tout en permettant aux consommateurs d'avoir accès à des médicaments « innovants », et l'État français a commencé à la fin des années 1990 à se pencher sur la question du « juste prix » de ces nouveaux médicaments (Nouguez 2009, 2010). L'enjeu était de fixer un prix assez haut pour inciter les laboratoires à produire des génériques, mais suffisamment bas pour susciter l'intérêt des consommateurs pour ces nouveaux produits, et les pouvoirs publics ont progressivement associé les laboratoires à cette discussion sur les prix (Nouguez 2009, 2010). En contrepartie, les producteurs de médicaments se sont engagés à respecter un cahier des charges strict, établi par l'administration, cette dernière parvenant ainsi à inscrire sa vision du marché dans un cadre juridique contraignant pour les entreprises.

De la même manière, dans le cas des prêts de petites sommes des années 1910 au milieu des années 1930, l'enjeu était pour les entrepreneurs de morale de faire jouer certains mécanismes marchands, en particulier la concurrence sur les taux d'intérêt, afin de régler le problème social de l'endettement excessif des salarié-e-s américain-e-s. Jusqu'à la fin des années 1910, l'ensemble des transactions de crédit (non affecté ou autre) était régulé par des taux d'usure stricts, définis par chacun des États, et pour des montants oscillant entre 6 et 9 % d'intérêts annuels. Le problème public des *loan sharks* trouve son origine, selon les mouvements réformateurs qui s'en saisissent, dans ces prix du crédit paradoxalement trop bas (Anderson 2008, Anderson et al. 2015) : en effet, selon cette analyse, les prêts de petites sommes étant risqués, ils requièrent des taux supérieurs aux taux légaux d'usure, et au début du XX^{e} siècle seuls des prêteurs illégaux peuvent tirer suffisamment de profits d'une telle activité, en fixant des taux d'intérêt parfois largement au-dessus des seuils autorisés. Puisant dans une vieille idée

benthamienne, la solution défendue était d'autoriser des exemptions aux taux d'usure pour des entreprises offrant des prêts de faibles montants, dont le seuil supérieur fut fixé à 300 $[39]. Les emprunteur-se-s pourraient ainsi avoir accès à des petites liquidités sans se ruiner et cela permettrait de les libérer des tenailles du *loan shark*, conduit à une faillite certaine par le jeu de la concurrence. Dès lors, la question du « juste » (« *fair* ») taux d'intérêt a été un enjeu de conflits entre les *loan sharks* souhaitant se convertir à la régulation et les réformateurs : un taux trop bas empêcherait les entreprises de crédit de tirer profit de ces prêts, un taux trop élevé conduirait à la ruine des emprunteur-se-s.

Cette libéralisation très partielle des taux d'intérêts était simultanément adossée à une certaine conception (tant « descriptive » que « prescriptive ») du crédit et de la pauvreté, mais également du salariat et des rapports hommes-femmes. Ainsi, le travail de « cadrage » effectué par les entrepreneurs de morale (Benford et Snow 2000) était fortement associé à une croyance en la capacité du marché à résoudre certains problèmes sociaux. Dans le cas du crédit non affecté, ce ne sont pas les pouvoirs publics (fédéraux ou des États) qui ont en premier lieu poussé pour une telle réforme, mais des mouvements sociaux menés par des entrepreneurs de morale qui sont parvenus à mettre cette question à l'agenda des assemblées d'État, par le biais de la construction d'un problème public de l'endettement qui s'incarne dans la figure du *loan shark*. Ces mouvements sont notamment parvenus à donner corps à la logique de marché par le biais d'une série de lois, les *Uniform Small Loan Laws*, qui sont votées dans 29 États à la suite de dizaines de « croisades » menées dans l'ensemble du pays, et qui autorisent les prêteurs acceptant de rendre leurs activités légales à pratiquer des taux d'intérêts annuels de 42 %, pour les prêts inférieurs à 300 $.

4. De la critique des économistes à la quête ontologique : d'une expertise l'autre

Les trois niveaux d'expérience que permet de regrouper la notion de marché – des transactions, catallactique et politico-juridique – renvoient à différents ensembles de pratiques sociales, économiques et politiques. Si nous verrons dans la partie suivante que certaines approches ont déjà proposé des grilles d'analyses permettant de capturer certains rapports entre ces trois niveaux, l'articulation précise entre ces différents ensembles de pratiques représente encore un horizon relativement inexploré par la discipline (Fourcade et Healy 2007, King et

[39] Voir Bentham (1788). Par ailleurs, il s'agit d'une rhétorique qu'on retrouve, depuis cette époque, dans la plupart des discussions associées au crédit des pauvres ou au micro-crédit, comme l'ont montré Fouillet et al. (2007) ou Fontaine (2008, Conclusion).

Pearce 2010, François 2014). Cela tient selon nous en grande partie aux rapports conflictuels que continue d'entretenir la sociologie des marchés, mais également l'économie hétérodoxe, avec l'économie néo-classique : la recherche d'une définition alternative du « marché », capable de prendre en compte la nature sociale des activités marchandes, a conduit de nombreux-ses auteur-e-s à n'associer au marché qu'un seul des niveaux mis en évidence. Le « marché » ne serait qu'une structure d'échange, ancrée dans des « facteurs sociaux », irréductible à la vision que les économistes et les pouvoirs publics cherchent à véhiculer ; à l'inverse le « marché » ne serait qu'une image, une fiction morale n'ayant rien à voir avec le contenu concret des échanges économiques ; ou le « marché » ne serait qu'une technique de pouvoir conçue par certaines autorités ou certains penseurs pour désencastrer l'économie du monde social. Or, l'un des principaux objectifs de cette thèse est de souligner qu'il peut être intéressant, plutôt que de chercher à définir ce qu'« est » le marché, au sens d'une réalité unique, de penser les rapports possibles entre le niveau des échanges économiques et celui des discussions et des décisions morales et politiques.

Nous avons montré que chez Bourdieu (1997a, 1998, 2000), la volonté de formalisation du « champ économique », autant que l'exploration d'une théorie de la pratique économique, étaient présentées comme des efforts pour contester l'impérialisme des économistes néo-classiques : cette perspective a notamment été reprise par des travaux récents comme ceux sur les « biens symboliques », dont l'étude doit permettre, selon Garcia-Parpet et Duval (2012), de « renouveler l'approche dominante en économie ». On retrouve les mêmes ambitions du côté de certaines approches pragmatiques, comme celles issues de l'économie des conventions (Eymard-Duvernay et Marchal 1997, Larquier 2016), ou l'approche proposée par Cochoy (2002, chapitre 1), selon qui la sociologie économique se doit de construire une « anti-microéconomie », une autre manière de penser la rencontre entre l'« offre et la demande ». De même, pour Zelizer, souligner l'importance des facteurs « moraux » est une manière de contester la vision univoque du « marché » des économistes (Zelizer 2010, pp. xix-x) : les alternatives que propose l'auteure, sous la forme des « marchés multiples » à la fin des années 1980 (Zelizer 1988) ou celle des « circuits de commerce » aujourd'hui, sont pensées comme des extensions, des complexifications d'une pensée néo-classique perçue comme réductrice des pratiques sociales (Zelizer 2010, pp. 303-316). Enfin, comme le disent Dallery et al. (2009, p. 3) : « ces ruptures avec l'ontologie individualiste et l'acteur comme atome omniscient [...] autorisent à penser une meilleure représentation des marchés comme nœuds de relations plus que comme espace marchand mécanique et impersonnel ». Ce serait donc au prix

d'une rupture ontologique que la sociologie des marchés parviendrait à élucider la nature sociale des échanges.

À l'inverse, les travaux s'intéressant au marché comme manière de gouverner abordent plus facilement la théorie économique, non comme un repoussoir, mais comme un objet empirique à part entière, un certain type de discours scientifique et politique dont il faut comprendre l'émergence, la diffusion et les effets complexes. Les cours de Foucault (2004) sur le libéralisme américain s'intéressent directement au travail de l'économiste Gary Becker et d'autres travaux ont étudié, dans ce sillage, le rôle joué par certaines théories économiques dans l'évolution des conceptions et de l'exercice du pouvoir : à titre d'exemple, les travaux d'Angeletti (2011, 2013) étudient l'influence de la théorie économique et des économistes lors du processus de construction de l'« économie » comme un domaine d'intervention de l'État en France entre les années 1950 et 1980[40].

Mis à part ces travaux sur le marché comme manière de gouverner, la recherche d'une formalisation alternative à celle de la science économique a souvent conduit la sociologie des marchés et l'économie hétérodoxe à se tourner vers la philosophie, comme si la recherche d'une définition alternative du « marché », différente de celle des économistes, devait prendre appui sur une autre forme d'expertise – celle des philosophes – de la même manière que les économistes se sont appuyés sur la thermodynamique et les mathématiques pures pour fonder la légitimité de leurs modèles (Mirowski 1991, Düppe et Weintraub 2014). Ainsi, nous avons vu que Muniesa (2014) convoque Deleuze pour proposer une ontologie du « marché » comme instance du « virtuel », ou que Zelizer (1979) se revendique de Simmel pour fonder sa dichotomie entre le marchand et le non marchand. De manière similaire, l'analyse de la monnaie proposée par Orléan et Aglietta (1984), et reprise par Orléan dans le chapitre consacré à la monnaie dans Vatin et Blanc (2013), s'appuie sur une conception du contrat social issue de René Girard. Lordon (2014) souhaite quant à lui construire une approche « spinoziste » de l'échange, et Pierre François (2011) propose de relire Wittgenstein pour fonder l'analyse des « institutions marchandes », ces « *a priori* » de l'échange.

Il existe ainsi un spectre très large de définitions, fondées philosophiquement, qui toutes tentent de capturer l' « être » sociologique du marché : loin d'affirmer que ces définitions sont infondées ou qu'elles ne permettent pas de comprendre certains aspects de la réalité sociale, nous arguons simplement que celles-ci associent ce faisant au « marché » un niveau de réalité

[40] Parmi d'autres travaux s'inscrivant dans la même lignée, on peut mentionner le numéro spécial de la revue *Raisons Pratiques*, coordonné par Angeletti et al. (2012), et consacré au thème « Prédictions apocalyptiques et prévisions économiques ».

unique, *a priori* et antérieur aux acteurs – *une* structure formelle d'échange, *un* ensemble d'institutions, *un* segment de biens « marchandisables », *une* métaphysique politique, *une* somme de pratiques et de contrats, etc. – et ne permettent ainsi pas de penser de manière satisfaisante les différents niveaux d'expérience mis en évidence précédemment.

De manière plus générale, Krippner (2001, p. 777) a souligné que cette « dérive » ontologique propre à la sociologie économique prenait sa source dans une mauvaise interprétation de la dichotomie entre « *economy* » et « *society* » établie par Talcott Parsons dans les années 1950 : il s'agissait à l'origine d'une distinction « théorique » visant à attribuer des juridictions séparées à l'économie et la sociologie, et l'auteure montre que sa contestation par la sociologie économique a paradoxalement conduit à une lecture « ontologique » de ce partage (Krippner 2001, p. 809). Or, l'intérêt de l'observation sociologique du marché ne réside pas uniquement dans la mise au jour d'un décalage entre le marché de la microéconomie et ses « réalisation[s] concrète[s] » (Garcia-Parpet 1986, p. 4) mais, entre autres, dans la possibilité d'analyser le « marché » comme une catégorie, morale et politique, d'acteurs individuels et collectifs. Le « marché de l'art » tout comme le « marché du crédit » ne sont pas que des « images » d'économistes (Garcia-Parpet et Duval 2012) auxquelles il faut substituer des reconstructions théoriques fondées, mais des agencements politiques, juridiques et moraux complexes aux effets concrets.

Ainsi, nous faisons le choix dans cette thèse de ne pas nous appuyer sur une philosophie, ou sur un type d'économie hétérodoxe, afin de fonder notre analyse du marché, mais de mobiliser des réflexions et des concepts issus d'autres types de sociologie, de l'analyse des problèmes publics à la sociologie des mouvements sociaux, des organisations et des professions. En particulier, l'approche duale que nous tentons de développer dans ce qui suit ne cherche ni à contester la conception du marché défendue par l'économie néo-classique, ni à proposer une définition ontologique alternative : il s'agit davantage d'un parti-pris méthodologique dont l'objectif est de parvenir à articuler l'étude de certaines pratiques de crédit et l'analyse de la construction politique d'un marché moral.

III. Une approche duale du marché : des systèmes de crédit à la construction politique d'un « *business* », 1900-1945

Nous l'avons vu, le rapprochement entre l'analyse des dimensions économique et politique des marchés a été fixé comme un horizon de recherche autant par des travaux de sociologie économique française qu'américaine (King et Pearce, 2010 ; François, 2014). En un sens, c'est également l'objectif théorique que se fixent Fligstein et McAdam (2015) dans leur ouvrage récent consacré à la « Théorie des champs ». Cet ouvrage a pour objectif de fonder une « *general theory of social organization and strategic action* », en combinant sociologie économique, sociologie politique, théorie des organisations et analyse des mouvements sociaux. L'approche que nous suggérons ici est nettement plus modeste : elle développe certaines pistes permettant de penser les rapports entre les trois niveaux mis en évidence précédemment. Le but poursuivi n'est ainsi pas de définir un concept général de champ, structure de « niveau méso » qui permettrait à elle seule de penser l'ensemble des rapports possibles entre les transactions économiques, l'ordre catallactique et la construction politico-juridique, qui plus est en intégrant une théorie de l'action accordant une place équilibrée à l'*agency* et aux structures sociales (Fligstein et McAdam, 2015, Introduction).

L'approche duale du marché a pour objectif de regrouper, dans un même terme et dans un même travail, les trois niveaux d'expérience auxquels renvoie la notion. Le choix du terme « dual » ne doit pas laisser entendre que les différents niveaux sont analysés séparément : l'usage que nous en faisons s'inspire plutôt de celui qui en fait en mathématiques ou en physique, selon un principe qui consiste à aborder le même objet à travers deux différents points de vue différents (pour une présentation de ce principe, voir Atiyah 2008)[41]. Cette perspective s'inspire également de travaux empiriques existants en sociologie économique, comme ceux de Ducourant (2009) et de Nouguez (2009), déjà mentionnés, ou encore ceux de Trompette (2008) sur le secteur funéraire. Dans son livre sur le « marché des défunts », l'auteure propose en effet d'analyser d'une part la « construction politique du marché funéraire », et d'autre part de plonger « au cœur du marché », afin d'expliquer les dispositifs permettant la rencontre entre les entreprises de pompes funèbres et leurs client-e-s (*op. cit.*, pp 20-22). Les stratégies déployées par ces entreprises, notamment la mise en place de « dispositifs de captation » (*op. cit.*, chapitre

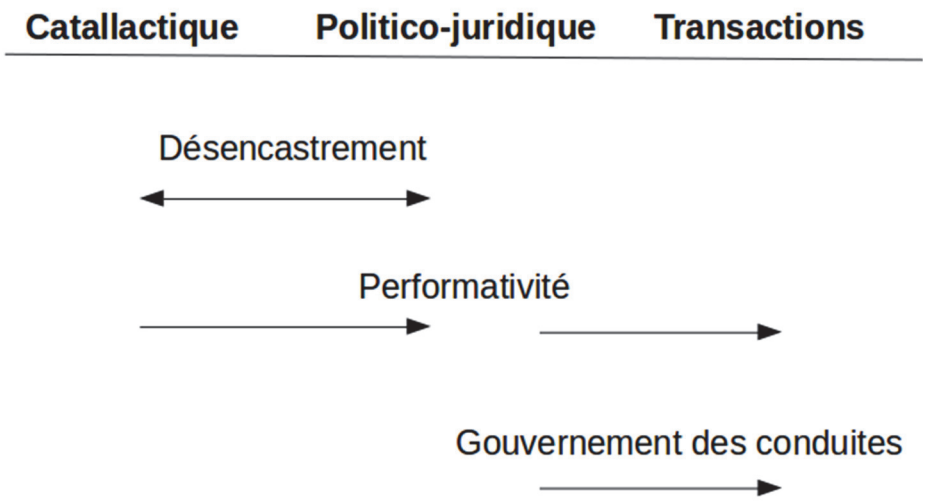
[41] Le terme renvoie ainsi l'idée d'une dualité intrinsèque de l'objet « marché », plutôt qu'à une forme de « dualisme » des discours et des pratiques, de l'action et la structure, etc. Pour une critique de ce type d'approche en sociologie économique, plus « dualiste » que « duale », voir Muniesa (2014, Introduction).

6), prennent sens au regard du cadre juridique et des stigmates moraux qui pèsent sur leur activité. Notre cas permet d'aller plus loin, et d'entamer une analyse dynamique des rapports entre ces différents niveaux : en effet, la perspective historique donne la possibilité d'observer diachroniquement l'émergence de pratiques, le processus de construction du marché, puis l'effet de ces tentatives de régulation sur la conduite des transactions et la segmentation de l'offre.

1. Gouvernement des conduites, performativité, désencastrement : trois modèles pour penser les interactions entre différents niveaux d'expérience

Trois types d'approches théoriques, en sociologie économique, permettent de penser certains des rapports entre ces différents niveaux d'expérience (figure 1). Ces trois approches présentent néanmoins deux types d'écueils que l'approche duale cherche, au moins en partie, à dépasser : soit ces modèles ne retiennent que deux des niveaux, soit ils n'identifient qu'un type de mécanisme causal, univoque, allant des niveaux catallactique et politico-juridique vers celui des transactions.

Figure 1 : Trois approches dynamiques du marché : désencastrement, performativité, gouvernement des conduites



En premier lieu, l'approche par le « gouvernement des conduites », en particulier l'ouvrage récent dirigé par Dubuisson-Quellier (2016a), s'intéresse à la manière dont les pratiques économiques fonctionnent de plus en plus comme des « leviers de la régulation marchande » (Dubuisson-Quellier 2016a, p. 59) pour l'action publique. Des travaux s'intéressent ainsi à la manière dont certains instruments marchands, comme la fiscalité ou la

concurrence (Delalande 2016, Nouguez 2016), ont été pensés par les pouvoirs publics comme des dispositifs de contrôle des comportements, et d'autres étudient les canaux par lesquels s'opèrent ce passage des techniques de pouvoir aux pratiques économiques, que ce soit par l'accompagnement budgétaire des ménages populaires (Perrin-Heredia 2016), l'éducation financière des consommateurs (Lazarus 2016), ou encore l'organisation de formations et d'ateliers visant à éduquer les auto-entrepreneurs (Piganiol 2016). L'analyse empirique des « entrepreneurs de l'encadrement des conduites » (Dubuisson-Quellier 2016a, p. 62) souligne ainsi les interactions possibles entre le niveau politico-juridique et le niveau des transactions, et l'ouvrage met en évidence un ensemble de dispositifs concrets par lesquels ces effets transitent : campagnes d'éducation et d'information, *nudges*, systèmes d'incitations ou encore labels (Dubuisson-Quellier 2016b).

En deuxième lieu, les approches s'intéressant à la « performativité » de la théorie économique (Callon 1998, Mackenzie et al. 2007) proposent une manière de concevoir le lien causal entre le niveau catallactique et le niveau des transactions. Ces travaux ne considèrent pas la théorie économique uniquement comme un ensemble d'idées abstraites, mais cherchent à étudier les dispositifs à travers lesquels celle-ci devient « *woven in market practices* » (Mackenzie et al. 2007a, pp. 4-5) : ce n'est pas la théorie en soi qui est performative, ou le « *causal role of "ideas"* » qui est mis en avant, mais la manière dont certains modèles théoriques et la vision du monde qu'ils dessinent influencent les manières de penser et de faire des acteurs de marché – ce que Callon (1998) nomme les « *calculative agencies* » – par le biais de dispositifs de calculs ou de routines algorithmiques (Muniesa 2003, Mackenzie 2014).

Mackenzie et Millo (2003) ont notamment montré, dans le cas de la construction du marché des dérivées financières aux États-Unis, que le niveau politico-juridique est ce qui permet de rendre compte du lien entre les deux pôles du mécanisme performatif : la théorie scientifique et les acteurs de marché. En effet, les auteurs retracent la circulation des idées économiques au sein des milieux politiques, notamment par le biais de magazines financiers à destination de professionnels du secteur et de rapports administratifs. Avant de s'intéresser à la performativité de la théorie, les auteurs montrent ainsi que la formalisation économique et statistique de l'évaluation du prix des options (*option-pricing*) a permis de lever certaines barrières morales qui existaient depuis la crise financière des années 1930 et empêchaient le développement des échanges de dérivées financières : le recours à la modélisation mathématique a fonctionné comme un levier de légitimité afin de convaincre les autorités de régulation, en particulier la *Security and Exchanges Commission*, qu'il ne s'agissait pas de spéculation, mais d'échanges dont la volatilité était prédictible (*art. cit.*, pp. 112-113). Les

auteurs établissent la comparaison avec les travaux de Zelizer sur le marché des assurances-vie (1979), en insistant à juste titre sur une forme de légitimation « scientifique » particulière à l'échange des dérivées, issue d'un cadrage des mécanismes marchands (la fixation des prix et leur volatilité) par le biais d'outils mathématiques.

Ainsi, l'intuition selon laquelle « l'acte de décrire est un processus à part » (Didier 2007, p. 282) est intéressante car elle impose d'accorder un statut empirique spécifique à la manière dont les acteurs conçoivent, modélisent ou tentent de mettre en place un « marché » : elle permet d'aborder cette notion comme une catégorie des acteurs, dans ce cas les économistes ou les théoriciens de la finance mathématique, qui a potentiellement des effets sur les pratiques marchandes, notamment du fait de la légitimité scientifique dont jouissent ces disciplines. Cependant, comme l'a souligné Didier (2007), il est réducteur de présupposer le type d'effets que certaines idées ou certains modèles économiques ou mathématiques vont avoir sur les pratiques d'échange, ce que font souvent les approches en termes de performativité.

En troisième lieu, l'analyse du désencastrement proposée par Polanyi (1944, 1977) aborde l'extension de la logique marchande à partir des interactions entre le niveau catallactique et le niveau politico-juridique : les développements parallèles de la pensée et du droit permettent, selon l'auteur, de comprendre l'avènement du capitalisme moderne dans l'Angleterre de la fin du XVIII^{e} siècle et du XIX^{e} siècle.

Si les spécialistes de l'œuvre de Polanyi s'accordent sur le fait que la notion d'encastrement reste profondément ambiguë (Krippner et al. 2004, Block 2001, Steiner 2007), la lecture que l'auteur propose de l'extension de la logique marchande dans la *Grande Transformation* (1944)[42], au sein de la société anglaise de la fin du XVIIIème et du XIX^{e} siècle, met en récit un jeu d'influences réciproques entre un nouveau type de pensée économique et une série de réformes juridiques. S'intéressant en particulier à l'évolution du droit du travail, Polanyi note, dans les parties II et III de l'ouvrage, le développement simultané de l'économie politique classique par des penseurs anglais (Smith, Ricardo, Townsend, etc.) et d'un ensemble de politiques de « *laissez-faire »* mises en place par le pouvoir politique. Si le XIX^{e} siècle « *universalized the market* » (Polanyi 1977, p. xlvi), c'est avant tout au niveau de la représentation du marché que ce phénomène se produit (Krippner 2001, p. 782 ; Steiner, 2010) : d'une part, la pensée économique « *mirrored the institutions that shaped the environment* » (Polanyi 1977, p. xlvii) et, d'autre part, cette pensée est parvenue à inscrire sa marque sur les

[42] Le sous-titre même de l'ouvrage, « *The Political and Economic Origin of our Time* », insiste sur deux niveaux de réalité, celui de l'économie et celui du politique.

réformes mises en place par les pouvoirs publics (Polanyi 1944, p. 88)[43]. Ainsi, comme le note Steiner (2007), la notion de désencastrement vise moins à décrire une évolution du « marché du travail » (ou de la monnaie, etc.) et des pratiques économiques que celle de la pensée économique ou politique et du rôle attribué à l'« ordre catallactique » au sein de l'ordre social. Ainsi, si l'intuition de Polanyi s'appuie sur l'idée que la « l'économie politique et la loi ont joué un rôle déterminant lors de la construction du système marchand » (Steiner 2009), l'auteur traite l'extension de la logique de marché comme un phénomène qui concerne un « ensemble de représentations économiques », qui « a des effets réels par le fait que les individus s'appuient sur elles pour se diriger dans le monde social » (Steiner 2007, p. 5), mais dont l'analyse occupe une faible place au sein de l'œuvre de l'auteur (Steiner 2010, p. 59).

Les trois modèles précédents ne posent donc pas directement la question de l'articulation ou de l'imbrication entre les trois niveaux d'expérience et chacun identifie un seul type de mécanisme causal : des instruments de l'action publique aux comportements des acteurs de marché dans le cas du gouvernement des conduites, des modèles économiques aux « agencements marchands » (Callon 2013) selon l'approche performative, de l'économie politique au droit dans le cas du désencastrement. Dans ce qui suit, nous revenons sur le type de mécanismes causaux que l'approche duale permet de mettre en évidence, à partir de l'analyse combinée des systèmes de crédit, de la construction d'un problème public de l'endettement et de la mise en place d'une offre morale de prêts : nous insistons à cette occasion sur le rôle central joué par le droit, de sa conception à son application, du point de vue des évolutions historiques examinées. Simultanément, cela permet de présenter le plan de la thèse ainsi que les différents objets empiriques abordés dans chacun des chapitres.

2. Des systèmes de crédit au problème public des *loan sharks* : la naissance du « *business* » des prêts de petites sommes, 1903-1924

Dans la première section de cette thèse (chapitres I et II), nous étudions le développement de systèmes de crédit non affecté, à partir de deux études de cas portant sur les villes de Chicago (I) et d'Atlanta (II). Le choix de recourir à la notion de « système » de crédit permet d'éviter de substituer à la catégorie de « *business* » une notion *a priori* de marché. Certains travaux de sociologie économique mobilisent de la même manière, en complément à

[43] Comme le dit Polanyi à propos du système de Speenhamland, (1944, p. 88) : « *If the French Revolution was indebted to the thought of Voltaire and Diderot, Quesnay and Rousseau, the Poor Law discussion* formed *the minds of Bentham and Burke, Godwin and Malthus, Ricardo and Marx, Robert Owen and John Stuart Mill, Darwin and Spencer* ».

la notion analytique de « marché », une catégorie plus descriptive pour faire référence à l'ensemble des acteurs économiques en interaction qu'ils soumettent à l'analyse : ainsi, Nouguez (2009, 2016) parle de « secteur de la santé », tout comme Zelizer (1979, 2010) parle de « *life insurance industry* » ou de « *children insurance industry* », le terme « *industry* » pouvant être traduit par celui de « secteur ». La différence entre « *market* » des assurances-vies et « *industry* » des assurances-vies n'est pas discutée par Zelizer, mais ce second terme semble utilisé pour décrire des faits bruts (volume d'activité, type de contrats, etc.), indépendamment des questions morales ou culturelles que ces pratiques économiques soulèvent. Nous préférons le terme de « système » de crédit, un concept analytique plutôt issu de l'anthropologie, qui véhicule l'idée d'un ensemble stabilisé d'échanges et d'interactions observables[44].

Cette insistance sur les faits observables se situe au centre de la méthode de l'ethnographie économique que proposent Dufy et Weber (2003), et que nous adoptons dans l'ensemble de la section I : selon cette approche, le « marché » ne représente pas un « concept descriptif » (*op. cit.*, p. 50) et il est plus intéressant de prendre pour point de départ de l'analyse les « transactions marchandes ». Le marché ou la monnaie ne représentent en effet pas des « entités directement observables » *(op. cit.*, p. 42) : ce qu'on observe, ce sont des interactions marchandes situées – au bureau de l'agence, sur le lieu de vie des clients lors du recouvrement, etc. – des types de clients, des justifications données pour appuyer les demandes de crédit, mais aussi des contrats de crédit – qu'ils soient remplis ou non, respectés ou non – des prix et des procédures judiciaires. L'analyse ethnographique des transactions doit s'intéresser aux « conditions de félicité » qui permettent leur stabilisation (relative) dans un système d'échange et, ainsi, permettre de rendre compte des « rationalités pratiques » qui gouvernent l'établissement de relations de crédit, aussi bien du point de vue des emprunteur-se-s que des « professionnels de l'encadrement des transactions » (Dufy et Weber, 2003, pp. 21-27). Les auteures suggèrent en particulier d'analyser, tout comme Laferté (2010b), le rôle précis joué par le droit dans la mise en place des systèmes d'échanges.

Dans un deuxième temps, le chapitre III s'intéresse au déploiement d'une vague de mouvements sociaux réformateurs, à partir de l'étude des « croisades anti-*loan sharks* » menées dans l'ensemble du pays entre 1903 et 1917. Le début du XX^{e} siècle représente un « moment d'effervescence », selon l'expression de Durkheim (1911), autour de ce problème public de l'endettement, et ce chapitre rend compte des stratégies médiatiques et judiciaires mobilisées par ces mouvements d'élites (Eder 1993, Hull 1997, Mathieu 2014) pour mettre la question de

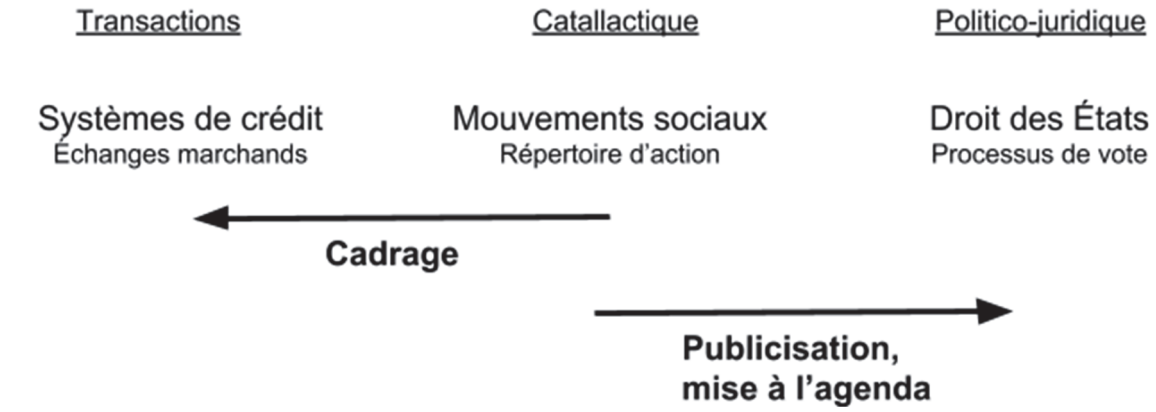
[44] Le terme de « système » est, à titre d'exemple, celui qu'utilise Mauss (1925) pour décrire les différents types d'échanges auxquels il s'intéresse.

la régulation du crédit des salarié-e-s à l'agenda des assemblées d'États, échelle à laquelle la solution à ces pratiques usuraires est pensée. Sans réduire la diversité des cadres construits par les différents mouvements locaux pour articuler la critique des *loan sharks*, nous étudions l'émergence et la diffusion d'une logique de marché au sein du répertoire d'action de ces mouvements réformateurs (Tilly et al. 2001) : puisant dans une littérature récente située à l'intersection de la sociologie économique et de la sociologie des mouvements sociaux[45], nous analysons la contribution de ces « croisades » pour le marché à la construction d'un secteur du crédit de petites sommes (*small loans*) : au début des années 1920, le « *business* » des prêts de petites sommes possède un nom et une existence juridique et une nouvelle profession voit le jour, celle des prêteurs régulés (*regulated small loan lenders*).

Nous représentons dans la figure 2 la dynamique que permet de mettre en évidence ces trois chapitres, du point de vue des trois niveaux identifiés : la formulation d'une logique de marché par les mouvements sociaux implique un processus de cadrage des transactions marchandes, qui nécessite à la fois un travail d'observation, de sélection des pratiques de crédit dénoncées et la définition d'un partage moral entre crédits légitime et illégitime, entre *loan sharks* et prêteurs régulés. Dans un second temps, la mise à l'agenda du problème public des *loan sharks*, et les lois qui sont votées à la suite des « croisades », fournissent un cadre juridique et sémiotique à ces nouvelles activités de crédit : le droit présente ainsi un canal privilégié permettant d'analyser les rapports entre le niveau catallactique et le niveau politico-juridique. Simultanément, l'inscription dans le droit du référentiel construit par les « croisades » contribue à diffuser une certaine lecture des questions de crédit : nous mettons ainsi en évidence le décalage entre le cadrage proposé par les « croisades » et certaines des pratiques de crédit étudiées dans la section I.

[45] Voir King et Pearce (2010) pour une perspective synthétique.

Figure 2 : La dynamique de construction du secteur du crédit non affecté



Légende : La première flèche indique une opération de cadrage effectué par les mouvements sociaux, la seconde flèche indique une action, de la part de ces mouvements, pour influencer le niveau politico-juridique.

3. De l'intervention du régulateur à l'encadrement des entreprises : le rôle du droit et de la morale, 1925-1934

Si les « croisés » insistent jusqu'en 1920 sur le pouvoir réformateur de la loi, s'ils croient fermement en sa capacité à moraliser efficacement les pratiques de crédit, cette croyance s'étiole à partir du milieu des années 1920. Un nouveau type de *loan sharks* commence à être dénoncé à partir de 1925, ceux qui se décrivent eux-mêmes comme des « acheteurs de salaire ». Le répertoire d'action des mouvements réformateurs évolue alors à la faveur de ce deuxième « moment d'effervescence » : la mise en place d'un cadre juridique n'ayant pas suffi à éradiquer les usuriers, il faut veiller à ce que la loi soit effectivement appliquée. Comme dans le cas du droit anti-discrimination étudié par Stryker et Pedriana (2004), les mouvements sociaux jouent ici un rôle central dans la capacité du droit à encadrer les pratiques des entreprises et à produire du changement social. Ainsi, dans la seconde moitié des années 1920, les entrepreneurs de morale déplacent la lutte anti-*sharks* dans l'arène judiciaire. Ces conflits autour des transactions sous forme d'achats de salaire contribuent également à la qualification du crédit non affecté en définissant les contours du bon crédit, du crédit juste et utile pour les salarié-e-s : comme le disent Fourcade et Healy (2007, p. 1417), insister sur ce type de « *conflict over meaning opens the prospect of linking local battles over particular transactions with large-scale shifts in categories of worth* »[46]. Si les « croisades » du début du siècle ont établi l'existence d'un

[46] Pour un exemple d'étude empirique allant dans ce sens, voir l'étude de Fourcade (2011) sur les critères retenus par différents tribunaux américains et français pour déterminer la valeur de la « nature ».

« *business* », celles des années 1920 ont permis d'en préciser les frontières : dans les années 1920 et 1930, les avances sur salaire sont combattues comme une forme illégitime de crédit et exclues du cadre juridique et moral construit par la régulation.

Simultanément, le contexte intellectuel et politique change à partir du début des années 1930. Suite à la crise de 1929 et à la mise en place des politiques du *New Deal*, le crédit à la consommation n'est plus uniquement perçu comme un problème social mais comme une variable de poids jouant un rôle dans l'équilibre économique national (Cohen 2003, Prasad 2012). Ce nouveau contexte affecte directement le niveau catallactique : le crédit non affecté n'est plus pensé au prisme des mêmes idées, des mêmes systèmes de valeurs, ni par les mêmes groupes d'acteurs, que lors des trois premières décennies du siècle. En particulier, la notion de « marché du crédit à la consommation » émerge dans le discours de nouveaux acteurs, avant tout des économistes, qui investissent à l'époque l'espace de la lutte anti-*sharks*, alors que symétriquement le rôle joué par d'autres types d'acteurs, en particulier les philanthropes, diminue. En conséquence, le répertoire d'action de la lutte évolue : à partir du début des années 1940, le *loan shark* ne relève plus uniquement de la lutte contre la pauvreté urbaine, il menace directement l'équilibre macroéconomique par le biais des frais excessifs qu'il fait peser sur le crédit des salarié-e-s

4. La contestation du modèle de crédit par les banques commerciales : l'évolution du marché au prisme d'un conflit professionnel, 1934-1945

Dans le chapitre V, nous revenons sur l'effet qu'ont eu ces différentes vagues de mouvements sociaux sur les pratiques des *loan sharks* convertis, les prêteurs de petites sommes. À partir d'une étude portant sur les pratiques de crédit de de *Household Finance Corporation*, le plus grand réseau d'agences de ce type dans les années 1930 et 1940, et descendant des réseaux d'agences de l'Illinois étudiées dans le chapitre I, nous étudions l'usage fait par cette organisation du droit et du soutien accordé par les mouvements sociaux afin de défendre la légitimité de leurs activités de crédit. On observe ainsi une forme de « récupération », par ces entrepreneurs, du référentiel de marché construit par les mouvements réformateurs, et son « incorporation » au sein des pratiques de crédit, selon les termes employés par Boltanski et Chiapello (1999) : de nombreux choix effectués par cette entreprise durant la période post-régulation, du montant des prêts accordés au type de garanties acceptées, des méthodes de recouvrement aux stratégies *marketing* et de communication, portent en effet la marque des « croisades ».

Enfin, dans le chapitre VI, nous étudions la contestation parallèle de ce modèle de crédit non affecté par un autre type d'organisation de crédit, les banques commerciales. Ce projet d'extension de la juridiction bancaire au crédit à la consommation place ces organisations face aux prêteurs de petites sommes et cela donne lieu à un conflit professionnel qui se déploie entre la fin des années 1930 et le milieu des années 1940. De la même manière qu'Ollivier (2012) a montré l'effet du conflit professionnel entre architectes et architectes d'intérieur sur le marché de la maîtrise d'œuvre, nous nous intéressons aux effets qu'a eus ce conflit entre types de prêteurs sur l'offre et les pratiques de crédit. En particulier, la conception du marché du crédit, des transactions légitimes et du crédit juste que portent les banques remet en cause le référentiel en vigueur, ce qui donne lieu à des confrontations entre ces organisations et les milieux réformateurs. Les banques ont réussi, à la fin des années 1930 et au début des années 1940, à obtenir différentes victoires juridiques, qui soutiennent leur revendication de juridiction (*jurisdictional claim*, Abbott 1988) et fournissent ainsi des appuis au modèle de crédit qu'elles défendent : elles deviennent, à partir du milieu des années 1940, les principales pourvoyeuses de crédit non affecté des salarié-e-s américain-e-s.

L'une des conséquences principales du processus de construction d'une activité marchande a été d'établir une segmentation de l'offre de crédit, celle présentée en début de cette introduction. Ce processus de segmentation était déjà en cours depuis la première vague de régulation de la fin des années 1910 et l'ouverture des portes du crédit bancaire aux particuliers, à partir du milieu des années 1930, accentue cette tendance : ces organisations offrent des prêts de montants supérieurs à 300 $, seuil symbolique des prêts de « petites sommes », et leurs bureaux de crédit à la consommation ouvrent avant tout dans le Nord-Est du pays, au sein de quartiers blancs de classes moyennes.

La construction d'une offre de crédit morale implique ainsi la définition de clients légitimes, ceux pour qui le recours à l'emprunt sera bénéfique et qui ne risqueront pas de s'endetter outre mesure : Abbott (1988, p. 122) évoque ainsi l'existence de processus de « *client differentiation* » comme une issue possible des conflits professionnels, une intuition que nous reprenons pour décrire la segmentation du crédit des salarié-e-s. Delalande (2011) a également montré, dans le cas de la France de la Belle Époque, que la réforme fiscale de l'impôt sur le revenu a contribué à l'« invention des classes moyennes » : la loi sur l'impôt progressif était porteuse d'une certaine conception de la hiérarchie sociale et les débats auxquels son vote a donné lieu ont contribué à faire émerger cette nouvelle catégorie dans l'espace public français. De manière similaire, nous souhaitons montrer que les différentes réformes du crédit ont contribué à l'émergence d'une offre de crédit à deux vitesses, associant le crédit légitime à celui

du crédit bancaire des classes moyennes blanches. La possibilité d'analyser les effets de segmentation causés par le processus de moralisation marchande représente l'un des intérêts majeurs de l'approche duale proposée ici : en analysant d'un côté des systèmes de crédit, de l'autre le processus de construction politique et juridique d'un marché, il est possible de mesurer tout d'abord le décalage entre les deux niveaux d'expérience, puis les effets de segmentation produits par le processus de moralisation marchande. Si le *loan shark* continue, jusqu'à aujourd'hui, de menacer l'économie américaine, c'est en partie du fait de cette segmentation et des partages qu'elle a contribué à établir.

IV. Présentation des sources et de la logique d'enquête

Le double objectif poursuivi lors de la collecte de matériaux a donc été, d'une part, d'identifier des sources relatives aux pratiques des différents types d'entreprises de crédit, aussi bien des agences de crédit dénoncées comme étant des *loan sharks*, que des prêteurs régulés à partir du début des années 1920 et des banques commerciales à partir du milieu des années 1930, et, d'autre part, d'être en mesure de décrire les mobilisations qui ont pris place autour du problème public de l'endettement des salarié-e-s américain-e-s jusqu'au milieu des années 1930. Poursuivre cette double logique a nécessité de dépouiller des fonds d'origines diverses, en des lieux très différents, ce que nous avons fait lors de trois principaux séjours d'archives aux États-Unis, d'un mois à l'hiver 2013, de deux mois à l'automne 2014 et d'un mois à l'automne 2015. En complément à ces recherches sur place, nous présentons également l'ensemble des sources numérisées, accessibles à distance, auxquelles nous avons eu recours pour effectuer nos recherches.

Au départ, nous nous sommes appuyés sur deux travaux d'histoire qui évoquent des pistes intéressantes pour aborder la régulation du crédit sous un angle généalogique : le mémoire de Blin (2010) offre un état des lieux impressionnant de l'historiographie du crédit sur la question et mentionne de nombreuses pistes d'archives dont certaines ont été poursuivies dans cette thèse, et le travail transversal de Hyman (2011a, pp. 31-34) relève entre autres l'importance des réseaux d'agences dans le Sud du pays, un angle mort de la recherche sur le crédit[47].

[47] Des discussions avec l'auteur nous ont convaincu notamment de la possibilité de travailler sur l'histoire longue de ces entreprises de crédit.

1. Des entreprises non régulées aux pratiques de crédit des classes populaires

Afin d'étudier le fonctionnement de ces systèmes de crédit locaux, nous avons choisi comme point de départ les transactions économiques. L'objectif poursuivi est double : il s'agit, d'une part, de mieux comprendre quels types de prêts étaient offerts, quels types de contrats étaient utilisés, quels types de client-e-s y avaient recours et pour couvrir quels types de besoins, afin, d'autre part, de se départir au maximum des analyses produites par les réformateurs de l'époque, très abondantes et constituant souvent l'unique sources des travaux contemporains évoquant les *loan sharks*[48]. Le choix de s'intéresser, dans l'ensemble de la thèse, avant tout à deux espaces géographiques spécifiques – Atlanta et la Géorgie, Chicago et l'Illinois – vise à rompre avec certaines approches macrosociologiques qui traitent les États-Unis – ou le marché du crédit – comme un espace homogène et à offrir des perspectives hors du cas new-yorkais traité par Easterly (2010) et Fleming (2018). Trois logiques différentes ont présidé au choix de ces deux lieux.

Tout d'abord, nous avons choisi des espaces qui ont connu d'importants mouvements réformateurs : entrer par la critique ouvre en effet la possibilité d'analyser l'effet des « croisades » sur les pratiques de crédit à l'échelle locale et les processus précis de constructions politique et judiciaire du marché sur plusieurs décennies. Ensuite, ces deux villes abritaient les sièges de deux importants réseaux d'agences de crédit (Hyman 2011a, pp. 26-34) qui ont connu des trajectoires opposées : la *Household Finance Corporation*, réseau d'agences établi à Chicago, dont les dirigeants acceptent et participent à la régulation du crédit à la fin des années 1910 et le réseau des *Big Four* d'Atlanta, dont la direction refuse de se convertir et qui devient la cible principale des mouvements réformateurs dans les années 1920. Le choix de se focaliser en priorité sur ces deux organisations s'explique également par l'identification de sources permettant d'analyser leurs pratiques de prêts : nous présentons en détail les matériaux réunis dans ce qui suit. La disponibilité d'éléments empiriques sur les pratiques de ces entreprises n'est pas indépendante de l'histoire des mouvements réformateurs : certaines archives ont été conservées précisément du fait que ces agences étaient sous le feu de la critique. Enfin, ce choix procède d'une volonté de développer une analyse comparative : les cas d'Atlanta et de Chicago permettent de mettre en avant des pratiques organisationnelles et économiques communes, mais également d'importantes dissemblances, tant du point de vue des types de crédit offerts et des

[48] Calder (1999, p. 308, n. 38) mentionne ainsi la publication d'une *Consumer Credit Bibliography* par le *Credit Institute of America* en 1938 : dans son introduction, l'auteure Ernestine Wilder s'excuse d'avoir exclu de très nombreuses publications, du fait du « *voluminous amount of material available* » sur la question.

types de client-e-s ciblé-e-s que de l'usage fait des contrats ou du recouvrement judiciaire. Dans un même souci de comparaison, ou par endroits de généralisation, nous mobiliserons en complément, tout au long de la thèse, des exemples et des sources portant sur d'autres villes et d'autres États lorsque cela nous semble judicieux ou nécessaire.

La nécessité de recourir à un ensemble hétérogène de sources s'explique avant tout par le type d'entreprises étudiées ici : si ces agences de crédit étaient loin d'appartenir à une économie informelle (ce que nous étudions dans la section I), il s'agissait néanmoins de petites entreprises, implantées localement et opérant aux marges de la loi, et elles ont laissé peu de traces au sein des fonds généraux dédiés à la *business history* que nous avons consultés. À titre d'exemple, le fonds *Corporate Reports* hébergé par la *Baker Library* de la *Harvard Business School*, qui représente l'une des principales ressources de l'histoire des entreprises aux États-Unis, ne contient aucun dossier d'agences de crédit non affecté (parmi les 27 000 entreprises représentées dans ce fonds), selon nos recherches effectuées sur place, ce qui a entre autres motivé notre choix d'explorer des centres d'archives locaux.

1.1. Chicago : documenter les activités de la *Household Finance Corporation*

L'entreprise fondée à Minneapolis (Minnesota) par Frank Mackey en 1878 a une trajectoire particulière qui explique en partie l'accès que nous avons pu avoir à différentes sources.

À partir des années 1950, HFC a peu à peu abandonné ses activités de crédit non affecté pour se spécialiser dans la vente de biens à crédit (*installment buying*) et la vente de prêts immobiliers secondaires (*second mortgages*, aussi connues sous le nom d'*equity lines of credit*), permettant aux ménages d'utiliser leur prêt immobilier comme une garantie afin d'obtenir des crédits à la consommation de montants plus faibles. En 2002, alors que l'entreprise fait face à de nombreux procès pour « *predatory lending* » dans l'ensemble du pays, elle est rachetée par le holding bancaire anglais HSBC pour la somme de 14 milliards de dollars[49]. Or, l'entreprise anglaise a une politique ouverte d'accès aux archives et nous avons pu consulter librement les

[49] L'acquisition de l'entreprise, devenue une branche prenant le nom de *HSBC Finance Corporation*, devait permettre à la banque anglaise de s'attaquer aux prêts immobiliers aux États-Unis. En 2009 les pertes encourues par cette branche du groupe anglais s'estimaient à 17 milliards de dollars. « Complaints grow against Household Finance Corp. » *The Bellingham Herald*, 21 avril 2002. Url : http://www.bellinghamherald.com/news/local/article22202853.html (consulté le 10/12/2017) ; « HSBC to buy Household International », *MarketWatch*, 14 novembre 2002. Url : https://www.marketwatch.com/story/hsbc-to-buy-household-international-for-14-billion (consulté le 10/12/2017) ; « HSBC counts the cost of US housing market collapse », *The Guardian*, 1er mars 2009. Url : https://www.theguardian.com/business/2009/mar/01/hsbc-us-sub-prime-deal (consulté le 10/12/2017).

fonds conservés, au siège établi à Brooklyn (New York)[50] : bien que relativement peu d'éléments datant d'avant les années 1920 aient été conservés, ces documents représentent un matériau essentiel à la construction de nos analyses, en particulier celles des chapitres I et V. Ce fonds regroupe des documents relatifs à l'histoire interne de l'entreprise (biographie des dirigeants, correspondance entre les gérants, monographies sur l'entreprise), l'ensemble des publications du magazine officiel *HFC News* et les rapports annuels aux actionnaires entre 1928 et 1940, un ensemble épars de coupures de presse, mais également un petit nombre de dossiers de client-e-s (6 entre 1914 et 1916, 4 entre 1921 et 1945) : ceux-ci contiennent les formulaires utilisés pour effectuer la demande de prêts, les différents contrats signés ainsi que divers documents fournis par les emprunteur-se-s lors de leur demande de prêt. Enfin, certains documents datant d'après les années 1920 fournissent des éclairages ponctuels : à titre d'exemple, ce fonds contient un livret (publié en 1935) destiné aux gérants d'agences, afin de leur expliquer à la fois comment gérer le processus de recouvrement et comment répondre aux critiques adressées dans l'espace public contre l'entreprise.

En complément, les archives de la fondation Russell Sage, conservées à la bibliothèque du Congrès à Washington (D.C.) contiennent six cartons spécifiquement dédiés à l'entreprise HFC[51]. Le grand nombre de documents conservés dans ce fonds s'explique par la proximité entre les deux organisations à partir de 1917 : les philanthropes et la direction de l'entreprise ont largement collaboré entre les années 1920 et 1940, malgré de nombreuses frictions (Anderson et al., 2015), avec pour objectif de bâtir la légitimité des prêts de petites sommes (*small loans*). Ces documents sont de types très variés : on trouve à la fois des analyses (quantitatives ou qualitatives) produites par l'entreprise, des dossiers relatifs à la communication externe de l'entreprise (publicités locales ou nationales, diverses publications vantant les mérites des services de crédit offerts), les rapports annuels aux actionnaires entre 1929 et 1943 et un corpus de lettres échangées entre la direction du DRL et la gérance de HFC. Enfin, une source importante permettant de documenter les pratiques de l'entreprise a été identifiée dans les dossiers consacrés aux croisades anti-*loan shark*s menées à Chicago dans les années 1910[52] : des données concernant plus de 600 client-e-s de l'entreprise ayant souscrit un prêt durant l'année 1916, auprès de 6 agences différentes de l'Illinois, ont permis de construire l'analyse quantitative développée dans le chapitre I. Nous y renvoyons pour une présentation plus complète de la source et de son utilisation.

[50] Household Finance Corporation Archives, HSBC Bank USA, Hanson Place, Brooklyn (New York).
[51] Russell Sage Foundation Archives, ci-après RSF, Library of Congress, Boxes 82-87.
[52] RSF, Box 17, Folder Loan Shark Campaigns Illinois 1910-1917, Folder Legislative Campaign Illinois 1911-1917.

1.2. Atlanta : un système de crédit reconstruit à partir de sources diverses

La collecte de matériaux en Géorgie, en particulier à Atlanta, a nécessité de déployer des stratégies différentes de celles mobilisées dans le cas de l'Illinois : les archives d'un acteur puissant, équivalente à l'entreprise HFC, n'ont pas pu être identifiées, et les agences de crédit locales avaient moins d'échanges avec la fondation que celles de l'Illinois. Trois principaux centres ont tout d'abord été visités lors de la recherche de données : les archives officielles de l'État, *Georgia State Archives* et les fonds de l'*Atlanta History Center*, qui regroupent une grande partie des archives privées ou municipales relatifs à l'histoire de la ville, et les fonds conservés au sein des universités *Georgia State* et *Emory*. Différents historiens spécialistes du Sud du pays suggèrent que la Géorgie bénéficie d'archives relativement bien conservées, en particulier pour ce qui est des archives administratives de l'État, en comparaison d'autres États du Sud pour lesquels les sources historiques n'ont souvent pas connu la même qualité de conservation que dans d'autres régions, comme le Nord-Est ou le Midwest (Ndiaye 2005, Barreyre et Schor 2009, Muller 2012). Cela s'est vérifié lors de ce travail : si nos recherches étaient fructueuses en Géorgie, nous avons effectué en 2015 un déplacement dans la plus grande ville de l'Alabama (Birmingham), l'État contigu à la Géorgie, afin de chercher des documents similaires à ceux récoltés à Atlanta. À l'exception d'une avance sur salaire manuscrite, retrouvée au sein d'un fonds de l'entreprise *Sloss Furnaces*[53], aucun document équivalent à ceux retrouvés en Géorgie n'a pu être identifié.

L'une de nos premières intuitions était de travailler sur les dossiers de la justice de paix, échelon inférieur des tribunaux civils de l'État, ayant juridiction sur les contentieux pour impayés de montants inférieurs à 100 $[54]. Cette stratégie a notamment été suivie par Albert (2012, 2014) afin d'étudier les pratiques de crédit des classes populaires parisiennes de la Belle Époque[55]. Ce type de sources permet en effet d'observer les créanciers ayant recours à des procédures de recouvrement judiciaire et ainsi de dresser un portrait des relations de crédit au niveau local, mais également de comprendre la manière dont ces transactions étaient pratiquées (type de contrats, types d'évaluation des garanties) et jugées par ces tribunaux. Néanmoins,

[53] *Authorization of wage assignment*, salarié de la *Sloss Furnaces*, 1872. Birmingham Public Library Archives, Sloss-Sheffield Steel and Iron Company Records, 1899-1952, Box AR342, Folder Sloss Furnaces Business documents.
[54] J. B. Silman, *The Georgia Form Book: A Collection of Legal Forms Under Georgia Law,* 1884, p. 224. Georgia State Archives, Rare books collection.
[55] Voir également Finn (1998) pour une étude des pratiques de crédit à partir des dossiers des *county courts* dans l'Angleterre de la seconde moitié du XIX^{e} siècle, et François (2017) pour une analyse de certaines pratiques d'endettement des classes populaires de banlieue parisienne à partir d'une observation des contentieux jugés par les tribunaux d'instance.

contrairement au cas de la France, les dossiers de la justice de paix ont été très mal conservés en Géorgie, et aucun dossier n'a pu être identifié dans le cas de l'Alabama[56]. Deux ensembles de dossiers ont néanmoins pu être consultés : ceux des juges Bloodworth et Godby, en poste à Atlanta au début du XX^{e} siècle[57]. Les dossiers du juge Bloodworth (1906-1908) ont certainement survécu du fait que les pratiques du magistrat ont été au cœur de plusieurs enquêtes judiciaires par des grands jurys entre 1903 et 1910 et ceux du juge Godby (1921-1924) sont issus d'un fonds privé, légué par les descendants du magistrat. Bien que ces sources ne permettent pas un traitement systématique du type de celui mené par Albert (2014), elles fournissent un point d'appui essentiel à l'analyse de ce système de crédit[58].

Ensuite, un livre de compte d'un prêteur de Géorgie, James Murphy Hill, a pu être identifié (il s'agit du seul que nous ayons retrouvé dans l'ensemble des fonds parcourus) : ce document représente une pièce essentielle à l'argumentaire que nous développons dans le chapitre II et un point d'appui important pour discuter les analyses produites par les réformateurs[59]. Il contient l'ensemble des transactions de prêts effectuées par le prêteur durant les années 1910 et 1911, les montants accordés et versés ainsi que les noms des client-e-s[60].

Si les recherches menées au sein des fonds de manuscrits et d'imprimés conservés à l'université *Georgia State* n'ont pas été fructueuses, un certain nombre d'éléments numérisés par l'université *Emory* se sont avérés très utiles pour notre travail. Les annuaires municipaux, qui permettent de repérer les adresses et les métiers d'un grand nombre de résident-e-s

[56] Différents archivistes de Géorgie et d'Alabama m'ont indiqué que la plupart des dossiers de la justice de paix ont été détruits, soit du fait de causes naturelles (notamment des feux fréquents qui ravagent ces États), soit du fait d'une volonté politique : de nombreux fonds semblent notamment avoir été supprimés par l'administration Reagan, dans un souci d'économie d'espace et de main-d'œuvre nécessaires à la conservation des pièces. De surcroît, les juges de Géorgie n'étaient pas tenus de conserver des registres de leurs jugements : il s'agissait de magistrats non professionnels qui soit ne les ont pas conservés, soit les ont conservés en privé, à l'instar du juge Godby.

[57] Atlanta History Center. Box MSS 809, Justice of the Peace Records, Folders J. P. Bloodworth 1906-1908, Folders H. A. Godby 1921-1924.

[58] L'exploration des archives de la justice de paix en Illinois n'est pas possible pour la période postérieure à 1908 : l'État a connu une réforme importante de la justice inférieure à cette date, avec la mise en place des tribunaux municipaux (Willrich 2003), sur laquelle nous revenons dans le chapitre III. Nous avons consulté les dossiers civils des tribunaux municipaux de Chicago dans les années 1910, conservés dans les archives du *Clerk of the Circuit Court* du comté de Cook, mais ces sources se sont avérées inexploitables dans le cadre de ce travail. D'une part, la réforme des tribunaux inférieurs mise en place en 1908 fait que les résultats que nous aurions pu mettre en évidence auraient été difficilement généralisables, contrairement aux conclusions portant sur le fonctionnement, nettement plus commun à l'époque, de la justice de paix en Géorgie. D'autre part, ces dossiers contiennent des centaines de milliers de procès qui ne sont pas ordonnés selon le type de litige : retrouver les contentieux portant sur des impayés pour des crédits non affectés aurait nécessité un dépouillement systématique et minutieux, un travail que nous avions déjà effectué dans le cas d'Atlanta et que nous n'avons pas jugé utile d'entreprendre au regard de la singularité du cas de Chicago.

[59] Livre de compte, James Murphy Hill. Georgia State Archives (ci-après GSA), Box James Murphy Hill Business Papers, Folder Various papers et Account Book, 1910-1911. Nous remercions chaleureusement l'archiviste Steve Engerrand pour nous avoir aidés à localiser ce livre de compte, et plus généralement pour toute son assistance et les multiples discussions éclairantes et rigoureuses sur l'histoire et la géographie d'Atlanta ou de la Géorgie.

[60] Nous renvoyons au chapitre II pour une présentation plus complète de la source.

d'Atlanta, autant que les adresses des entreprises ou des justices de paix ont été numérisés pour les années 1902 à 1909 et 1913 à 1919, ainsi qu'une carte de la ville en 1906, produite par l'équipe d'archivistes du *Digital Scholarship Commons* de l'université[61]. En complément, différentes bases de journaux ont été dépouillées (à partir de recherches de mots-clés au sein de bases numérisées) afin d'obtenir des informations sur les pratiques des prêteurs, des justices de paix, et sur certains faits divers, en particulier lors des conflits liés au recouvrement des créances : nous avons recherché par mots-clés des articles publiés par le journal *Atlanta Constitution*, concernant différents aspects de notre sujet, puis les avons consultés au sein de la section microfilms de l'*Atlanta Fulton Public Library*. Nous nous sommes également appuyé sur une base échantillonnée de nombreux journaux de l'État, mise en ligne par différentes universités de Géorgie[62].

Enfin, les archives de la fondation Russell Sage contiennent deux cartons relatifs aux agences des « *Unlicensed lenders* »[63], qui regroupent des dossiers spécifiques à différents prêteurs auxquels s'intéressaient les philanthropes, à des fins d'observation ou de dénonciation. Plusieurs dossiers concernent des prêteurs de Géorgie, qu'ils soient en activité dans l'État ou gérants d'agences appartenant au réseau des *Big Four* établi à Atlanta. Les dossiers consacrés aux dirigeants R. D. King, George Roesenbusch et aux frères Ison contiennent ainsi des corpus d'articles de presse concernant ces prêteurs, les correspondances entretenues avec la direction de la RSF, mais également les rapports annuels des deux entreprises créées par les dirigeants King et Roesenbusch après que ces derniers ont accepté de se plier à la régulation proposée par la fondation à la fin des années 1920. Ces documents, adressés par les gérants à la fondation, sont les seuls relatifs aux agences de crédit régulées du Sud que nous avons pu identifier : ils fournissent un point de comparaison aux pratiques de l'entreprise HFC implantée dans le Midwest[64].

[61] Atlanta City Map, 1906, Emory University Libraries, Digital Scholarship Commons.
Url : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 10/12/17) ; Atlanta City Directories, Emory University Libraries, 1902-1909 / 1913-1919.
Url : https://archive.org/details/emory?and[]=directory (consulté le 10/12/17).
[62] Universities of Georgia, Digital Galileo Newspapers Georgia.
Url : http://atlnewspapers.galileo.usg.edu/atlnewspapers-j2k/ (consulté le 31/08/17). L'ensemble des articles publiés par l'*Atlanta Georgian*, journal au deuxième plus important tirage de la ville au début du XX^{e} siècle, ont en particulier été numérisées pour la période allant de 1906 à 1911.
[63] RSF, Box 123-124.
[64] RSF, Box 123, Folder R. D. King et Folder Ison, Box 81, Folder Fulton Industrial Society.

1.3. Quel usage possible des sources philanthropiques pour comprendre les pratiques de crédit ?

En complément à cette recherche de sources primaires sur les pratiques des entreprises ou de leur client-e-s, nous avons également recours à certaines données récoltées par la fondation ou des organisations réformatrices locales : ces archives représentent une partie importante du matériau constitué et nous en avons déjà indiqué certains usages ci-dessus. Néanmoins, leur utilisation nécessite d'accorder une attention permanente aux biais potentiels, d'observation et de sélection liés à la récolte de données, selon le type de source.

En premier lieu, les archives de la fondation Russell Sage contiennent des sources primaires, judiciaires et organisationnelles, relatives aux activités des *loan sharks*. Les cartons consacrés aux « *Unlicensed Lenders* » ne sont pas dédiés qu'aux prêteurs de Géorgie : on y trouve des dossiers consacrés à 16 entreprises (agences ou réseaux d'agences) en activité lors des trois premières décennies du siècle, implantées avant tout en Géorgie, en Illinois et dans le Kentucky[65]. Ces dossiers contiennent souvent des compte rendus d'audience de procès impliquant les *loan sharks* ciblés par la fondation et, plus rarement, différents documents saisis lors de perquisitions effectuées aux bureaux de certaines agences dans le cadre des « croisades ». Un vaste ensemble de pièces a notamment été saisi par la police de Covington (Kentucky) le 15 septembre 1930, auprès de 7 agences de la ville, dont certaines appartenaient à des réseaux d'agences établis en Géorgie et dans l'Ohio[66] : l'ensemble des pièces ont été photocopiées par le président du *Better Business Bureau* de Cincinnati (Ohio) et envoyées à la fondation Russell Sage le 20 septembre 1930[67]. Ces pièces contiennent entre autres des contrats de prêts, des lettres adressées aux client-e-s des agences et un important corpus de lettres échangées entre les gérants d'agence locaux et les dirigeants des réseaux, qui permettent de mieux comprendre la structure et les pratiques organisationnelles des entreprises concernées.

En second lieu, un type de sources existe sous forme d'analyses ou de témoignages, produits par des acteurs locaux (prêteurs ou réformateurs) au sujet des pratiques des agences. Lorsque nous mobilisons ces sources, nous prêtons une attention particulière à la manière dont elles ont été produites et cherchons à savoir si des éléments issus des sources primaires

[65] RSF, Box 123-124. Trois entreprises de Géorgie, quatre entreprises de l'Illinois, six entreprises du Kentucky, deux du Missouri et une de Caroline du Nord.
[66] « Police raid loan offices », *Kentucky Post*, 15 septembre 1930 ; « Return records of loan firms », *Kentucky Post*, 13 novembre 1930. RSF, Box 21, Folder Kentucky 1930.
[67] Lettre, gérant Kaul, *Better Business Bureau* de Cincinnati, à Leon Henderson, directeur du DRL, 20 septembre 1930. RSF, Box 21, Folder Kentucky 1930.

corroborent les analyses développées. À titre d'exemple, les réformateurs d'Atlanta ont enregistré en 1926, devant notaire, les témoignages de deux agents de recouvrement ayant travaillé plus de quinze ans pour différentes agences de crédit du réseau des *Big Four* : les archives de la fondation contiennent à la fois le compte rendu des agents, écrit au discours indirect libre, et deux livrets publiés à la suite de ces témoignages afin de dénoncer les pratiques des prêteurs – avec pour titres *Loan Sharks of the South* et *The Truth About Loan Sharks*[68]. Contrairement aux livrets, les comptes rendus n'ont pas de ligne argumentative précise : bien qu'ils étaient été écrits dans un contexte de mobilisation, et certainement en réponse à des interrogations qu'avaient les réformateurs, ils décrivent avant tout le travail quotidien qu'effectuaient les agents, ce qui permet de mieux caractériser la représentativité des pratiques du prêteur James Murphy Hill et, plus généralement, de confronter ces témoignages à différentes sources primaires. Observer la mise en récit des éléments indiqués par les agents, dans les livrets rendus publics, permet également de repérer les faits qui étaient considérés comme scandaleux ou immoraux par les réformateurs et, à l'inverse, ce qui était considéré comme des pratiques plus anodines ou du moins non susceptibles de contribuer aux entreprises de dénonciation : cela permet entre autres d'identifier certains faits qui ont pu être accentués par les agents car ils allaient dans le sens de l'agenda des réformateurs.

2. L'étude des « croisades » anti-*loan sharks* : une approche nominaliste des mobilisations à différentes échelles

L'objectif du travail de collecte de sources effectué sur les luttes anti-*sharks* était de comprendre l'étendue et les mécanismes de diffusion des entreprises de dénonciation, leur déroulement chronologique et les types d'acteurs ou d'organisations mobilisés, en un mot, de décrire l'« espace de la cause » anti-*sharks* et son évolution sur la période (Bereni 2015). La stratégie employée, afin de recenser les actions menées contre ces prêteurs par la « nébuleuse réformatrice » (Topalov 1999), a consisté simultanément à s'intéresser aux mouvements locaux menés à Atlanta et à Chicago, et à décrire l'ampleur du phénomène à l'échelle nationale. Nous renvoyons au chapitre III pour des discussions plus précises quant au choix du terme

[68] Compte rendu écrit par J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927 ; J. E. Goodwin, *Loan sharks of the South*, 1927, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927 ; Compte rendu écrit par James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King ; James Vaughan, *The Truth About Loan Sharks*, 1932, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 19, Folder Miscellaneous.

« croisade », ainsi qu'aux types de mouvements sociaux que nous avons choisi de regrouper sous cette étiquette : la méthode mobilisée lors du dépouillement des archives peut être qualifiée de nominaliste, au sens où nous avons considéré l'ensemble des actions que les acteurs eux-mêmes décrivaient comme relevant d'une lutte ou d'une action contre les *loan sharks*. Le recours massif, par les acteurs de l'époque, à l'expression « *loan shark* » a facilité le travail de collecte et a constitué un fil rouge pour l'ensemble du travail de thèse.

Nous avons déjà insisté sur le travail de mobilisation et de coordination des luttes anti-*sharks* entrepris par la fondation Russell Sage durant cette période : entre 1910 et 1941, l'organisation a mis en place un *Department of Remedial Loans* (ci-après DRL), dont la tâche spécifique était d'œuvrer à l'éradication des formes immorales et illégales de crédit par le biais d'une régulation de l'offre de prêts. Sur l'ensemble de la période, l'organisation s'est consacrée à un travail de récolte de données, à la fois sur les pratiques des prêteurs et sur les mouvements réformateurs menés dans l'ensemble du pays : le DRL exprimait un souci de « neutralité » et une volonté d'analyse « scientifique » du monde social (O'Connor 2007, Anderson 2008, Anderson et al. 2015). Cela s'observe notamment par un mode d'action consistant à établir des listes, des actions menées dans l'ensemble du pays, des décisions judiciaires et politiques prises par différents tribunaux ou différents États, ou par la constitution systématique de corpus d'articles de presse sur les problèmes sociaux abordés. L'émergence de ce mode d'action au sein des « mondes de la charité », consistant à établir des listes et des corpus de documents afin de rationaliser le travail réformateur, a été bien étudiée par Bacciochi et al. (2014) : les auteur-e-s ont observé les efforts de rationalisation propres aux « répertoires charitables », un phénomène particulièrement visible à New York à la fin du XIX^{e} siècle et au début du XX^{e} siècle. Le DRL de la fondation Russell Sage, établi à New York, appartient et contribue à cet univers charitable.

Les principales sources mobilisées sont issues des cartons consacrés à l'histoire des « *Small Loan Companies* » au sein des archives de la fondation Russell Sage, qui contiennent des documents relatifs aux mouvements menés dans l'ensemble du pays contre ce type de prêteurs entre le début du XX^{e} siècle et 1941 : les différents dossiers s'intitulent « *Loan Shark Campaigns* », « *Loan Shark Crusades* », « *Loan Shark Legislation* » ou encore « *Loan Shark History* », et sont organisés par État. Nous avons dépouillé l'ensemble des dossiers pour la Géorgie, l'Illinois et le Kentucky[69] : l'ajout de ce dernier État avait pour objectif de comprendre l'évolution de la lutte anti-*sharks* dans les années 1930, une fois la régulation mise en place en

[69] RSF. Boxes 15, 16, 17, 20 et 21.

Illinois et en Géorgie. Ces archives contiennent différents documents relatifs aux actions menées, qui ont été envoyés par les mouvements locaux à la fondation ou directement collectés par le DRL : corpus d'articles de presse (quotidienne ou professionnelle), correspondance entre les acteurs locaux et le DRL, différentes notes, circulaires, comptes rendus de réunions ou d'enquêtes judiciaires, publications ou prises de position officielles du DRL ou d'acteurs locaux, ou encore des rapports (annuels ou ponctuels) publiés par les organisations mobilisées. Il faut noter que les dossiers consultés ne représentent qu'une faible partie du volume total de documents disponibles dans ce fonds : nous avons dépouillé les contenus de 5 cartons sur les 45 présents, ce qui équivaut à 115 dossiers sur un total de 1107 ou environ 10 % du volume total. En d'autres termes, l'analyses de ces cartons n'a pas pour objectif de décrire de manière exhaustive l'ensemble des mouvements locaux menés, leurs spécificités ou l'ensemble des communications entre les acteurs locaux et le DRL. Néanmoins, les trois États choisis (Géorgie, Illinois, Kentucky) révèlent une grande diversité de pratiques de mobilisation : il s'agit de trois cas très contrastés qui permettent de mettre en valeur certaines différences entre les mouvements locaux, tant du point de vue du type d'acteurs mobilisés que du type de cadrage ou de solution retenus.

En complément à ces études de cas, et dans l'optique de tenir un propos général sur les « croisades » anti-*sharks*, nous avons constitué une base de données des mobilisations menées dans l'ensemble du pays sur deux périodes (1903-1917 et 1926-1934), à partir de listes établies par la fondation et de différents corpus d'articles de presse[70]. Ni cette base, ni même l'ensemble des archives de la fondation, ne permettent de dresser un tableau complet des mouvements locaux menés dans les villes américaines de l'époque : il n'est pas certain que la fondation avait connaissance de l'ensemble des actions menées et rien ne garantit que la quantité d'interactions ou d'échanges que ses dirigeants ont eu avec des acteurs locaux ait été proportionnelle à l'ampleur des mobilisations locales. Il semble en particulier que le choix de suivre, et parfois d'accompagner, les mouvements locaux, dépendait de l'intérêt qu'y accordaient les quatre directeurs successifs du DRL : Arthur Ham (1909-1918), Walter Hilborn (1920-1924), Leon Henderson (1924-1934) et Rolf Nugent (1934-1941)[71]. Le choix de porter la focale sur les villes de Chicago et d'Atlanta a donc été en partie déterminé par la représentation que le DRL se faisait du problème des *loan sharks*, de son évolution et de la localisation de ces prêteurs sur la période.

[70] Cf. chapitres III et IV pour plus de détails sur la construction et les limites de cette base de données.
[71] Entre 1918 et 1920 le DRL n'avait pas de directeur fixe, voir Glenn et al. (1947, pp. 336-340).

Enfin, dans l'optique de ne pas dépendre exclusivement du point de vue de la fondation, nous mobilisons certaines sources issues d'archives d'organisations ayant participé aux mobilisations locales, avant tout dans le cas d'Atlanta qui occupe une grande partie des chapitres III et IV. Nous avons, en particulier, dépouillé les procès-verbaux des réunions qui se sont tenues autour de cette question à la chambre de commerce d'Atlanta dans les années 1910[72]. Ces organisations jouaient un rôle central sur les questions d'éthique des affaires, comme l'a montré Abend (2015), et plus généralement au sein du monde réformateur de l'époque (Amsterdam 2016) : un grand nombre d'acteurs ou d'organisations mobilisées dans la lutte contre les usuriers s'y retrouvaient pour discuter de la définition du problème et des solutions à apporter[73]. Dans le cas de Chicago, nous avons entre autres consulté les rapports annuels de la société d'assistance judiciaire de Chicago (*Chicago Legal Aid Society*), qui ont permis d'identifier le type d'actions entreprises par ce type d'organisations très investies dans les luttes anti-*sharks* sur l'ensemble de la période[74].

3. Comprendre les débuts du crédit à la consommation bancaire

Le travail de collecte de données relatives aux activités de crédit non affecté des banques américaines dans les années 1930 et 1940 avait deux objectifs : il s'agissait avant tout d'abord de comprendre le modèle de crédit mis en avant par certaines banques lorsqu'elles commencent à prêter aux particuliers à partir du milieu des années 1930, puis la manière dont certains dirigeants, salariés de banques ou associations professionnelles ont défendu leur vision d'un crédit juste et légitime pour les salarié-e-s américain-e-s. En conséquence, nous avons limité la collecte d'archives (en dehors d'ouvrages ou de données de contexte) aux cartons consacrés aux « *Personal Loan Departments of Banks* » dans les fonds de la RSF : l'organisation philanthropique a été en conflit ouvert avec une partie du secteur bancaire, en particulier la branche *Consumer Credit* de l'*American Bankers Association* (ci-après ABA), entre le milieu

[72] Atlanta History Center, Folder Atlanta Chamber of Commerce minutes, 1910-1920. Les discussions consacrées aux *Ioan sharks* n'occupent qu'une faible part de l'ensemble des réunions organisées : comme l'a montré Amsterdam (2016, chapitre 4), les milieux réformateurs d'Atlanta étaient très actifs dans de nombreux domaines durant les premières décennies du XX[e] siècle.

[73] Les documents de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta (*Atlanta Legal Aid Society*), une organisation ayant joué un rôle central dans l'ensemble des mobilisations entre 1910 et 1934 dans la ville, n'ont malheureusement pas pu être identifiés malgré nos efforts, en dehors de ceux conservés dans les archives de la RSF.

[74] Les archives de la *Chicago Legal Aid Society* sont disponibles à Chicago, au sein du *Chicago History Museum* (ci-après CHM), mais nous ne les avons pas consultées car nous n'avions pas conscience, au moment du séjour effectué sur place, de l'importance de ce type d'organisation. Ainsi nous n'avons eu accès qu'aux rapports annuels publiés par l'organisation entre 1910 et 1917, numérisés par différentes universités.
Url : https://catalog.hathitrust.org/Record/011724181 (consulté le 10/12/17).

des années 1930 et le début des années 1940, et elle a conservé de nombreux documents permettant de comprendre la manière dont l'arrivée des banques a remis en cause le modèle de crédit construit par les mouvements anti-*sharks* et mis en application par les *loan sharks* convertis.

Ces cartons contiennent des dossiers spécifiquement dédiés au conflit avec les prêteurs de petites sommes et les réformateurs – *Bank Abuses, Rate Controversy* – mais également des éléments plus généraux relatifs aux pratiques bancaires et à leur histoire[75]. Au-delà des corpus d'articles de presse (quotidienne et professionnelle), on y trouve des prises de positions (officielles ou confidentielles) d'acteurs des différents camps du débat, des circulaires et comptes rendus de réunions et des analyses diverses, produites par les philanthropes, mais également par des juristes et des économistes. Figurent également différents dossiers spécifiquement consacrés aux évolutions des prises de positions et aux documents produits sur la période par l'ABA (et ses sections étatiques) et, enfin, des dossiers consacrés aux pratiques de certaines banques[76] : ces dossiers sont très peu fournis, soulignant l'intérêt limité ou du moins l'accès restreint qu'a eu la fondation aux sources et données bancaires, mais on y trouve des comptes rendus de conférences données par des dirigeants de banques ou leur correspondance avec la RSF, des livrets publicitaires expliquant les types de prêts offerts aux consommateur-trice-s ou encore des statistiques sur les montants de ces prêts ou les types de client-e-s.

Ces documents éclairent la manière dont les différents acteurs – réformateurs, professionnels du crédit, banquiers – et organisations ont cherché à défendre la légitimité de leur conception du crédit des salarié-e-s, ainsi que certaines controverses et conflits auxquels ces oppositions ont donné lieu, à la fois dans l'espace public et dans l'arène judiciaire. Ces sources ne permettent ainsi pas de développer une analyse précise des pratiques de crédit des banques de l'époque, des mécanismes d'autorisation des prêts ou de gestion du recouvrement[77] : elles ne fournissent pas un contrepoint aux analyses consacrées aux agences de crédit dans le reste de la thèse et nous mobilisons les sources relatives aux pratiques bancaires avant tout à des fins illustratives. De même, les développements consacrés aux banques n'ont pas pour objectif d'apporter une contribution à la sociologie de la profession bancaire de l'époque. Nous avons uniquement consulté les articles de la presse professionnelle conservés par la fondation

[75] RSF, Boxes 98, 99 et 100.
[76] RSF, Box 100 Folder ABA ; boxes 105 et 106, Folders Individual Banks, State Banks.
[77] Ce type d'analyse n'existe pas, à notre connaissance, pour ce qui est des États-Unis, et contrairement au cas de la France pour lequel le déroulement des interactions « au guichet » est davantage connu (voir Boltanski et al. 1963 ou Lazarus 2012).

et ne sommes pas en mesure de comprendre comment différents pans du secteur bancaire, que ce soit les dirigeants d'organisations ou leurs salariés, se sont positionnés sur ces nouvelles pratiques : seuls les discours de banquiers ayant pris position dans les débats précis qui nous concernent, ou ceux que la direction du DRL jugeaient pertinents, ont été conservés. Décrire plus en détail les pratiques et les discours bancaires aurait nécessité, d'une part, de procéder à un dépouillement plus exhaustif de la presse professionnelle et, d'autre part, de consulter directement des archives de banques commerciales ayant ouvert des PLD, ou d'associations telles que l'ABA et ses sections étatiques ; une tâche dont l'ampleur dépassait le cadre de cette thèse.

Ensuite, notre objectif était de comprendre la manière dont ce conflit professionnel a affecté la structure de l'offre du marché du crédit non affecté. Les documents conservés dans les archives de la fondation se sont également avérés utiles à ce titre. L'administration du *New Deal* avait notamment chargé le DRL de suivre le développement de ces pratiques bancaires depuis la fin des années 1920 et ces sources contiennent une liste détaillant l'ouverture et la fermeture d'un grand nombre de PLD dans l'ensemble du pays entre 1928 et 1936, ce qui permet d'estimer le volume de ces activités et les lieux où ces services étaient disponibles. De plus, les sources conservées au sein des archives de la fondation contiennent des informations concernant les montants des prêts accordés par quelques banques new-yorkaises, mais également sur le type de clientèle ciblée, en particulier lorsque les banques produisent des documents relatifs à ces nouveaux services de prêts, dans l'optique de défendre leur modèle de prêt dans l'espace public ou d'obtenir de nouveaux-elles client-e-s. En complément à ces éléments, nous avons enfin identifié (au sein des archives de la fondation et par le biais d'une recherche en ligne) un ensemble d'études, publiées à la fin des années 1930 et au début des années 1940, portant sur le développement de ces activités bancaires à l'époque, qui permettent de tenir des propos plus généraux concernant certains aspects des pratiques bancaires (montants moyens prêtés, type de client-e-s ciblé-e-s, etc.) : certaines ont été publiées par ou avec la participation du DRL, et sont conservées au sein des archives de la fondation, alors que d'autres ont été produites par le *National Bureau of Economic Research*[78].

[78] Liste des études publiées par le NBER dans les années 1940.
Url : http://users.nber.org/~jroth/html/booksbyyear/1940s.html (consulté le 03/01/18).

4. Retour sur les conditions de réalisation de la thèse

En conclusion de cette introduction, nous souhaitons brièvement revenir sur certaines conditions de production du présent travail, en insistant sur les avantages considérables associés à la fois au choix de travailler sur les États-Unis et au fait de réaliser ce travail dans un laboratoire de sociologie de Sciences Po-Paris.

Au-delà de conditions financières et de travail quotidiennes confortables dont nous avons bénéficié, nous avons pu effectuer trois longs séjours de recherche aux États-Unis – à l'hiver 2013 (un mois), à l'automne 2014 (deux mois) et à l'automne 2015 (deux mois) – et un ultime séjour de rédaction deux mois à l'université de Columbia à l'automne 2016. Ces différents voyages ont notamment bénéficié de deux bourses de recherche obtenues grâce à des partenariats existant avec l'université Northwestern (Chicago) et l'université Columbia (New York). De plus, une année d'enseignement effectuée à l'université Berkeley en 2012-2013, dans le cadre d'un parcours à l'École Normale Supérieure, nous ont permis d'établir de nombreux contacts qui ont facilité nos déplacements sur place, notamment en réduisant drastiquement les frais associés à l'hébergement. Mettre en avant ces éléments a pour objectif de donner à voir certaines des conditions matérielles de réalisation de cette thèse – non seulement du point de vue des coûts associés à la collecte de données, que nous étions loin d'anticiper en septembre 2013, mais également au regard des nombreux échanges que nous avons pu avoir avec des universitaires sur place, qui nous ont permis de rester au contact des évolutions de la sociologie américaine tout le long de la thèse – ainsi la position privilégiée qui fut la nôtre durant ces cinq années, sans laquelle nous n'aurions sans doute pas réussi à mener à bien ce travail.

Le choix de nous intéresser à l'histoire des États-Unis a également facilité la réalisation d'un tel travail de thèse à distance : en dehors des multiples sources numérisées évoquées plus haut, nous souhaitons revenir sur deux ensembles de données, que nous mobilisons fréquemment dans la thèse, et qui permettent d'illustrer le privilège qu'il y a à travailler, depuis un autre pays, sur les États-Unis.

Dans le cadre du programme fédéral *United States Newspapers,* financé par le *National Endowment for the Humanities*, la bibliothèque du Congrès coordonne et centralise depuis 1982 la numérisation de nombreux quotidiens locaux. L'un des principaux produits de ce programme – en dehors de l'accès rendu possible à de nombreux quotidiens – fut la création de la base numérique *Chronicling America*, à laquelle nous avons recours de manière continue

dans la thèse[79] : chaque État a initialement dû fournir à la Bibliothèque 100 000 pages de journaux censées représenter l'histoire et la géographie locales. La qualité de numérisation et de compression des images est très bonne, tout comme le système de reconnaissance textuelle, ce qui rend la recherche de mots-clés très efficace. Bien entendu, la construction de cette base de donnée en limite le spectre des utilisations possibles : l'échantillonnage laissé au choix des différents États ne permet de connaître précisément les critères de sélection retenus et l'usage de ce site ne se substitue en aucun cas à un travail de dépouillement exhaustif de certains numéros, ou au moins à une consultation des bases numérisées au sein de chaque État. Néanmoins, lorsqu'il s'agit d'attester de l'écho national qu'a eu un certain événement, de déterminer l'évolution de l'usage, par la presse quotidienne, d'un mot ou d'une expression, d'identifier des compléments biographiques sur certains acteurs ou même de repérer certaines sources primaires comme des annonces publiées par les agences de crédit, ce site représente un solide point de départ.

Un second type de sources est issu des bases de données *Integrated Public Use Microdata Series-USA*, un service gratuit proposé par le *Minnesota Population Center* de l'université du Minnesota, qui permet d'obtenir des faibles échantillons de populations à partir des recensements décennaux américains, de 1790 à aujourd'hui[80]. Ce projet n'est aujourd'hui plus spécifique aux États-Unis – des données sur 105 pays sont disponibles – mais il s'agit toujours du pays pour lequel les données sont les plus complètes et aisément exploitables. Le site des IPUMS-USA permet de sélectionner une population sur un espace restreint (pays, État, comté ou ville), puis un ensemble de variables démographiques – âge, sexe, nombre d'enfants et « race », selon la définition retenue lors de chaque recensement (Schor 2009) – mais également économiques et sociales – statut conjugal, métier exercé et, pour certains recensements uniquement, revenus ou salaires des individus ou de leurs ménages. Ces données nous sont très utiles lorsqu'il s'agit de fournir des données de contexte précises sur la situation d'une ville ou d'un État à une date donnée, mais également lorsqu'il s'agit de comparer une population donnée, comme celle des client-e-s d'une agence, à un échantillon représentatif d'une population plus générale, et d'analyser la sur ou sous-représentation de certaines catégories sociales ou démographiques.

[79] Url : https://chroniclingamerica.loc.gov/

[80] Ce projet a bénéficié depuis sa création en 1992 de plus de 140 millions de $. La numérisation s'est faite progressivement : dans le cas qui nous concerne, les échantillons pour le recensement de 1910 sont uniquement disponibles depuis juillet 2017. Url : https://usa.ipums.org/usa/

V. Précisions quant aux choix et conventions d'écriture

À plusieurs reprises lors de l'écriture de cette thèse, nous avons effectué certains choix de lexique et de syntaxe qui, loin de relever uniquement du domaine de la forme, soulèvent des interrogations sociologiques sur le type de réalité que souhaitions ou étions en mesure de décrire et qu'il s'agit d'exposer. Définir certaines conventions et expliciter les réflexions qui ont mené à ces choix représentent des étapes importantes de la construction de l'objet, comme l'ont souligné à juste titre Hunsmann et Kapp (2015) : d'autres choix, motivés différemment, auraient certainement pu être effectués avec d'autres implications.

1. Décrire les emprunteur-se-s : l'usage du terme « travailleur-se »

Nous employons très souvent le terme de « travailleur-se-s » pour désigner les client-e-s des *sharks* ou plus généralement ceux et celles qui tirent leurs revenus de la vente de leur force de travail : ce choix permet de ne pas qualifier juridiquement la situation d'emploi ou les modalités de versement des revenus, à une époque où le salariat ne regroupe pas encore un ensemble homogène de situations d'emploi (Laurie 1997), de contrats de travail (Njoya 2016) et lors de laquelle le lexique mobilisé par différents acteurs pour décrire la vente de la force de travail est loin d'être stabilisé (Vinel 2013).

Nous verrons en effet que la grande majorité des client-e-s des *sharks* ont un emploi et que les revenus ou les biens associés à celui-ci représentent souvent le fondement des relations de crédit. Dans les archives, différents termes ou expressions telles que « *workers* », « *wage-earners* », « *employees* », « *salaried workers* », etc. sont ainsi communément employés pour désigner les emprunteur-se-s ayant recours au crédit non affecté. Le choix de « travailleur-se » présente, de ce point de vue, le triple avantage de ne pas désigner uniquement les emprunteur-se-s salarié-e-s – le groupe des salarié-e-s faisant plutôt référence, pour l'époque, aux travailleur-se-s des grandes industries[81] (chemins de fer, sidérurgie, etc.) ou aux salarié-e-s du public (Chandler 1993) – et de ne restreindre l'analyse ni aux seul-e-s ouvrier-ère-s ni aux métiers associés aux classes populaires. Nous verrons en effet, d'une part, qu'une importante fraction des emprunteur-se-s ne travaillent pas dans le secteur industriel, en particulier lorsqu'il s'agit de femmes : de nombreux-ses client-e-s travaillent ainsi comme

[81] Si la frontière entre « indépendants » et « salariés » reste floue pour un grand nombre de travailleur-se-s de l'époque, les recensements de 1910 et 1920 isolent néanmoins souvent plusieurs catégories de métier exercés « *not in factory* », ce qui souligne bien, en creux, la proximité entre le salariat et le travail à l'usine.

domestiques ou comme employé-e-s de bureau, dans le secteur de la vente ou pour des institutions gouvernementales. D'autre part, si la majorité des client-e-s sont bien issu-e-s des classes populaires, nous verrons que certain-e-s emprunteur-se-s exercent des métiers plutôt associés aux *middle classes*, selon l'acception américaine.

Enfin, nous employons l'expression « crédit des salarié-e-s » ou « à destination des salarié-e-s » pour désigner le modèle de crédit que les réformateurs et les régulateurs ont cherché à construire : que ce soit les prêts de petites sommes (*small loans*) ou plus tardivement les prêts personnels bancaires (*personal loans*), le projet politique porté est bien de bâtir une offre de crédit spécifique aux salarié-e-s, adaptée à leur situation d'emploi et à leurs besoins financiers.

2. Le choix d'une écriture inclusive pour les client-e-s des *loan sharks*

Nous avons décidé d'opter pour une écriture inclusive dans le cas de quatre termes (ainsi que tous les verbes, adjectifs, articles, pronoms, etc. associés) : client-e / emprunteur-se / travailleur-se / salarié-e. L'un des premiers résultats mis en évidence lors du dépouillement des archives est, en effet, qu'un grand nombre de client-e-s des *sharks* sont des femmes, or cet élément jure avec de nombreux discours réformateurs produits à l'époque mais également avec la majorité des écrits sociologiques et historiques sur les *loan sharks* : au sein de certaines agences du Sud du pays, le taux de femmes atteint jusqu'à 80 % pour un échantillon observé. Nous avons donc choisi de signifier cette mixité sexuelle pour quatre termes fréquemment employés dans ce manuscrit, sauf lorsqu'il s'agit de catégories explicitement genrées, employées dans des discours d'acteurs, et que le genre transparaît directement dans la formulation anglaise des citations. Ainsi, nous traduisons bien « *working men* » par « travailleurs » (en conservant le masculin) alors qu'à l'inverse « *wage-earner* » est traduit par le terme « salarié-e » (écriture inclusive) lorsqu'aucune autre indication de genre n'est précisée : la langue anglaise marque moins souvent le genre que le français et les discours ne permettent souvent pas d'expliciter si les termes employés (*workers*, *employees*, etc.) dans une citation se réfèrent uniquement aux hommes ou aux hommes et aux femmes.

Pour d'autres groupes d'acteurs au sein desquels les femmes représentent une proportion minoritaire ou faible de l'ensemble, nous avons choisi de conserver le masculin, de manière à faciliter la lecture mais également afin de mettre en valeur la mixité qui caractérise spécifiquement le groupe des emprunteur-se-s. En particulier, l'écriture du pluriel au masculin est ainsi conservée pour trois types d'acteurs centraux dans ce travail de thèse : nous écrivons « les réformateurs », « les prêteurs » et « les employeurs ». Cela ne signifie pas que ces groupes

soient exclusivement constitués d'hommes mais qu'une grande majorité des réformateurs, des prêteurs et des employeurs sont effectivement des hommes. Lorsque nous rencontrons des femmes au sein de ces groupes – des réformatrices, des prêteuses des employeuses – nous étudions la spécificité de leurs parcours et de leurs positions, en évoquant les raisons qui permettent d'expliquer la faible féminisation de leur profession. À titre d'exemple, dans le chapitre III, nous étudions une pratique organisationnelle singulière d'un prêteur de New York, Daniel Tolman, qui emploie exclusivement des femmes comme gérantes et agentes de recouvrement.

Le choix de cette convention d'écriture émane d'une volonté de restituer, à travers l'écriture, certains aspects des pratiques observées, avant tout dans un souci d'objectivité et non en vertu d'un parti pris politique. Néanmoins, en tant qu'acte signifiant, tout travail d'écriture est porteur d'effets, sur la perception des réalités et des rapports sociaux décrits, que les choix retenus déterminent certainement en partie.

3. Les rapports sociaux de race et leurs effets sur les pratiques de crédit et leur représentation

Au cours de l'exploration des archives, nous avons fait face à différentes formes de racisation des client-e-s des *loan sharks*, qu'elles soient le produit de discours de professionnels du crédit, de milieux réformateurs (philanthropes, *cause lawyers*, hommes d'affaires, etc.) ou de définitions qui transparaissent au sein de différents documents administratifs et judiciaires. Ainsi, la « race » renvoie, de notre point de vue d'historien, à différentes identités ou caractéristiques attribuées subjectivement (Guillaumin 1992), par un observateur extérieur et souvent compilées dans des statistiques (Alba et Denton 2008) : s'il est souvent impossible de connaître précisément les critères retenus lors de ces classifications, les distinctions raciales prennent souvent, aux États-Unis, la forme d'un « colorisme » (Ndiaye 2006) qui vise à distinguer les « Blancs » des « non Blancs » à l'aide de différents adjectifs : « *colored* », « *dark* », « *negro* », « *black* », « *non-white* », etc. Il ne s'agit pas nécessairement de catégories homogènes et celles-ci ne servaient pas toujours les mêmes objectifs, des points sur lesquels nous aurons l'occasion de revenir.

Dans ce travail, nous nous appuyons donc sur ces catégories (hétérogènes), dont nous ne maîtrisons pas toujours la construction, dans l'optique de comprendre la manière dont les rapports sociaux de race affectent les pratiques économiques décrites : la race représente ainsi, de manière indissociable, une variable permettant de décrire la structure sociale, de

« factualiser » certains rapports de pouvoir et de domination (Ndiaye 2008) et d'une catégorie socialement construite, produit de ces mêmes rapports (Alba et Denton 2008, Simon 2008). Ainsi, si ces catégorisations ont parfois été produites par des institutions dont l'objectif était de faire d'inégalités ou de dominations sociales et économiques réelles le signe de différences intrinsèques ou de nature entre groupes sociaux, associées à certaines caractéristiques biologiques – ce qu'a très bien montré Schor (2009) dans le cas des recensements de population – il s'agit également des seules variables dont nous disposions afin d'analyser l'importance de la dimension raciale des différents rapports sociaux produits ou affectés par les transactions de crédit. Or, comme nous le verrons au cours de la thèse, les rapports sociaux de race affectent l'ensemble des aspects du fonctionnement des systèmes de crédit que nous cherchons à décrire : des coûts du crédit aux motifs justifiant le recours à l'emprunt, de la transaction initiale aux méthodes employées pour recouvrer les créances, du rapport à l'institution judiciaire aux relations que les emprunteur-se-s salarié-e-s entretiennent avec leurs employeurs. De même, si l'accès au crédit ne représente pas, à l'époque, une revendication portée par des groupes de consommateur-trice-s issu-e-s de groupes minorés (Ndiaye 2008, p. 58), contrairement aux années 1960 et 1970 (Hyman 2011a, Krippner 2017), il s'agit d'une dimension essentielle permettant de comprendre à la fois le travail politique et moral effectué par les acteurs investis dans la réforme du crédit et les effets que ces processus ont eus sur les pratiques économiques.

Enfin, lorsque nous faisons référence aux populations racisées, nous choisissons d'employer le terme « Afro-Américain » dans la majorité des cas : ce choix (lexical et méthodologique) se justifie en grande partie par les espaces géographiques sur lequel porte principalement ce travail de thèse. Dans les villes du Sud-Est du pays, en particulier celles de Géorgie et de l'Alabama, les populations désignées comme « de couleur » sont avant tout des travailleur-se-s ayant migré des campagnes après la fin de l'esclavage, ou leurs descendant-e-s, et il ne semble pas exister, à notre connaissance, de communautés issues de migrations récentes, des Caraïbes ou d'Afrique, dans les premières décennies du XX^{e} siècle (Hunter 1997, Muller 2012). Le passage de la race, attribuée par un recensement, une organisation de crédit ou une société d'assistance judiciaire, à l'identité Afro-Américaine reste un saut radical et sociologiquement infondé (au sens de l'auto-déclaration), puisque cette identité n'est jamais indiquée par les populations racisées elles-mêmes (comme dans les recensements actuels). Ce choix relève de surcroît d'un anachronisme puisque l'usage du terme s'est surtout diffusé à partir des années 1980, notamment au sein des mouvements pour les droits civiques (Baugh 1991, 1999). Néanmoins, son utilisation sert avant tout une fonction

méthodologique : n'ayant (en très grand majorité) pas accès aux discours des emprunteur-se-s eux-mêmes, l'usage du terme nous permet de différencier le discours scientifique que nous tentons de construire des différents discours réformateurs, politiques, juridiques, etc. produits par des acteurs de l'époque et dont la formulation servait souvent d'autres fins que celle d'analyser le monde social.

Section I

Les *loan sharks* et leurs client-e-s

Usages et encastrements d'un crédit populaire

Introduction de section

L'objectif de cette première section est de fournir des éléments quant aux pratiques des prêteurs d'argent désignés par le qualificatif de *loan shark,* ceux qui ont été la cible de mouvements réformateurs du début des années 1900 au milieu des années 1930. Les deux chapitres qui suivent s'intéressent à des systèmes de crédit : ils étudient les différents types de prêts offerts, les types de client-e-s y ayant recours, ainsi que les pratiques organisationnelles des agences qui en tirent profit. Ces éléments fournissent un point d'appui essentiel aux analyses qui seront développées dans la suite de cette thèse : ils nous permettront de mieux comprendre la construction du problème public des *loan sharks* par les réformateurs*,* le type de transactions spécifiquement ciblé par ces « croisades » et les axes de partage (juridiques et moraux) qui émergent entre prêteurs immoraux et prêteurs d'argent légitimes. Conformément aux arguments menés en introduction, nous n'employons pas la notion de marché, ni celle de « *business* », mais cherchons à décrire les pratiques des agences de crédit, les transactions effectuées ainsi que les types de client-e-s avec qui elles interagissent.

1. Les *loan sharks* et le crédit des classes populaires

Nous avons présenté en introduction les différentes formes de crédit auxquelles avaient recours les classes populaires de l'époque, affectées et non affectées, octroyées par des prêteurs d'argent ou par des commerçants de détail, ou encore obtenues à travers d'autres réseaux, familiaux ou professionnels. Ici, l'objectif est de situer le cas des *loan sharks* au sein de la littérature sur le crédit des classes populaires entre le milieu du XIX^{e} siècle et le milieu du XX^{e} siècle[82]. Cette littérature de sociologie et d'histoire du crédit a permis de considérablement faire avancer notre compréhension des pratiques de crédit à l'époque industrielle, aussi bien du point de vue des questions soulevées que des résultats empiriques obtenus. Elle a notamment permis de rendre compte, en détail, de l'encastrement des pratiques de crédit des classes populaires. Néanmoins, nous soulignons dans ce qui suit certaines des limites de ces travaux et la nécessité de développer une approche différente pour comprendre le cas des *loan sharks* aux États-Unis.

[82] Nous nous restreignons ici à des travaux portant sur les États-Unis, la France et l'Angleterre, qui offrent des situations comparables, notamment du point de vue de la stabilisation du salariat.

1.1. Les créanciers des classes populaires de l'époque industrielle

Nous avons montré qu'une certaine historiographie américaine a cherché à isoler les pratiques de ces prêteurs du reste des échanges économiques, de singulariser le crédit des *sharks* en tant que forme illégale et usuraire, le signe d'une société en transition industrielle et d'un endettement à la dérive (Calder 1999, Marron 2009, Hyman 2011a, Carruthers et al., 2012, Trumbull 2014).

À l'inverse, nous proposons de rapprocher les *loan sharks* d'autres types de commerçants, pratiquant des formes de crédit non régulées à destination des classes populaires de la même époque, à partir de travaux, plutôt européens, appuyés sur des études de cas. Parmi ces créanciers des classes populaires de la deuxième moitié du XIX^{e} siècle et du début du XX^{e} siècle, on retrouve les prêteurs de rue des villes d'Angleterre (Finn 2003, O'Connell 2009), les colporteurs de draps écossais pratiquant la vente à crédit (Rubin 1984, Finn 2001), ou leurs équivalents américains (Caplovitz 1963), les vendeurs de textiles juifs dans un coron français (Laferté et al. 2010), les magasins Dufayel (Albert 2012, 2014), les agents d'assurances recrutés parmi les résidents des quartiers populaires anglais (McFall 2011, pp. 676-678) ou encore les « fausses unions économiques » de commerçants (Effosse 2014). Bien que le crédit ne soit pas toujours l'activité principale de ces commerçants, celui-ci représente un aspect essentiel de leurs pratiques de vente.

Situer les *loan sharks* vis-à-vis des pratiques de crédit issues du petit commerce nous semble une piste intéressante pour plusieurs raisons. Fridenson (2011) a souligné la nécessité d'intégrer l'histoire du crédit à celle du commerce et de la distribution : plutôt que de distinguer et de comparer différentes formes de crédit, entre d'un côté un crédit familial, entre particuliers (Fontaine 2012) ou au sein de communautés (Cohen 1991), et de l'autre un crédit offert par des entreprises ou garanti par l'État (Laferté et al. 2010, Effosse 2014), il peut être intéressant de comparer, à une époque donnée, les prêteurs d'argent avec certains commerçants de biens ou de services pratiquant la vente à crédit. Ensuite, comme le soulignent Chatriot et Chessel (2006), si l'histoire des grands magasins à succursales multiples (*chain stores*) tels que *A&P* est mieux connue (Williams 1982, Tedlow 1997, Crossick et Jaumain 1999), les autres modes de distribution américains de la fin du XIX^{e} siècle et du début du XX^{e} siècle, en particulier les évolutions du petit commerce, le sont beaucoup moins. Or, comme l'indique Finn (2001), les « révolutions » habituellement associées à cette époque concernent avant tout les classes moyennes, et d'autres modes de consommation spécifiques aux classes populaires de l'époque, non seulement se maintiennent mais continuent d'évoluer : l'auteure montre à titre d'exemple

l'augmentation très forte du volume d'activité géré par les vendeurs itinérants anglais entre 1831 et 1911, alors même que les grands magasins représentent encore un faible pourcentage de l'ensemble des ventes en Angleterre en 1915[83]. Selon Benson (1983), si ces « *penny capitalists* » perdent de l'importance en milieu rural, cela est largement compensé par leur implantation croissante dans les villes tout le long du XIXe siècle. Aux États-Unis, Calder (1999) a souligné de même le rôle important joué par les colporteurs et des vendeurs à crédit n'appartenant aux grands magasins – les « *borax houses* » – jusqu'au début du XXe siècle, et dans le cas de la France, la thèse d'Albert (2014) a permis de saisir la diversité des types de créanciers auxquels avaient recours les classes populaires parisiennes à la Belle Époque : des monts-de-piété aux prêteurs sur gage en passant par les grands magasins Dufayel. Enfin, cela permet de mieux comprendre la position spécifique de ces prêts d'argent en liquide au sein des différentes formes d'endettement des classes populaires américaines, ainsi que les « avantages comparatifs » (François 2017, p. 112) qu'ils présentaient.

1.2. Le crédit des classes populaires est-il encastré ?

Nombre de ces travaux ont cherché à montrer que les formes de crédit spécifiques aux classes populaires continuent à être fondées sur des systèmes informels, des relations personnelles ou des réseaux d'interconnaissance entre créanciers et emprunteur-se-s. Laferté et O'Connell (2015) parlent à ce titre de « crédit socialisé » (« *socialized credit* »), soulignant l'idée que le crédit des classes populaires reste, en période de développement du salariat, encastré dans des réseaux de relations sociales (Laferté et al. 2010), adossé à un sens de la réciprocité (O'Connell 2009, p. 51) ou à des relations de confiance (Caplovitz 1969, Calder 1999 p. 56). Ainsi du conglomérat longtemps nommé le « crédit noir » par la Banque de France (Avanza et al. 2006, Effosse 2014), mais également du colportage ou des prêteurs de rue dans l'Angleterre de la fin du XIXème et du début du XXe siècle. Pour Finn (2001), ces pratiques sont ainsi le signe d'un type différent de modernité, spécifique aux classes populaires, qui les distingue des relations économiques formelles et anonymes développées par les capitalistes de la modernité bourgeoise, « *relying on extended lines of credit and personal relations based in the home rather than on anonymous cash transactions conducted in the public sphere, the itinerant drapery trade displayed a very different modernity than did the department store frequented by ladies of the upper and middle class* ». L'auteure identifie la relation entre le

[83] Pour une perspective européenne sur le colportage, voir Fontaine (1994).

colporteur de tissu et les débiteur-trice-s, du fait qu'elle se déroule au seuil du foyer, à une relation relevant de l'espace domestique.

L'encastrement du crédit des classes populaires s'observe, selon ces travaux, avant tout par les stratégies d'implantation et de recouvrement déployées par les commerçants. Les vendeurs de draps juifs du Nord s'installent dans les corons, là où ils peuvent faire commerce avec des communautés stables de mineur-e-s salarié-e-s (Avanza et al., 2006 ; Laferté et al. 2010) ; quant aux prêteurs d'argent de Belfast, ils sont implantés dans les ports industriels ou proches des usines de gaz (O'Connell 2009, p. 164). De même, les « abonneurs Dufayel », travaillant pour le magasin de vente à crédit, parcourent les lieux où résident les classes populaires salariées, choisissant des périmètres restreints à quelques rues (Albert 2012). Lors du recouvrement, les colporteurs britanniques (Finn 2001), français (Laferté et al. 2010) et américains (Caplovitz 1969, Calder 1999), tout comme les magasins Dufayel (Albert, *art. cit.*), s'appuient sur des interactions directes sur les lieux de vie ou de travail afin d'obtenir le paiement des créances. Cette implantation dans des espaces géographiques restreints et les interactions répétées entre débiteur-trice-s et créanciers lors du recouvrement ont conduit différents travaux à insister sur l'encastrement de la relation de crédit dans des réseaux courts et des relations interpersonnelles : ces systèmes de crédits « directs » (Laferté et al. 2010) resteraient restreints à l'économie locale et marqués par des formes d'interconnaissance entre créanciers et débiteurs. Souligner cet encastrement a permis à ces historien-ne-s et sociologues de s'opposer à certains discours normatifs produits par les autorités publiques, qui n'ont eu cesse, depuis le début du XX^{e} siècle, de dénoncer l'endettement excessif des travailleur-se-s des classes populaires. Chatriot (2006) a précisément analysé la naissance et l'évolution de ces discours paternalistes de l'État français, visant à « protéger le consommateur contre lui-même », mais ceci est également vrai en Angleterre (Finn 2001) et aux États-Unis[84]. Comme le soulignent Laferté et O'Connell (2015), ces discours étaient le produit d'un ethnocentrisme de classe, de la part d'acteurs publics qui ne parvenaient pas à rendre compte du recours massif au crédit des classes populaires, parfois à des coûts élevés, autrement qu'en considérant l'endettement comme le signe d'une « *irrationality* » et d'un « *lack of thrift* » de ces populations. Si l'analyse de l'encastrement du crédit a ainsi permis d'affiner considérablement notre appréhension des pratiques de crédit et de consommation de cette époque, l'accent mis sur les relations personnelles, communautaires ou d'interconnaissance, a simultanément conduit la

[84] Ce que nous décrivons dans les chapitres III et IV de cette thèse.

majorité de ces recherches à négliger d'autres aspects de la relation de crédit et d'autres formes d'encastrement de celle-ci.

1.3. L'encastrement du crédit des *loan sharks* : procès de travail, système judiciaire, ségrégation raciale

L'objectif n'est pas de contester la thèse de l'encastrement, mais de proposer une conception élargie de cette notion, qui permet de prendre en compte d'autres ensembles de relations sociales. Nous souhaitons insister ici sur trois niveaux d'encastrement qui nous semblent essentiels pour comprendre les pratiques de crédit des *loan sharks* : le système de justice, le procès de travail et la ségrégation raciale.

En premier lieu, si certains travaux soulignent que des créanciers avaient massivement recours aux tribunaux ou aux huissiers, ces observations conduisent rarement à une remise en question de la lecture en terme d'encastrement dans des relations personnelles et d'interconnaissance. Finn (2001) souligne par exemple que les *tallymen* (colporteurs de draps écossais vendant à crédit) sollicitaient tellement les *county courts* qu'ils étaient perçus, dans l'espace public anglais, comme les principaux interlocuteurs des juges. Or comment expliquer l'existence de relations directes de face-à-face et le recours fréquent à une procédure judiciaire externalisant la charge du recouvrement à un tiers ? Cela ne remet-il pas en cause l'argument qu'il s'agissait d'un crédit de face-à-face, appuyé sur des relations personnelles, comme le défend l'auteure ? De même, que faire de la présence de contrats pour la relation de crédit : s'agissait-il de transactions formalisées au départ, mais qui donnaient lieu dans le cours du recouvrement à des relations de face-à-face ? Laferté (2010b) a bien souligné que la contractualisation n'est pas incompatible avec des relations directes et que l'interconnaissance « distendue » peut mobiliser, en « aval », des sanctions juridiques en cas de défaut ; mais force est de constater que cette mixité des registres est assez peu analysée dans les études de cas empiriques, notamment celle menée sur le crédit direct des commerçants (Avanza et al., 2006, Laferté et al. 2010). Le recours aux tribunaux ou à des formes contractuelles est souvent perçu comme le signe d'un désencastrement partiel de la relation de crédit, en transition vers des systèmes modernes, anonymes et formalisés (Finn 2001, Laferté et al. 2010, Laferté 2010a).

À l'inverse, les travaux d'Albert (2012, 2014) portant sur les magasins de vente à crédit Dufayel dans le Paris de la Belle Époque ont permis de souligner la diversité des interactions mobilisées dans le cadre de transactions à crédit : le face-à-face avec les « abonneurs » Dufayel, qui perçoivent les paiements et renouvellent les crédits sur les lieux de vie des

débiteurs-trice-s, laisse par moments place à des interactions beaucoup plus formelles, notamment lors de procès pour impayés intentés par les prêteurs auprès des justices de paix. L'observation de ces « formes mixtes » – personnelle et judiciaire – adoptées par la relation de crédit conduit l'historienne à rejeter, avec raison, la qualification univoque de la relation qui lie le magasin de crédit à ses client-e-s.

De manière similaire, nous montrons dans les chapitres qui suivent que les agences de crédit des *loan sharks* s'appuient, pour mener leurs activités de crédit, à la fois sur des contrats de prêt et le recours fréquent à des procédures judiciaires de recouvrement, mais sur des interactions directes répétées avec leur client-e, par le biais d'agents spécialisés dans le recouvrement en face-à-face. Insister sur l'usage des contrats (Macauley 1963, Suchman 2003) et des procédures judiciaires, ainsi que sur les « rationalités pratiques » (Dufy et Weber 2003, p. 21) qui gouvernent la gestion de ces transactions par les prêteurs, ne vise à contester la thèse de l'encastrement, mais à souligner que celui-ci ne se limite pas aux relations sociales relevant de la sphère familiale ou du groupe social restreint. Steinberg (2003) parle à ce titre d' « encastrement » de la relation salariale dans les « institutions juridiques », afin de qualifier l'affinité sociale entre juges et patrons de l'industrie de la céramique anglaise à l'époque victorienne[85]. Le chapitre II revient, de manière similaire, sur l'encastrement de la relation de crédit dans le système judiciaire et propose une cadre méthodologique permettant d'aborder cette mixité des registres d'interaction.

En deuxième lieu, nous souhaitons insister sur l'importance des relations et du statut d'emploi pour les emprunteur-se-s ayant recours aux *loan sharks*. Dans le cas des avances sur salaire, un type de crédit qui occupe une grande partie de cette thèse, la mise en gage des revenus futurs pose la question des interactions entre ce système de crédit et le procès de travail : à quelle classe sociale appartiennent les client-e-s des *sharks*, quels types de métiers exercent-ils-elles et quels types de garanties sont exigées de la part des prêteurs ? Existe-t-il des segmentations géographiques, raciales ou sociales au sein de la clientèle sur cette base ? Enfin, quel rôle jouent les employeurs dans l'exécution des saisies et les procédures de recouvrement ? Dans le chapitre I, nous étudions les types de métiers exercés par les client-e-s des *sharks* de Chicago : on y trouve aussi bien des manœuvres et des domestiques que des médecins ou des ingénieurs et il s'agira de faire émerger des profils types d'emprunteur-se-s, afin de comprendre quels métiers offraient des garanties suffisantes pour pouvoir accéder au crédit et pour quels motifs. Dans le chapitre II, nous montrons notamment que la menace du licenciement jouait un

[85] Sur l'imbrication entre la dette, le procès de travail et les tribunaux, voir également l'étude de Julie Mayade-Claustre (2005) sur les ouvriers défaillants emprisonnés pour « dette » au Châtelet de Paris à la fin du XV^e^ siècle.

rôle essentiel dans l'« économie de l'obligation » qui liait les emprunteur-se-s afro-américain-e-s à leurs créanciers (Muldrew 1998, Laferté 2010b).

En troisième lieu, il faut souligner que ces questions deviennent particulièrement importantes lorsqu'on s'intéresse à une société racialement segmentée telle que celle des États-Unis du début du XX^{e} siècle. Le crédit étudié dans le chapitre II, prenant place dans les villes du Sud, se faisait de prêteurs blancs, au sein d'entreprises gérées par des Blancs, à destination de populations de travailleur-ses afro-américain-e-s à une période de fortes tensions raciales. Il est difficile, dès lors, de présupposer une relation d'interconnaissance ou le développement de rapports personnels entre emprunteur-se-s et prêteurs, même par le biais d'un agent extérieur. Notre cas permet ainsi d'interroger le lien théorique ainsi supposé entre des interactions fréquentes et le développement de relations sociales personnelles ou de confiance facilitant l'échange futur (Gulati 1995, Uzzi 1999). La différence raciale n'est pas absente des travaux cités précédemment, qui soulignent notamment l'appartenance des colporteurs à des minorités ethniques, mais les auteurs insistent plutôt sur le rôle joué par la référence à une identité culturelle commune pour expliquer le fonctionnement des systèmes de crédit. Les colporteurs de draps anglais étaient écossais, ceux des corons étaient des juifs polonais – et à ce titre ces commerçants subissent en permanence des critiques puisant dans l'antisémitisme – mais la référence à une communauté culturelle – britannique dans le premier cas, polonaise dans le second – facilite le maintien et la poursuite des relations marchandes (Finn 2001, Laferté et al. 2010). Dans le cas développé au fil du chapitre II, ce sont les emprunteur-se-s qui appartiennent à une minorité ethnique, et, contrairement aux cas des colporteurs, la séparation entre Blanc-he-s et afro-américain-e-s ne peut être compensée par la référence à une identité partagée : la domination raciale se loge au contraire au cœur de ce système de crédit. Ainsi, paradoxalement, à trop insister sur l'encastrement des rapports marchands dans des communautés ethniques ou culturelles, les travaux sur le crédit des classes populaires laissent peu de place à l'analyse intersectionnelle de la relation de crédit : peu d'études s'intéressent aux déterminants raciaux de l'accès au crédit des Afro-Américain-e-s à cette époque, hormis les travaux de Olney (1998), qui soulignent précisément l'exclusion des Afro-Américain-e-s du système (encastré) de crédit offert par les commerçants de détail. L'un des principaux enjeux de cette section est ainsi de comprendre les différentes contraintes imposées par un certain type de ségrégation raciale, qui caractérise les villes industrielles du Sud mais aussi les ressources stratégiques que celle-ci offre aux *loan sharks*.

En résumé, nous souhaitons à travers les deux chapitres qui composent cette section d'élargir le spectre des dimensions caractérisant l'encastrement du crédit des classes populaires

au début du XX^{e} siècle. Nous souhaitons proposer une lecture qui n'en fait pas le signe d'une résistance des classes populaires à la modernité, charriée par le développement du capitalisme industriel, mais qui s'intéresse de près à l'inscription des transactions de crédit dans des systèmes d'exploitations primaire – procès de travail – et secondaire – domination raciale ou par le biais du système judiciaire (pour une présentation et une discussion de cette dichotomie, voir Delphy 2003).

2. Des entreprises au sein d'un espace de créanciers

Même s'il paraît trivial de le rappeler, les agences de crédit dont il est question ici sont des entreprises, or leur structure organisationnelle reste souvent dans l'angle mort des travaux d'histoire du crédit, à l'exception de ceux portant sur l'histoire des banques, sur les colporteurs en Europe à une époque différente ou sur les monts-de-piété parisiens et les magasins de crédit à la Belle Époque (Albert 2012, 2016). La spécificité du métier de colporteur explique certainement en partie cette absence, ainsi que l'insistance sur le moment du recouvrement : en tant que commerçants individuels itinérants, ils étaient chargé à la fois de la vente, du recouvrement, et de la gestion de leur commerce (Caplovitz 1963, Benson 1983, Rubin 1984, Finn 2001, Laferté et O'Connell 2015), or ce n'est pas le cas des agences de crédit étudiées ici[86]. Le recouvrement donnant souvent lieu à des interactions de face-à-face, l'accent mis sur ce moment explique certainement le rôle primordial attribué à ces interactions directes. De même, le cas du crédit de rue anglais étudié par Finn (2003) et Sean O'Connell (2009) a contribué à masquer les aspects des activités de prêts d'argent des classes populaires ne prenant pas la forme d'une interaction directe, de face-à-face, entre prêteur-se et emprunteur-se.

Les travaux d'Albert (2012, 2014) soulignent à l'inverse l'importance de la division du travail au sein des magasins Dufayel[87] : des salarié-e-s sont chargés de l'évaluation des potentiel-le-s emprunteur-se-s en interne, alors que les « abonneurs » se déplacent hors du magasin pour évaluer la qualité du risque des client-e-s (notamment en interrogeant les concierges) et percevoir les versements ou renouveler les prêts. De la même manière, les agences des *loan sharks* ont une structure hiérarchique interne : les gérants employent des salarié-e-s assigné-e-s à des tâches spécifiques, allant des activités d'octroi de prêts aux tâches

[86] Ce n'était pas pour autant toujours le cas, voir en particulier l'étude de Fontaine (1994) sur les entreprises familiales de colporteurs montagnards.
[87] L'auteure montre également l'existence d'une division du travail au sein des monts-de-piété parisiens, et analyse en détail le découpage physique de l'espace au sein de ces organisations, notamment entre l'accueil et les lieux de stockage des biens gagés.

de recouvrement, et les recours judiciaires mobilisent des auxiliaires judiciaires extérieurs à l'entreprise. L'organisation de ces prêteurs en agences représente un élément fondamental expliquant l'existence de « formes mixtes » de crédit : que signifie en effet une relation d'interconnaissance, personnelle ou de confiance, entre un-e client-e et une entreprise ? Si cette relation s'établit avec l'agent chargé du recouvrement, s'agit-il du seul type d'interaction qui lie l'emprunteur-se à l'agence ? Comment qualifier une relation de crédit qui mobilise à la fois des interactions à l'agence, un recouvrement sur le lieu de vie, et des procédures judiciaires, et comment peut-on saisir l'expérience du crédit que ces moments déterminent ? Comme le dit Albert (2012, p. 71), la relation doit être « réinscrite dans un système social global », prenant en compte les interactions entre l'ensemble des « protagonistes » du crédit (Zalc et Lemercier, 2012).

Enfin, ces entreprises ne représentent qu'un type de prêteur parmi d'autres : l'analyse des pratiques organisationnelles doit ainsi être attentive à l'écologie qui caractérise la population des créanciers au niveau local. Ainsi, nous nous intéressons dans le chapitre I au rôle spécifique joué par le crédit des *sharks* au sein de l'ensemble des relations de dettes des client-e-s. Puis, nous insistons dans le chapitre II, à rebours de l'historiographie des *loan sharks* et du discours développé par les réformateurs, sur certaines similitudes qui rapprochent les agences de prêts des pratiques d'autres types de créanciers, en particulier lors du recours en justice : l'analyse des justices de paix souligne que les *sharks* étaient loin d'être les seuls à faire usage des procès pour impayés et des procédures de saisie.

3. Deux études de cas : le syndicat Mackey de Chicago et les *Big Four* d'Atlanta entre 1906 et 1916

Tout étude souhaitant documenter les pratiques économiques d'un grand nombre d'acteurs fait face à un difficile choix d'échelles. Cela pose particulièrement problème lorsque l'analyste prétend s'intéresser à un espace aussi complexe et diversifié que les États-Unis des débuts du XX^{e} siècle : les spécificités locales et régionales des systèmes de crédit empêchent de tirer des conclusions générales quant aux pratiques des *loan sharks* sur l'ensemble du territoire. Ces contraintes ont conduit certains auteurs, comme Calder (1999), à affirmer qu'il était impossible d'analyser de manière systématique ce type de crédit. Prenant appui sur une méthode mixte, qualitative et quantitative, nous avons fait le choix de développer deux études de cas : loin de chercher à établir des généralités définitives, ces analyses cherchent au contraire

à illustrer certaines des différences qui caractérisent les différentes agences des *loan sharks,* notamment entre le Nord et le Sud du pays.

Les études de cas s'intéressent à deux réseaux d'agences de crédit : l'un était établi à Chicago (Illinois) et implanté dans le Nord et le Midwest et portant le nom de syndicat Mackey (du nom de son fondateur Frank Mackey), l'autre fut fondé à Atlanta (Géorgie), et dont les agences s'étendent avant tout dans le Sud-Est du pays[88]. Ce choix émane en partie des contraintes de disponibilité des sources évoquées en introduction, mais pas exclusivement. Ces études de cas permettent également de souligner les spécificités géographiques qui distinguent les deux organisations de crédit : les monographies s'arrêtent avant le démarrage de ce qu'on nomme la « Grande Migration » – en référence aux déplacements de grande ampleur de travailleur-se-s afro-américain-e-s du Sud vers les villes industrielles du Nord – qui se déploie avant tout (pour ce qui est de la Géorgie et de l'Illinois) dans les années 1920 (Muller 2012) : cette configuration permet ainsi d'observer l'effet spécifique de la ségrégation raciale sur le développement des activités de crédit des prêteurs du Sud. Ainsi, la période pré-régulation permet simultanément d'insister sur les différences démographiques et économiques entre le Nord et le Sud, et leurs effets sur les types de prêts offerts ainsi que sur les registres adoptés par la relation de crédit.

[88] Cette région inclut dans le cas qui nous concerne l'Alabama, l'Arkansas, les Caroline, la Floride, la Louisiane, le Mississippi et le Tennessee.

Chapitre I

Le crédit des *sharks*

Quels types de client-e-s, de transactions, de motifs d'emprunt ? Le cas des agences Mackey de l'Illinois dans les années 1910

Introduction

L'objectif de ce chapitre est de décrire les individus qui avaient recours au crédit des *loan sharks* au début du XX[e] siècle, ainsi que les types de prêts qu'offraient ces agences. Celles-ci proposaient des prêts de montants très différents, à des client-e-s exerçant des professions différentes et à des hommes et des femmes indiquant des besoins eux aussi très différents. Sans réduire la diversité des pratiques observées, nous dressons une typologie de ces transactions de crédit, à partir d'une analyse quantitative menée sur un ensemble de six agences et de six cent emprunteur-se-s client-e-s de la plus grande chaîne d'agences en activité dans l'État de l'Illinois dans les années 1900 et 1910. Cette entreprise, qui a pris le nom de *Household Finance Corporation* à partir de la fin des années 1910, sera aussi l'objet d'une partie de l'analyse développée dans les chapitres III, V et VI, et le présent chapitre vise à donner des éléments relatifs à ses pratiques organisationnelles au début de notre période.

Plus généralement, nous cherchons à comprendre les types de garanties qui étaient acceptés et valorisés par ces agences de crédit : les garanties représentent un point d'entrée dans l'analyse des « conditions de félicité » des transactions (Dufy et Weber, 2003, p. 26). Nous considérons le moment de l'attribution du prêt comme un moment d'évaluation de la qualité des emprunteur-se-s et analysons le type de caractéristiques sociales ainsi que les motifs d'endettement qui étaient retenus par ces entreprises au début du XX[e] siècle. Le crédit des *sharks* a intéressé un ensemble de travaux relevant de ce Krippner (2017) nomme une « macrosociologie du crédit » (voir les travaux de Calder 1999, Marron 2009, Hyman 2011a, Trumbull 2014), tout comme certains travaux d'histoire, qui en font parfois le cœur (Haller et Alviti 1977, Shergold 1978, Easterly 2010, Fleming 2018), parfois une partie de l'analyse

(Cohen 1991, Hunter 1997). Si ces travaux offrent des analyses intéressantes, ils ne traitent que de manière imprécise de deux questions à la fois simples et centrales : qui sont les client-e-s des *sharks* et comment justifient-ils-elle leurs recours à l'emprunt ?

1. « *The poor* », « *the working class* », « *the middle class* », qui sont les client-e-s des *loan sharks* ?

Certains travaux insistent en effet sur le fait que les client-e-s des *sharks* étaient essentiellement des gens pauvres, mettant au second plan leur statut de travailleur-se-s. Il s'agirait d'une forme d'endettement qui concerne les fractions les plus pauvres des travailleur-se-s urbain-e-s, ceux-celles de la « *working class* » dont l'existence peut être considérée comme une « vie aux marges » de la société industrielle salariale (Fleming 2018). Caplovitz (1963) a montré que les fractions les plus pauvres de la ville de New York étaient aussi celles qui avaient accès aux formes de crédit les plus chères, mais cette étude ne s'intéresse qu'à l'achat de biens à crédit, sous la forme de ventes à tempérament, en magasin ou par le biais de colporteurs (« *peddlers* »), et non au crédit non affecté dont il est question ici. C'est la même conclusion qui a été tirée par Shergold (1978) lors de son analyse des agences de crédit de Pittsburgh, et que reprend Marron (2009) : selon ces auteurs, les client-e-s des *sharks* seraient ceux-celles n'ayant aucune propriété à offrir comme garantie, ce qui les exclut, en particulier, du crédit offert par les prêteurs sur gage.

D'autres travaux mettent moins l'accent sur la pauvreté des client-e-s, mais font de ce crédit un trait spécifique de la « *working class* » de l'époque. Ainsi, pour Hyman (2011a, p. 26), le crédit des *sharks* est ce qui permet de distinguer les « *working classes* » des « *middle classes* » qui ont accès à la vente à tempérament. L'auteur hiérarchise ces deux formes de crédit et inverse parfois le travail de définition : le recours au crédit des *sharks* semble définir l'appartenance même à cette classe, alors que l'accès de la vente à tempérament définirait la frontière de la classe moyenne. Cohen (1991, pp. 104-105) mobilise sensiblement la même dichotomie même si, pour l'auteure, le partage se fait entre l'achat de biens à crédit, caractéristique des classes moyennes émergentes de Chicago, et l'achat en liquide préféré par les travailleur-se-s ayant des « faibles revenus ». Enfin, un ensemble différent de travaux affirme que ce crédit concerne les fractions du bas de la « *middle-class* » et du haut de la « *working-class* » : comme le disent Haller et Alviti (1977), cette clientèle est constituée de « *upper blue-collar workers and lower white-collar workers, individuals with small salaried positions and a steady source of income* ». Ces auteurs insistent ainsi sur la stabilité des revenus

des client-e-s, une dimension sur laquelle nous reviendrons. Enfin, selon Calder (1999, p. 52) les client-e-s des *sharks* « *overlapped the high end of the pawnbroker's clientele* » : ceux-celles avec un revenu stable ou de la propriété, comme les « *government employees, low white collar workers, skilled blue collar workers and foremen* ».

Si nos résultats vont plutôt dans le sens de ceux de Haller et Alviti (1977) et de Calder (1999), nous ne souhaitons pas proposer, dans ce qui suit, de conclusion univoque quant au type de classe sociale ayant recours aux *sharks* : si la majorité des client-e-s appartiennent aux classes populaires, le recours à ce type de crédit ne permet pas en soi de définir les frontières d'une classe sociale particulière. Notre objectif consiste à faire émerger des types de client-e-s et de transactions sans pour autant réduire la diversité des types d'emprunteur-se-s et des prêts observés, notamment à des fins de comparaisons avec les agences du Sud du pays. Pour ce faire, nous comparons la distribution de la clientèle de ces agences, en fonction de la profession que les emprunteur-se-s exercent, avec celle de la population active de l'État, afin d'étudier le type de métiers et d'individus qui représentent les cibles privilégiées de ces prêteurs.

2. Besoins primaires, gestion budgétaire ou petits investissements : quelles justifications sont données par les client-e-s ?

Un second débat, relatif aux pratiques des *loan sharks*, porte sur les types de besoins que ce crédit permet de couvrir. Pour Calder (1999, p. 52), ces agences servent aux membres de la « *working class* » à « *keep up with their middle-class ambitions* », notamment par le biais de l'achat de biens, alors que pour Hyman (2011a, p. 29), ce crédit est principalement motivé par une forme de « *necessity* », afin de couvrir des besoins primaires comme des dépenses médicales ou l'achat de vêtements en hiver (c'est aussi l'analyse livrée par Carruthers et al. 2012 et Anderson et al. 2015). Les conclusions tirées par ces auteurs servent des récits historiques, ou « macrosociologiques », plus généraux, portant sur le rôle joué par le crédit dans l'évolution de la consommation aux États-Unis : ces travaux sont moins intéressés par le détail des pratiques que par le portrait d'une époque de naissance du crédit « moderne » (les années 1900 et 1910) que certaines d'entre elles permettent de dresser. Dans ce qui suit, nous adoptons une perspective plus micro et analysons les motifs d'endettement, indiqués par les futur-e-s emprunteur-se-s, au moment de leur demande de prêt, comme des justifications : nous cherchons moins à comprendre comment les sommes empruntées étaient effectivement dépensées par les client-e-s, qu'à saisir le type de registres employés par les client-e-s lors de leur interaction avec l'agence de crédit. Divers travaux en sociologie du crédit

ont souligné que le moment de l'attribution du prêt était l'occasion d'une évaluation des prêteurs par l'agence, aussi bien de leur personnalité, de leur « subjectivité » (Bourdieu et al. 1963, Olegario 2006, Lazarus 2012, Fourcade et Healy 2013, Lauer 2017) que des garanties qu'ils-elles sont capables d'offrir (Olney 1998) : nous insistons en particulier sur l'attribution du prêt comme un moment d'évaluation du métier exercé par les emprunteur-se-s, en tant que garantie d'un flux de revenus futurs. Ainsi, lors de la demande de prêt, la profession exercée semble avoir pour fonction de d'estimer la nature et la qualité des revenus et des biens que les emprunteur-se-s sont en mesure de fournir et le motif d'emprunt permet d'analyser le type de justification considérée comme légitime par ces agences de crédit.

De même que pour les professions exercées, nous soulignons la diversité des motifs d'emprunts mentionnés, en insistant sur deux dimensions qui n'ont pas été mises en avant par la littérature sur ce type de crédit. En premier lieu, ces prêts sont fortement connectés à d'autres types de dettes et les emprunteur-se-s affirment très fréquemment y avoir recours pour ajuster d'autres relations de crédit : le *shark* offrait l'avantage de donner accès à des petites sommes d'argent en liquide, pouvant être utilisées comme un instrument de trésorerie de court terme, à une époque où la majorité des transactions quotidiennes se faisaient à crédit (Calder 1999, Hyman 2011a). Ce type de résultat a déjà été mis en évidence pour des formes de crédit similaires dans d'autres pays à la même époque (Finn 1994, Albert 2014, 2015), mais également à des époques différentes : François (2017, chapitre I) a notamment montré l'usage, par les classes populaires de banlieue parisiennes, des arriérés de loyer comme un instrument de crédit de court terme, en soulignant les nombreux avantages de ce type de stratégie budgétaire. Néanmoins, la littérature sur le cas américain a eu plutôt tendance à isoler le crédit *loan sharks* des autres formes d'endettement. En second lieu, nous montrons qu'un motif principal d'emprunt indiqué par ces client-e-s fait référence à un besoin de petites liquidités, en d'autres termes, à une fonction de petite ligne de crédit permettant de couvrir diverses dépenses.

I. Les pratiques de six agences de crédit de l'Illinois

Dans ce qui suit, nous revenons sur l'histoire de ces agences de crédit avant les années 1910, en présentant les deux types de prêts qu'elles offraient, ainsi que les contrats et les formes d'évaluation des garanties sur lesquelles ces prêteurs s'appuyaient.

1. Frank Mackey : une fortune familiale à l'origine d'un réseau étendu d'agences de crédit

Le réseau d'agences étudié ici a été fondé par Frank J. Mackey et a débuté ses activités en 1881 dans la ville de Minneapolis (Minnesota). Mackey était le fils d'un riche banquier et avocat d'affaire de New York qui a légué sa fortune à son fils en 1879. Ce dernier travaillait à l'époque comme associé chez un bijoutier et prêteur sur gage de la ville, et s'occupait spécifiquement des activités de prêts au sein du magasin[89]. Le capital hérité par Mackey lui a permis d'accroître le volume de prêts et il a décidé de s'installer à son compte au centre-ville de Minneapolis en 1881. La ville était en plein développement industriel dans les années 1870 et 1880, en grande partie du fait de l'explosion de la production de farines alimentaires, et de nombreux-ses travailleur-se-s migraient des campagnes environnantes pour s'y installer. L'agence de Mackey leur permettait d'avoir accès à des liquidités, mais comme l'indiquait une publicité publiée dans un journal local, elle ne prêtait au départ que sous la forme d'hypothèques mobilières, sur la base de biens saisissables en cas de défaut de paiement : « *Money loaned on furniture, pianos, horses, wagons and personal property at low rates without removal and all other articles of value* »[90]. En d'autres termes, ce type de crédit offrait aux client-e-s la possibilité de gager certains biens, meubles, bijoux, etc., afin d'obtenir directement des sommes d'argent, sans pour autant devoir déplacer les biens à l'agence. Ainsi, contrairement aux prêteurs sur gage, les agences de Mackey devaient procéder à une estimation de la valeur des biens que les client-e-s possédaient à leur domicile.

En 1883, Mackey a ouvert sa première succursale dans la ville de St Paul (Minnesota) et engagé son cousin en qualité de gérant de l'agence. D'autres agences ont ensuite ouvert leurs portes à Kansas City (Missouri) et à Omaha (Nebraska), puis en 1885 Mackey a implanté sa

[89] « Hotel investment is an eye-opener » *The Minneapolis Journal*, p. 6, 23 septembre 1906. *Chronicling America* (ci-après *CA*). Url : https://chroniclingamerica.loc.gov/ (consulté le 01/12/17) ; Kogan (1965, pp. 1-16) ; « HFC early history », *unknown source*. RSF, Box 123 Folder Mackey. Certaines de ces sources ont été rédigées à la gloire de Frank Mackey mais rien n'indique que ces éléments aient pu être un motif de valorisation pour l'entreprise.
[90] Advertisements*, Daily Minnesota Tribune*, 1er décembre 1882, *Chronicling American*.

première agence de crédit à Chicago[91]. Entre 1885 et 1895, l'entreprise a progressivement transféré le siège de ses activités de Minneapolis à Chicago et des agences ont continué, à Chicago, mais également dans le Missouri, le Wisconsin, l'Ohio, le Maryland, l'Indiana, le Michigan, la Pennsylvanie et le New Jersey. Mackey déléguait de plus en plus de tâches à ses gérants : l'entreprise employait un *general manager,* puis à compter de 1907 deux *managers* qui géraient les secteurs Ouest et Est de la chaîne, qui comprenait alors 63 agences et prêtait un volume annuel d'environ 2 000 000 $[92]. Frank Mackey était un personnage mondain, passionné de golf et de polo : il partageait son temps entre sa résidence en Californie, des passages à Chicago et de longs séjours en Angleterre, où il possédait un *cottage* et participait activement à la vie sociale de l'élite anglaise. Il était en particulier proche du roi Édouard VII et, lorsqu'il meurt en 1927, laisse derrière lui une fortune estimée à 5 610 000 $[93].

2. Deux types de prêts, de contrats et d'évaluation des garanties : les hypothèques mobilières et les avances sur salaire

Mackey avait commencé ses activités par des hypothèques mobilières, sous la forme de ce qu'il nommait des « *extension plans* » : les prêts allaient de 10 à 200 $, étaient tous accordés pour une durée de 3 mois, et pouvaient être renouvelés autant que nécessaire. Les versements servaient à rembourser les « frais » (« *charges* »), mais le capital prêté devait être payé en une fois, à la fin d'un terme. À partir du début des années 1890, l'entreprise commence à prêter sous la forme d'avances sur salaire : ce type de prêts n'était pas garanti par la mise en gage de biens ou de mobilier, mais par les revenus issus du travail de l'emprunteur-se[94]. Les client-e-s devaient ainsi justifier d'un flux de revenus futurs relativement sûr et s'exposaient, en cas de défaut, à des procédures judiciaires de saisies sur salaire. En 1905, l'« *extension plan* » est définitivement abandonné pour être remplacé par des prêts à échéance fixe. La durée de remboursement n'était plus fixe, de trois mois, mais changeait en fonction du montant prêté, et ces prêts ne pouvaient plus être renouvelés : les emprunteur-se-s n'ayant pas remboursé à la fin de l'échéance se devaient de souscrire à un nouveau prêt, soit pour rembourser l'ancien, soit pour faire face à de nouvelles dépenses[95]. C'est la raison pour laquelle nos données ne nous permettent pas

[91] Kogan (1965), pp. 1-16.
[92] Kogan (1965, p. 14).
[93] « Mackey here from England », *Los Angeles Times*, 23 décembre 1912, p. 3. *CA* ; « Mackey Estate $5.000.000 », *Wall Street Journal*, 5 mars 1927. *CA*.
[94] « Hotel investment is an eye-opener », *ibid*.
[95] Kogan (1965), *op. cit*.

d'identifier la durée totale des relations de crédit entre les client-e-s et le réseau d'agences : aucun numéro de dossier de client-e ne figure deux fois dans la base, ce qui rend impossible l'identification des renouvellements et l'estimation de la durée totale de la relation de crédit qui lie les client-e-s et l'agence.

Les archives de l'entreprise, depuis rachetée par la banque HSBC, contiennent des dossiers complets de 6 client-e-s ayant emprunté auprès d'une agence entre 1914 et 1916 et de 4 client-e-s ayant emprunté plus tardivement, entre 1921 et 1945[96] : les 6 dossiers du milieu des années 1910 permettent d'illustrer le type de prêts pratiqués par le réseau Mackey avant la première phase de régulation – qui prend place à la fin des années 1910[97] – ainsi que le type de formulaires et de contrats utilisés. On retrouve à la fois des hypothèques mobilières et des avances sur salaire dans ces dossiers, et l'ensemble des client-e-s potentiel-le-s devaient remplir un formulaire de demande réclamant différents éléments : des informations personnelles – le nom, l'adresse, le temps passé à cette adresse, le nombre d'enfants, les connaissances résidant dans la même ville – des informations sur la situation économique – l'emploi, l'employeur, le niveau de salaire, les prêts encore en cours ou passés, le montant du loyer, le fait de posséder une assurance vie, et des questions quant au type de biens possédés – et des informations sur le prêt – montant souhaité et raison du prêt. L'ensemble des informations n'étaient pas systématiquement renseignées dans les dossiers de client-e-s, mais un certain nombre d'entrées se retrouvaient dans toutes les « *applications* » : le nom et l'adresse, l'emploi et l'employeur, le montant souhaité et la raison du prêt, et, dans les cas d'hypothèques mobilières, la réponse à la question « *is your furniture all paid for ?* » qui permettait de savoir s'ils-elles avaient bien fini de payer les biens éventuellement achetés à crédit. Enfin, dans certains cas, la signature de la femme accompagnait la signature de l'homme, mais cela n'était en aucun cas une condition nécessaire, puisqu'on trouve également des cas de prêts accordés à des célibataires[98]. Il s'agissait des informations dont l'entreprise se servait pour décider de l'attribution des prêts, mais également de renseignements qui pouvaient s'avérer utiles en cas de défaut de l'emprunteur-se. Enfin, le verso du formulaire réclamait que l'emprunteur-se liste les biens de valeur qu'il-elle

[96] Individual borrowers files (1914-1916) : James Kelly, Carl et Carrie McFeely, Edward Watson, Tom Abbott, George Bressler, Westley Johnson ; individual borrowers files (1921-1945) : Lillian Braseman, John P. Watson, Jay G. Bricker, Rita Lindsay. Household Finance Corporation Archives (ci-après HFCA), HSBC, Brooklyn (New York), Folder NA 0102/036 Ledgers and applications.
[97] Voir chapitre III pour plus de détails.
[98] Anna Bressler, femme de George Bressler, barman, signe à titre d'exemple la plupart des contrats de prêts de son mari. *Ibid*.

possédait, une partie remplie uniquement par les client-e-s souhaitant obtenir un prêt sous forme d'hypothèque mobilière.

Dans ces cas, le-la client-e signait deux documents : un billet à ordre et une liste des biens gagés. Les billets à ordre étaient datés du jour de la signature du contrat et contenaient un agenda des versements à effectuer avec le montant de chacun d'entre eux, jusqu'au remboursement complet du capital. La liste des biens possédés figurait, quant à elle, au dos du formulaire de demande. À titre d'exemple, George Bressler, barman de métier, a emprunté un montant de 67,50 $ le 18 novembre 1914 auprès d'une des agences de Chicago et gagé les biens suivants : une étagère en chêne, un chiffonnier en chêne, une glacière en chêne, une table en chêne, une chaise *Morris & Sons* en chêne, un poêle *Novelty*, un machine à coudre blanche *Rotary*, une cuisinière à gaz *Acorn,* une table et quatre chaises *K*, un lit en fonte, un matelas et quatre oreillers en plumes[99]. Cette liste, tout comme l'échéancier des paiements à effectuer, étaient enregistrés auprès d'un notaire, qui indiquait également où étaient situés les biens à saisir en cas de défaut : dans le dossier d'Edward Watson, propriétaire d'un « *barber shop and pool room* », le notaire Crosby confirme que l'ensemble des biens gagés se situent dans les locaux du commerce de l'emprunteur. En guise de preuve supplémentaire du métier exercé par Watson (et de l'adresse du commerce), Watson a fourni sa carte de visite à l'agence de crédit lors de la demande de prêt. De surcroît, l'entreprise de Mackey était en contact avec une seconde entreprise du nom de *Chattel Mortgage Reporter Inc.*, à qui les gérants des agences s'adressaient ponctuellement si ces derniers avaient des doutes quant aux informations fournies par l'emprunteur-se[100]. À une époque où les bureaux de crédit n'étaient pas encore très développés (Poon 2007, Lauer 2017), le recours à ce type de service pouvait fournir un complément à l'évaluation des biens faite par l'agence lors de l'interaction avec l'emprunteur-se.

Dans les cas d'avances sur salaire, l'emprunteur-se devait également signer deux documents, un billet à ordre et une autorisation de saisie de son salaire. Le billet reçu était le même que dans le cas des hypothèques mobilières et l'autorisation de saisie était signée par un notaire, mais elle ne comportait pas de signature de l'employeur[101]. Dans les archives portant sur le début du siècle, on ne trouve pas de sources qui permettent de savoir si le prêteur vérifiait

[99] George Bressler files, 1915. HFC archives, HSBC, Folder NA 0102/036 Ledgers and applications. Il s'agit de la liste la plus courte des dossiers, celle-ci atteint parfois plus de 15 lignes de description.
[100] En 1916, le slogan de cette entreprise est « *Chattel searches in three minutes. Judgement searches in all courts. Real Estate searches of all kinds* ». Elle offrait ainsi des services de vérification des biens, immobiliers et mobiliers, possédés par les client-e-s. Lettre de Chattel Mortgage Inc. à Imperial Credit Co., Edward P. Watson files, 1916. HFCA, Folder NA 0102/036 Ledgers and applications.
[101] Pour un exemple d'avances sur salaire parmi d'autres, voir « *Promissory Note* », Edward Watson files, 1913. HFCA, Folder NA 0102/036 Ledgers and applications.

le statut d'emploi de l'emprunteur-se, mais une autobiographie rédigée par un ancien gérant d'agence pour le compte de HFC (Angell 2003, p. 16) affirme qu'à la fin des années 1940 les agences évitaient d'entrer en contact avec les employeurs indiqués : « *Many major employers had policies which prohibited verification of employment for credit grantors. Theirs was an effort to save employment dollars because in many instances full time help would have been necessary as creditors would be calling all day long* ». Comme l'explique l'ancien salarié (Angell 2003, p. 17), l'agence pouvait être appelée à contacter l'employeur en cas de défaut, dans l'optique d'obtenir des informations sur l'emprunteur-se et éventuellement de recourir à une procédure de saisie : ne pas trop harceler l'administration des entreprises au préalable permettait d'augmenter la probabilité d'obtenir la collaboration de l'employeur les cas échéants. Un exemple d'une telle requête figure dans les sources : en mai 1946, le gérant d'une agence de HFC contacte l'employeur de Rita Lindsay, la *Naval Air Station* d'Alameda (Californie), suite au défaut de cette dernière sur plusieurs prêts. La lettre adressée à la responsable des ressources humaines de la base réclame des informations sur l'emploi de Lindsay, « *who may have been in your employ* », indiquant qu'il s'agit bien de la première prise de contact avec l'entreprise[102]. Face à cette difficulté de vérification du statut d'emploi et du niveau de salaire associé, la profession indiquée lors de la demande de prêt servait à évaluer, ou au moins estimer, la nature et la stabilité des garanties offertes par les client-e-s.

3. Le crédit de six cents emprunteur-se-s en 1916

Les archives de la *Russell Sage Foundation* contiennent un ensemble de documents internes aux agences de Mackey, daté de 1917 mais portant sur des pratiques de crédit de 1916, qui nous a permis de constituer une base de données des client-e-s et des types de prêts émis par l'entreprise au milieu des années 1910[103]. Cette liste s'appuie sur les formulaires de demande de prêt mentionnés précédemment et contient les informations suivantes pour 592 opérations de prêt : numéro de dossier, durée et montant du prêt, profession de l'emprunteur-se et motif justifiant le recours au crédit. Malheureusement, peu d'informations subsistent quant aux origines de cette base de données ou aux raisons pour lesquelles ces informations se retrouvent dans les archives de l'organisation philanthropique. Nous savons qu'il s'agit de données portant

[102] Lettre, G.R. Ellis, Manager HFC, à *Industrial relations*, Naval Air Station, Alameda (Californie). Rita Lindsay files, 1945. HFCA, Folder NA 0102/036 Ledgers and applications.
[103] Data from Illinois Offices, Mackey Syndicate, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey.

sur des activités de prêt d'agences de l'État de l'Illinois et que six agences sont représentées dans la base : cinq sauts radicaux dans les numéros de dossier permettent de l'affirmer. Il y a une centaine de client-e-s par agence, ce qui indique une volonté d'échantillonnage, sans qu'il soit possible de savoir si celui-ci a été décidé par l'entreprise de Mackey ou s'il est le résultat d'un travail de sélection des réformateurs. La proximité et les projets menés en commun par les agences Mackey et la RSF à partir de 1916 expliquent certainement que les réformateurs aient eu accès à ces données, mais rien ne nous permet de dire s'ils ont été les commanditaires de l'enquête ou si le réseau d'agences avait décidé de mener une étude interne sur ses pratiques de prêts[104].

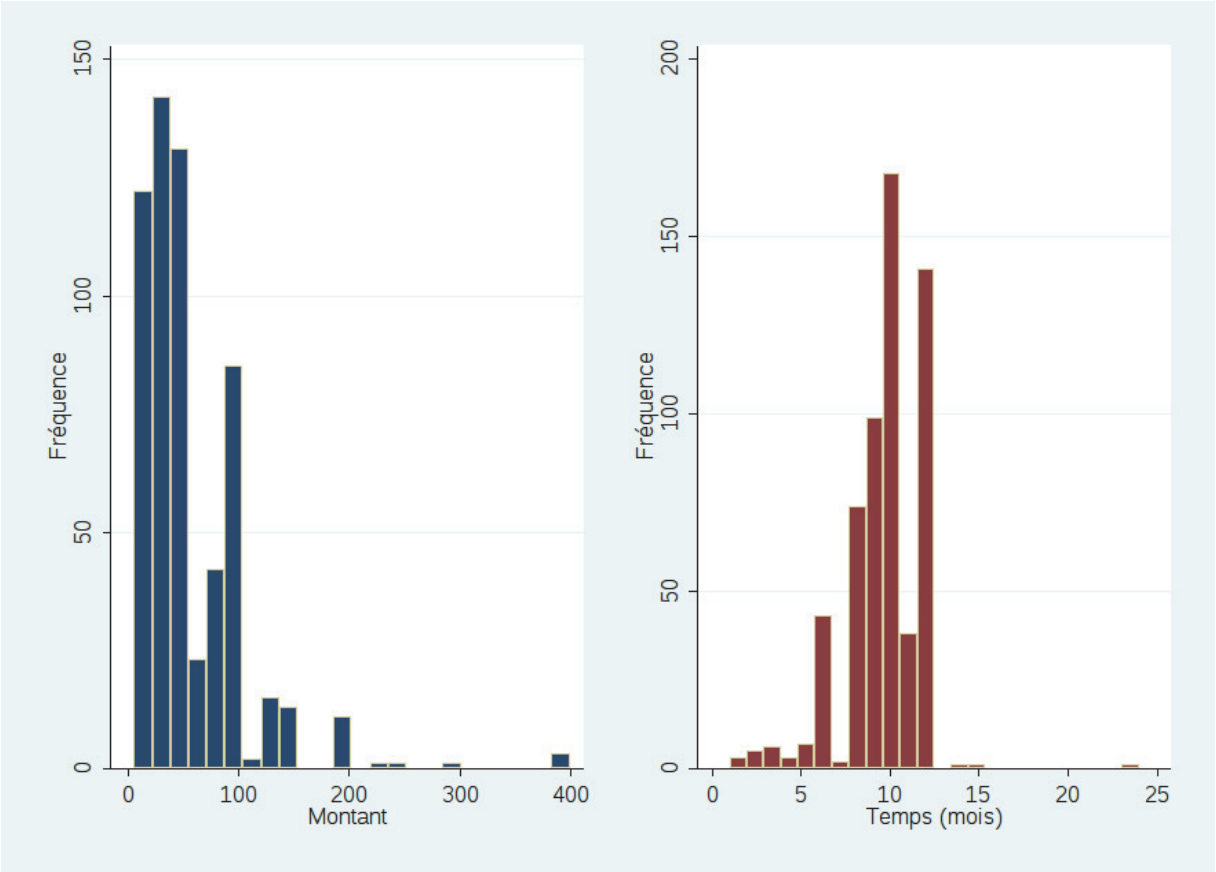
S'il est impossible de localiser précisément les agences, certains motifs de prêts indiquant un déménagement, à Chicago (Illinois) ou à Springfield (Illinois), permettent d'affirmer que ces agences étaient implantées dans des villes différentes de l'État. Nous n'avons pas d'informations quant à l'origine ou la race des client-e-s, à l'exception de deux cas explicites de trajectoires migratoires qui transparaissent dans les motifs d'emprunt[105]. De même, la profession ne permet d'identifier le sexe de l'emprunteur-se que dans un nombre limité de cas. Les métiers dont la terminaison indique un genre, comme « *seamstress* » (couturière) ou « *saleslady* », permettent d'identifier certaines femmes de la base de données, tout comme les équivalents masculins comme « *switchman* » (aiguilleur), « *salesman* » (vendeur), etc. Sur l'ensemble des 592 client-e-s, il est ainsi possible d'identifier 220 hommes et 47 femmes.

Les prêts émis par les agences de Mackey vont de 5 à 400 $ et les durées de remboursement de 1 à 24 mois. L'histogramme des montants et des durées des prêts émis (graphique 1) montre que la grande majorité des prêts se situent entre 10 et 50 $, mais on peut identifier un deuxième pôle autour de 100 $ et un troisième pour des montants strictement supérieurs à 100 $. Ensuite, la relation qui s'établit entre le-la client-e et l'agence est rarement inférieure à six mois : il s'agit de relations contractuelles de moyen terme, y compris pour les prêts de toutes petites sommes – ceux de 10 $ donnent lieu à une durée de remboursement de six mois dans 28 cas sur 32 – sans même que soient pris en compte les potentiels renouvellements de prêts. Le graphique 2 représente la relation entre la durée du prêt et le montant du capital prêté, en indiquant l'ensemble des points et une fonction de lissage. Si les prêts sont établis par incréments d'un mois, il existe des écarts des montants prêtés pour une

[104] Pour plus de détails sur les rapprochements entre ces prêteurs de l'Illinois et les milieux réformateurs, se reporter au chapitre III.
[105] Un pompier emprunte 30 $ pour aider à faire venir ses deux enfants d'Europe et un décorateur d'intérieur emprunte 60 $ pour assister ses parents en difficulté, qui résident en Allemagne. Data from Illinois Offices, Mackey Syndicate, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey.

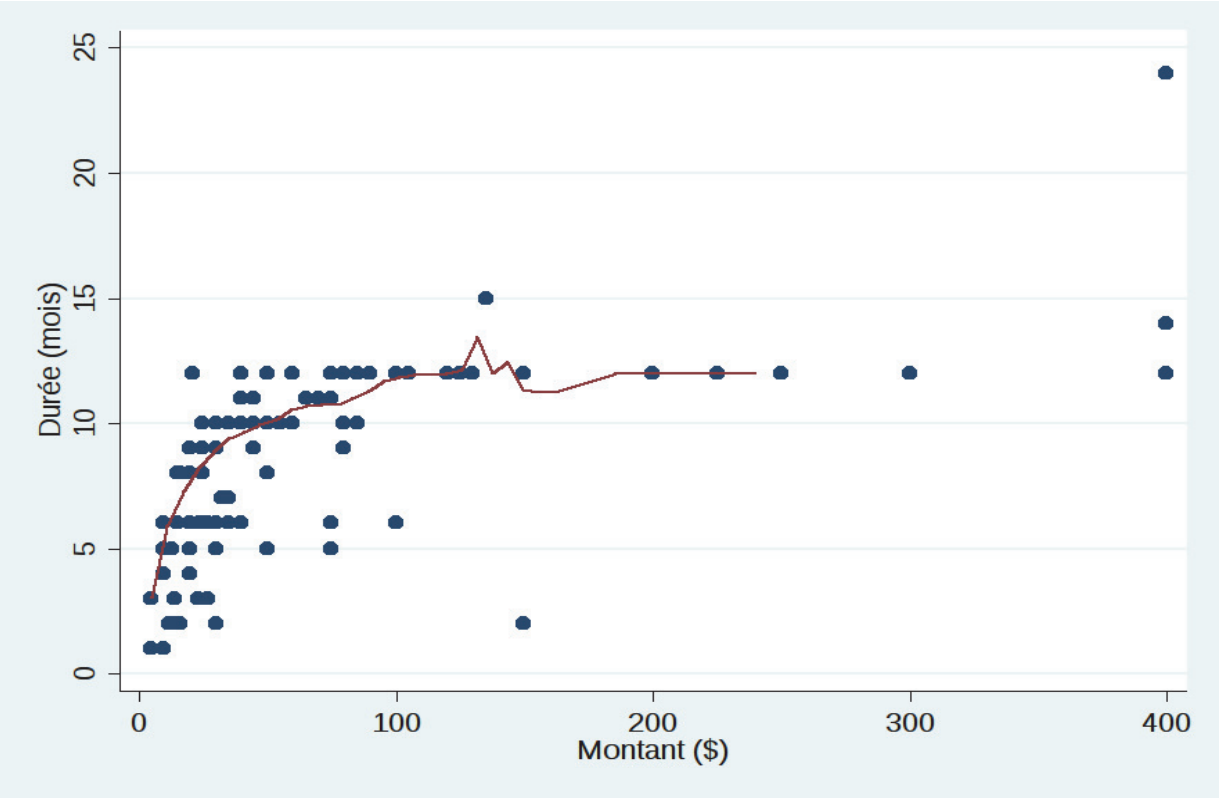
durée donnée. Ainsi, un prêt à rembourser sur 6 mois va de 10 à 100 $, ce qui indique une certaine flexibilité des conditions de remboursement. Ces éléments montrent que les agences partageaient certainement des grilles communes, que les termes des contrats étaient relativement standardisés, mais qu'une marge de négociation était également possible lorsque que l'emprunteur-se faisait sa demande de prêt à l'agence.

Graphique 1 : Distribution des montants ($) et des durées de prêts (mois), agences de Mackey, 1916



Source : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey.

Graphique 2 : Durée de remboursement en fonction du montant prêté



Source : Data from Illinois Offices, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey.

II. L'accès au crédit non affecté : être salarié-e ou fournir l'assurance de garanties suffisantes

La profession indiquée par les client-e-s lors de la demande de prêt jouait un rôle essentiel, en particulier dans les cas d'avances sur salaire. En effet, cette information permettait d'estimer directement la qualité de l'emprunteur-se et l'entreprise ne procédait pas, en règle générale, à une vérification du statut d'emploi auprès de l'employeur : elle était donc l'indication principale de sa situation sociale et des garanties qu'il-elle pouvait fournir. Dans les cas d'hypothèques mobilières, la profession pouvait également garantir la possession et la localisation de certains biens à saisir, comme dans le cas du propriétaire de commerce Edward Watson évoqué plus haut. Ainsi, le moment de la demande de prêt donnait lieu à une évaluation directe des client-e-s, de leur capacité à rembourser, et la profession exercée jouait un rôle important de ce point de vue. En retour, cela nous permet d'identifier le type de métier et de statut auxquels l'entreprise accordait de la valeur (Vatin 2008, Fourcade et Healy 2013) ainsi que le type de client-e-s qui avaient recours à ce type de service.

319 professions différentes sont indiquées dans la base, soulignant la diversité de la clientèle des agences de Mackey. On y trouve un grand nombre d'ouvrier-ère-s et d'employé-e-s, mais également un large spectre de métiers, du colporteur au commerçant de gros, du musicien de rue à l'ingénieur en mécanique, de la couturière au médecin, du chauffeur de taxi à l'officier de police. Afin de comparer la distribution des métiers exercés par ces emprunteur-se-s à celle de la population active de l'époque, nous avons recours aux données fournies par l'*Integrated Public Use Microdata Series*, qui permettent de construire un échantillon aléatoire de population de 1,4 % à partir du recensement de 1910. Nous restreignons l'échantillon choisi à des habitants de l'État de l'Illinois résidant en milieu urbain et ayant entre 16 et 79 ans, afin de nous doter d'une population d'âge actif comparable à celle des client-e-s des agences de crédit : cela fournit une base de 57 766 individus, 35 507 d'entre eux indiquant exercer une profession au moment de l'enquête. En comparaison, seul-e-s 18 emprunteur-se-s sur 592 (3 %) sont sans emploi, soulignant que l'exercice d'un métier est un critère déterminant de l'accès à ce type de crédit. L'échantillon issu des données *IPUMS* indique la profession exercée par chaque individu en emploi selon les catégories professionnelles du recensement de 1910[106] : les types de métiers et les formules retenues par cette classification correspondent en très grande majorité aux professions indiquées dans la base de données issue des agences de crédit, ce qui nous permet de comparer les deux populations selon cette variable sans devoir recourir à un recodage[107]. Seul-e-s 4 emprunteur-se-s indiquent exercer deux professions : dans ces cas, nous avons choisi de retenir la première profession indiquée, une méthode également utilisée par les recensements de l'époque. La comparaison de la distribution des métiers exercés par les emprunteur-se-s des agences de Mackey avec celle de la population active de l'État est reportée dans le tableau 1.

Nous conservons la classification par secteur d'activité utilisée par le recensement de 1910, en regroupant simplement l'ensemble des métiers relevant des secteurs de l'industrie et des transports en une catégorie unique. Le recensement différencie en effet selon le secteur industriel (minerai, bois, alimentaire, chemin de fer, etc.), un degré de détail que ne permettent pas d'obtenir nos données sur les emprunteur-se-s : seul le secteur des chemin de fer est

[106] La grille des catégories est disponible ici : https://usa.ipums.org/usa/volii/occ1910.shtml (consulté le 01/11/17).
[107] Il est impossible de savoir si l'emprunteur-se remplissait lui-elle-même le formulaire de demande de prêt, ou si un employé de l'agence s'en chargeait, ce qui contribuerait à expliquer les similitudes entre les métiers indiqués et les catégories du recensement. Les 6 dossiers d'emprunteur-se-s datant du milieu des années 1910 sont issus d'agences différentes du réseau Mackey, et ne permettent pas de repérer une écriture manuscrite commune, qui aurait permis d'identifier le travail d'un même employé. On repère, dans les données quantitatives, des profils types de réponse par agence, mais cela suggère que certains formulaires proposaient des choix multiples, plutôt que le travail d'un-e employé-e.

clairement identifié dans les sources[108], ce qui indique le statut particulier réservé aux travailleur-se-s de ce secteur par les agences de crédit. Ainsi, ce tableau classe les travailleur-se-s industriel-le-s selon trois degrés de qualification distingués par le recensement : « *laborers* » (manœuvres), « *skilled and semi-skilled* » (semi-qualifiés et qualifiés), et « *foremen, overseers and engineers* » (contremaîtres, superviseurs et ingénieurs). De plus, nous distinguons les travailleur-se-s indiquant être à leur compte des autres, ce que fait également le recensement[109]. Les 6 autres secteurs sont celui de la vente (*trade*), du service public (*public service*), des services professionnels (*professional service*), des services domestiques (*domestic service*), des métiers de bureau (*clerical occupation*) et de l'agriculture.

1. Une préférence accordée à l'industrie par rapport au commerce, ainsi qu'aux salarié-e-s stables

Avant d'entrer dans l'analyse, il est important d'indiquer une réserve méthodologique : nous interprétons les écarts entre la distribution des professions des client-e-s et celle de la population active comme un processus de sélection opéré par l'agence, et l'expression des préférences des prêteurs. Néanmoins, on pourrait aussi analyser cet écart comme le produit d'une demande limitée : il est en effet possible que certain-e-s ne souhaitent pas recourir à ces agences de crédit, en particulier du fait de la mauvaise image associée à cette forme d'endettement en Illinois dans les années 1910[110], ou que certain-e-s n'effectuent pas de demandes, en anticipant qu'ils-elles ne sont pas en mesure de fournir les garanties suffisantes exigées par les agences. Insister sur le travail d'évaluation et de sélection effectué par les agences permet toutefois d'établir une continuité entre ces analyses et celles que nous développons dans la section III de cette thèse : dans les années 1930 et 1940, les fournisseurs de crédit non affecté pratiquent en effet une sélection plus explicite des client-e-s, et les développements qui suivent permettront d'analyser les évolutions de la structure de l'offre depuis le début du XX^{e} siècle.

Comme dans l'État de New York, étudié par Easterly (2010), les travailleur-se-s des chemins de fer sont surreprésentés parmi les client-e-s de ces agences de crédit de l'Illinois (9,1 % contre 4,8 %). Cela s'explique par la stabilité de ces grandes entreprises à l'époque : elles

[108] Selon des indications du type « *Laborer RR* », ou « *Fireman RR* », pour « *railroad* », ou lorsqu'il s'agit de métiers spécifiques à l'industrie des chemins de fer, tel que celui d'aiguilleur (*switchman*) ou chef de train (*brakeman*).
[109] Par la mention explicite « *not in factory* » dans les sources, ou l'exercice de métiers artisanaux spécifiques tels que forgeron ou charpentier et classés tels quels dans le recensement.
[110] Voir chapitre III pour plus de détails.

sont soutenues par le gouvernement fédéral et étaient ainsi relativement protégée de la faillite, ce qui en fait un secteur industriel stable et de ces salarié-e-s une clientèle privilégiée (Chandler, 1993, pp. 99-100 ; Easterly 2008, 2010). De plus, la structure bureaucratique de ces organisations facilitait grandement les procédures de saisies pour les prêteurs, un phénomène sur lequel nous reviendrons plus en détail dans le chapitre suivant. Au sein de ce secteur industriel, ce sont avant tout les travailleur-se-s qualifié-e-s qui semblent intéresser les agences de Mackey : il s'agit de la catégorie de salarié-e-s pour laquelle l'écart entre les deux échantillons est le plus important (6,81 % contre 1,94 %). Plus généralement, les manœuvres sont légèrement sous-représenté-e-s dans la base de client-e-s, qu'ils travaillent pour le secteur des chemins de fer ou non : ainsi, si le fait d'appartenir aux franges inférieures (moins qualifiées et moins bien rémunérées) du salariat industriel n'interdit pas l'accès au crédit des *loan sharks*, ces prêteurs privilégient les ouvrier-ère-s qualifié-e-s aux manœuvres[111]. Cela s'observe particulièrement dans le cas des contremaîtres et des superviseurs, largement surreprésentés dans la base (5,24 % contre 3,66 %). On constate également qu'aucun-e des 8 emprunteur-se-s indiquant un métier de « *foremen* / *forelady* » ou « *overseer* » n'a précisé son secteur d'activité : pour les franges supérieures de travailleur-se-s industriel-e-s, le statut associé au métier exercé semble suffire, contrairement aux ouvrier-ère-s qui indiquent plus fréquemment leur secteur industriel, en particulier lorsqu'ils-elles sont salarié-e-s des chemins de fer[112].

Ensuite, les travailleur-se-s indépendant-e-s (« *for self* » ou « *not in factory* ») sont autant représenté-e-s dans la base de client-e-s que dans la population active de l'État – 9,6 contre 9,9 % – et les restaurateurs ou propriétaires de *saloon* sont surreprésentés – 1,57 % contre 0,91 %. Cela s'explique certainement par le fait que l'exercice de ces métiers nécessite la possession de biens d'équipement ou d'outils qui peuvent être saisis en cas de défaut, en particulier pour des prêts consentis sous forme d'hypothèques mobilières ; un phénomène déjà mis en évidence pour cette époque par Hunter (1997, pp. 134-135) et Olney (1999). Le cas de l'emprunteur Edward Watson évoqué précédemment, propriétaire d'un salon de coiffure / salle de billard, fournit un tel exemple de garanties matérielles associées à l'exercice d'un métier : les biens gagés contiennent, entre autres, deux tables de billard en bois de noyer, un porte-queues, 36 queues, 2 jeux de boules et 4 boules en ivoire, un crachoir, 3 fauteuils de barbier en bois de chêne, un fauteuil de cirage de chaussures et 3 repères zébrés de barbier

[111] Le fait qu'aucun apprenti ne figure dans la base corrobore l'association entre statut d'emploi et accès au crédit.
[112] Nous décidons d'inclure les « *foremen / forelady* » comme des travailleur-se-s, mais la question de l'appartenance de ces métiers à la catégorie des « *workers* » (« ouvriers ») a été largement débattue au début du siècle, comme l'a étudié Vinel (2013, chapitre 4).

(*barber poles*)[113]. La liste notariée des biens, établie par l'agence, indique qu'ils sont situés à l'adresse du commerce, et l'emprunteur fournit à l'agence sa carte de visite professionnelle en guise de preuve supplémentaire[114]. En plus des biens nommés, la liste indique que sont susceptibles d'être saisis « *all fixtures of every nature and description belonging to 1st party* [Edward Watson]*, located in the premises he occupies as a pool room and barber shop in the First District of Chicago, Illinois* »[115] : en d'autres termes, l'agence s'arroge le droit, en cas de défaut, de saisir l'ensemble du mobilier acquis par Watson dans le cadre de son activité commerciale, jusqu'au remboursement de la créance. On trouve également dans cette catégorie d'emprunteur-se-s, dont l'équipement ou le mobilier de travail représentent des garanties intéressantes pour les prêteurs, entre autres, des couturières à domicile, des charpentiers, des forgerons, des cordonniers et des restaurateurs.

Enfin, les travailleur-se-s du secteur du commerce (*trade*), qu'ils-elles soient salarié-e-s ou indépendant-e-s, sont sous-représenté-e-s dans la base (11,69 % contre 15,54 %), et cela est particulièrement vrai pour les employé-e-s de vente et de magasins (6,45 % contre 9,56 %). Parmi les propriétaires de commerces, on trouve aussi bien des commerçants de détail (de biens alimentaires, comme des bouchers, des boulangers ou des épiciers, ou d'autres types de biens, comme un pharmacien ou un vendeur de tapis), que des commerçants de gros, mais également des colporteurs (4 cas) : les stocks de marchandises ainsi que les biens mobiliers possédés par ces emprunteur-se-s représentaient également des biens qui pouvaient être saisis en cas de défaut, et cela faisait de ces dernier-ère-s une clientèle privilégiée au sein des travailleur-se-s du secteur de la vente – ces résultats confirmant des éléments déjà mis en évidence par Finn (1994) et Olney (1998).

[113] « Bill of sale and list of goods », Edward Watson, prêt de 160 $, 19 mai 1915, enregistré devant Jacob Crosby, notaire du comté de Cook (Illinois). HFCA, Folder NA 0102/036 Ledgers and applications, Edward Watson Files.
[114] Carte de visite, « E. Watson, Barber Shop and Pool Room, 1331 Wells Street, Chicago », *ibid*.
[115] « Bill of sale and list of goods » Edward Watson, *ibid*.

Tableau 1 : Distribution des professions exercées par les emprunteur-se-s (1916) et comparaison avec celle de la population active de l'Illinois (1910)

Activité	Secteur	Type de métier	Nombre de client-e-s	%	Population Illinois (urbaine, 16 à 79 ans)	%
Manufacturing and Transportation	Railroad (steam and street)	Laborers	13	2,27	1017	2,86
		Semi-skilled and Skilled workers	39	6,81***	689	1,94***
	Others (metal, mineral, transport, food, water, wood, building)	Laborers	91	15,88	5905	16,63
		Semi-skilled and Skilled workers	89	15,53	6425	18,1
	Unspecified	Foremen, overseers and engineers	30	5,24*	1300	3,66*
		Manufacturers and contractors	4	0,52	167	0,47
		Not in factory	55	9,6	3514	9,9
	Various	Apprentices	0	0	143	0,4
		Total	**321**	**55,85**	**19160**	**53,96**
Trade	Retail and wholesale	Retail/wholesale dealers	22	3,84	1672	4,71
		Salesmen-ladies, sales agents and Store clerks	37	6,45**	3394	9,56**
	Real estate and insurance	Real estate and insurance agents	8	1,4	261	0,74
	Banking and money lending	Bankers, loan and pawnbrokers	0	0	188	0,53
		Total	**67**	**11,69****	**5515**	**15,54****
Public service		Officials, inspectors, civil engineers (city, county, State, or federal)	8	1,4	133	0,37
		Firemen, policemen, school Teachers, soldiers	24	4,19*	701	1,97*
		Laborers (watchmen, public bath Attendants, city cleaners, etc.)	8	1,4	250	0,7
		Total	**40**	**6,99*****	**1084**	**3,04**
Professional Service		Authors (musicians, writers, Architects, reporters, etc.)	11	1,92	652	1,84
	Health	Nurses	3	0,52	193	0,54

		Physicians and dentists	4	0,7	287	0,81
		Others (welfare workers, lodge officials, justices of the peace, notaries, athletes, pleasure, etc.)	0	0	118	0,33
		Clergymen, lawyers, judges, college Professors	0	0***	361	1,02***
		Total	**18**	**3,14**	**1611**	**4.54**
Domestic service		Servants (charwomen, maids, cooks, janitors, porters, bell boys, etc.)	34	5,93**	3129	8,81**
		Launderer and laundresses	6	1,05	237	0,67
		Restaurant and saloon keepers	9	1,57	322	0,91
		Barbers and hairdressers	3	0,52	261	0,52
		Roomers and Boarders	38	6,63***	190	0,54***
		Total	**90**	**15,7****	**4139**	**11,67****
Clerical occupation		Accountants and bookkeepers	7	1,22**	882	2,48**
		Other clerks (not in store, shipping, Stenographers and typists, etc.)	25	4,36***	2514	7,08***
		Total	**32**	**5,58*****	**3396**	**9,56****
Agriculture		Laborers	4	0,7**	590	1,66**
		Foremen	2	0,35	12	0,03
		Total	**6**	**1,05**	**602**	**1,69**
Total			**574**	**100**	**35507**	**100**

Sources : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123 ,Folder Mackey ; IPUMS data series, U. S. Census 1910, échantillon de 1,4 % de la population de l'Illinois entre 16 et 79 ans.
*Légende : Les étoiles indiquent l'existence de différences significatives entre les effectifs d'emprunteur-se-s et ceux de la population urbaine de l'État : cela signifie que, pour un niveau de significativité donné, les intervalles de confiance des pourcentages calculés, pour chaque population, ne se recoupent pas. *** = significativité à 1 % ; ** = significativité à 5 % ; * = significativité à 10 %.*
Exemple : L'intervalle de confiance à 1 % du pourcentage de logeur-se-s parmi les emprunteur-se-s est égal à [4 % ; 9,3 %], pour une valeur empirique de 6,63 %. Le même intervalle pour le pourcentage de logeur-se-s- dans la population active est [0,44 % ; 0,64 %], pour une valeur empirique de 0,54 %. Ainsi, les pourcentages empiriques permettent d'affirmer que la proportion de logeur-se-s diffère significativement (avec une probabilité d'erreur de 1 %) entre les client-e-s des agences de crédit et la population de l'Illinois.

La littérature a largement souligné le rôle joué par ces commerçants dans les systèmes de crédit des classes populaires, en tant que créanciers pratiquant l'ardoise (Muldrew 1998, pp. 95-98 ; Finn 2001, 2003, p. 97 ; Laferté et al. 2010), mais ces éléments montrent qu'ils pouvaient également recourir à l'emprunt de petites sommes, comme l'a souligné Finn (1994) pour une autre période, et ces deux phénomènes n'étaient par ailleurs pas découplés. En effet, ces commerçants semblent avant tout emprunter dans le cadre de l'exercice de leur travail – un boulanger indique à titre d'exemple « *to buy flour, has a chance to buy supply cheap* » – et cela inclut les problèmes de liquidités liés au recouvrement des avances consenties à leur clientèle : ainsi, un commerçant au détail de « *ice, wood and coal* » s'endette de 100 $ sur 12 mois du fait que ses « c*ollections* » sont « *slow coming in »* et qu'il a besoin d'argent pour reconstituer ses stocks hivernaux .En comparaison, les salarié-e-s de la vente, tout comme les métiers regroupés dans la catégorie « *other clerical occupations* »[116] semblent avoir un accès plus difficile à ce type de crédit que les salarié-e-s de l'industrie : cette préférence pour les travailleur-se-s manuel-le-s traduit selon nous le fait que le secteur de la vente est constitué d'entreprises moins stables que dans le cas de l'industrie, mais cela reste une hypothèse dont la vérification dépasserait le cadre de ce travail. Une autre hypothèse possible est que ces deux ensembles de métiers sont davantage exercés par des femmes, qui ont également moins accès aux services de ces agences de crédit : le recensement de 1920 indique que les femmes exerçant les métiers de *saleswoman*, *clerks* (en magasin ou hors magasin) et *stenographers* / *typists* représentent 18,1 % de la population en emploi, alors que seuls 6,2 % des hommes exercent ces métiers[117]. L'importance accordée au type d'employeur est néanmoins confirmée par la surreprésentation des salarié-e-s du public au sein des client-e-s de la base (6,99 % contre 3,04 %). On retrouve ainsi aussi bien des « *officials* » de la ville ou du comté – comme un greffier de tribunal municipal ou un membre du *Board of Education* – que des policiers, des pompiers, des instituteur-trice-s ou des travailleur-se-s moins qualifié-e-s : figurent ainsi parmi les client-e-s des agences un jardinier employé de *Park Board*, un-e cuisinier-ère employée par le Trésor et un guichetier au sein d'une piscine municipale. Ces salarié-e-s du public représentent une clientèle de choix pour les agences de crédit, du fait de l'assurance d'un flux stable de revenus futurs qu'ils fournissent.

[116] Celle-ci comprend les métiers de bureau extérieurs au secteur de la vente, comme les sténographes, les opérateurs télégraphiques ou encore les commis expéditionnaires (*shipping clerks*).
[117] Table 9 et Table 10, année 1920, pp. 113-129, *Comparative Occupation Statistics 1870-1940*, Chapitre VIII, U. S. Census 1940. Url : https://www2.census.gov/prod2/decennial/documents/00312147ch2.pdf (consulté le 01/12/17).

2. Des domestiques aux logeur-se-s, des veuves aux femmes au foyer : l'accès au crédit des travailleur-se-s domestiques et des emprunteur-se-s sans emploi

Si l'exercice d'un métier salarié fournit, pour de nombreux-ses travailleur-se-s, un gage suffisant permettant l'accès au crédit proposé par ces agences, il existe des hiérarchies fortes entre types de salarié-e-s. Nous avons souligné ci-dessus que les manœuvres avaient moins facilement accès au crédit que les ouvrier-ère-s qualifié-e-s, indépendamment du secteur d'activité, mais cela est aussi vrai pour d'autres catégories de travailleur-se-s, en particulier ceux-celles du secteur domestique : l'ensemble des métiers regroupés sous l'étiquette de « *servants* » (« domestiques »), qui incluent les femmes et hommes de ménage, les femmes et hommes de chambre, les cuisinier-ère-s et les porteurs (*porters*, parfois appelés « *bell boys* ») sont présent-e-s parmi les client-e-s, mais dans une proportion inférieure à celle de la population active (5,93 % contre 8,81 %)[118].

À l'inverse, d'autres types d'emprunteur-se-s n'exerçant pas un métier salarié et justifiant d'autres formes de revenus, pouvaient avoir accès au crédit : nous avons déjà mentionné les cas des restaurateurs et des propriétaires de *saloon* ou de salons de coiffures, mais le type d'emprunteur-se-s le plus surreprésenté dans la base de client-e-s est les logeur-se-s (*roomers and boarders*) – 6,63 % contre 0,54 % dans la population active de l'État[119]. Cette catégorie fait référence à un type de métier particulièrement répandu dans les villes américaines de l'époque : les logeur-se-s tiraient des revenus de la location d'une ou plusieurs chambres au sein d'une habitation, souvent à des travailleur-se-s ayant récemment migré dans la ville. Ce type d'arrangement locatif était particulièrement répandu parmi les classes populaires américaines résidant en milieu urbain, en particulier au sein de villes ayant connu de forts afflux migratoires au début du XX^{e} siècle comme celles de l'Illinois (Meyerowitz 1988, chap. 4), que ce soit en provenance de milieux ruraux (Hunter 1997, p. 96), d'autres villes ou de l'étranger (Harris 1992). Ces pratiques étaient fortement dénoncées dans l'espace public de l'époque : comme l'a montré Gamber (2007), de nombreux réformateurs du milieu du XIX^{e} siècle jusqu'aux années 1930 voyaient dans ce type de lieux des viviers propices au

[118] La distinction est clairement faite à l'époque entre « *servants* » et d'autres types de salarié-e-s ou de travailleur-se-s pour lesquel-le-s la relation de servitude est moins mise en avant (voir Vinel 2013, chapitre 1) : cette distinction est reprise par les recensements au moins jusqu'en 1920.

[119] Louer des chambres n'était pas nécessairement un métier à part entière ou l'activité principale exercée : deux ouvriers de la sidérurgie et un vendeur (*salesman*) indiquent ainsi emprunter pour équiper des chambres (au sein de leur maison) afin de les louer. Dans ces cas, la location de chambres apporte un revenu complémentaire, mais elle fournit également des garanties supplémentaires aux yeux des prêteurs : au salaire stable de ces ouvriers et du vendeur s'ajoutent la possession de meubles liée à ces services locatifs.

développement de comportements déviants ou immoraux. Regrouper des ouvrier-ère-s favoriserait la consommation d'alcool ou la diffusion d'idées socialistes, ces lieux inciteraient à des comportements sexuels déviants, et ils nuiraient au déploiement d'un ordre social associé à la famille nucléaire et à la propriété privée (Harris 1992, Gamber 2007). Malgré ces oppositions, ces pratiques locatives ont subsisté dans de nombreuses villes américaines jusqu'aux années 1950 (Harris 1992) et elles étaient particulièrement répandues autour de 1910. Si les logeur-se-s n'étaient pas nécessairement propriétaires du logement en question (Meyerowitz 1988, Hunter 1997, p. 112), le fait d'exercer ce métier fournissait pour les prêteurs la garantie d'un revenu stable, par le biais des loyers perçus, et cela explique certainement la surreprésentation de cette catégorie de métier au sein des client-e-s de ces agences. De plus, de même que pour les propriétaires de commerces comme Edward Watson, cela garantissait la possession de biens mobiliers, nécessaires à la location de chambres meublées. Albert (2014, 2015) a souligné à quel point la propriété de meubles facilitait l'accès au crédit non affecté des classes populaires parisiennes à la même époque : aux États-Unis, cela semble s'appliquer en particulier à ceux-celles qui faisaient de la location de chambres meublées leur métier.

Enfin, les travaux d'histoire sur la question montrent que ce métier était fréquemment exercé par des femmes, en particulier dans les villes industrielles de l'Illinois (Meyerowitz 1988), ou dans les États du Sud par des femmes afro-américaines (Hunter 1997, p. 135) : le recensement de 1920 indique que 1,3 % des femmes en emploi exercent ce métier, alors que cette proportion est de 0,005 % pour les hommes[120]. Ainsi, contrairement aux cas des employées de bureau, des vendeuses et des sténographes, la forte proportion de femmes logeuses n'entraîne pas une sous-représentation de ce métier parmi les emprunteur-se-s. L'accès à ce type de crédit n'était donc pas impossible pour les travailleuses de l'Illinois, mais l'écart entre les employées et les logeuses montre que l'exercice d'un métier salarié ne permettait pas aussi aisément d'obtenir un prêt que pour les hommes.

De surcroît, 14 logeur-se-s sur les 38 présent-e-s dans la base indiquent une seconde source de revenu, complémentaire aux loyers qu'ils-elles perçoivent de leurs pensionnaires, et dans 3 cas ce sont les revenus du mari qui servent de garantie supplémentaire : ainsi, une emprunteuse indique qu'en plus d'être logeuse, son mari est contremaître dans l'impression, alors qu'une autre indique qu'elle perçoit une pension alimentaire de son ex-mari, en plus des

[120] Aucune différence significative entre femmes de différentes origines ou couleurs de peau n'apparaît dans le recensement de 1920. Table 5, *Total persons 10 years of age and over engaged in each specified occupation, classified by sex, color or race, nativity, and parentage, for the United States*, U. S. Census 1920. pp. 342-358.
Url : https://www2.census.gov/library/publications/decennial/1920/volume-4/41084484v4ch04.pdf (consulté le 01/12/17).

loyers qu'elle retire de la location de ses chambres. Dans les 11 autres cas, la seconde source de revenus est issue soit d'une autre activité exercée dans le secteur domestique – « *boarder and laundry wor*k », « *boarding and house cleaning* » – soit du travail d'un autre membre de la famille, en particulier un frère ou des enfants masculins – « *roomer, brother salesman* », « *boarder, and sons work* ». En dehors des 4 cas d'emprunteur-se-s indiquant exercer deux métiers, il s'agit de la seule catégorie de travailleur-se-s pour laquelle deux sources de revenus sont indiquées. Ces éléments montrent que l'exercice d'un métier non salarié, en particulier par des femmes du secteur domestique, n'empêchait pas l'accès au crédit, mais que certaines garanties supplémentaires, comme une seconde source de revenu, pouvaient être attendues dans ces cas.

On trouve également une surreprésentation des femmes – au moins 6 sur 18 cas – parmi les emprunteur-se-s indiquant n'exercer aucun emploi, et les éléments renseignés en matière d'« *occupation* » confirment les analyses précédentes : dans un cas, l'emprunteuse indique qu'elle touche la pension de son mari défunt, qui travaillait comme pompier, et dans 5 autres cas figurent le métier de « *Housewife* ». Une carte publicitaire diffusée par l'une des agences de Mackey en 1914 titre, au verso, « *To the lady of the house* », et le recto indique que des prêts peuvent être accordés aux femmes au foyer à la conditions qu'elles aient des biens à gager ou que leur mari ait des revenus suffisants[121]. Dans 4 cas supplémentaires, ce sont les revenus des enfants qui sont indiqués dans la case « *occupation* » – « *children support* », ou simplement « *son's work* » : ces éléments montrent que le crédit des *loan sharks* n'était pas entièrement anonyme et dépersonnalisé, comme de nombreux travaux l'affirment (Calder 1999, Marron 2009, Hyman 2011a), mais que l'inscription dans certaines formes de liens familiaux pouvaient faciliter l'accès à l'emprunt, notamment pour les emprunteur-se-s non salarié-e-s dans l'incapacité de fournir des garanties matérielles suffisantes. Par ailleurs, parmi les 8 cas restants d'emprunteur-se-s sans emploi, tous indiquent une source stable et continue de revenus : un emprunteur reçoit sa retraite d'officier de police, 2 affirment tirer des rentes de propriétés immobilières et 4 indiquent simplement la mention « *Income* », sans en préciser la source. Ainsi, les indications relatives au métier semblent avant tout avoir pour fonction de garantir que le-la futur-e emprunteur-se touchent des revenus stables qui lui permettront de verser les paiements nécessaires à l'entretien de la relation de crédit, que ces revenus soient issus de l'exercice d'un travail salarié, d'une rente ou du travail d'un proche.

[121] *Advertising card, Watts Co*., 1914. RSF, Box 123, Folder Mackey.

3. Des intervalles de prêts déterminés par la catégorie professionnelle, mais des marges de négociation à l'agence

S'intéresser aux montants des prêts accordés selon la profession exercée permet d'analyser la valeur accordée aux garanties offertes par les emprunteur-se-s, ainsi que les hiérarchies établies entre différents types de travailleur-se-s[122]. Le graphique 3 représente la distribution de la médiane des montants prêtés et des écarts interquartiles selon la catégorie professionnelle d'emprunteur-se-s. Nous avons regroupé certaines des professions selon le type de garantie qu'elles offrent, afin de clarifier la présentation des résultats : nous associons les travailleur-se-s de chemins de fer aux autres travailleur-se-s de l'industrie, les contremaîtres aux gérants d'usines, les employé-e-s de ventes (*clerks in store* et *salesman* ou *saleslady*) aux autres métiers de bureau (*other clerical occupations*), les agents immobiliers et d'assurance aux agents comptables, les domestiques aux blanchisseur-se-s, et nous regroupons ensemble les salarié-e-s du public, ainsi que les propriétaires de commerces. Ce graphique montre que le montant médian des prêts accordés change en fonction de la profession exercée. Cela permet également d'ordonner les différentes professions selon ce montant médian, par ordre croissant. Les écarts interquartiles – qui représentent l'intervalle principal des prêts accordés à chaque catégorie d'emprunteur-se-s – suggèrent néanmoins l'existence d'une certaine marge de négociation lors de l'établissement de la relation de crédit : si ces agences appliquent des grilles standardisées de montants et d'intérêts, et si les éléments renseignés – en particulier la profession – influencent fortement le montant du prêt accordé, ces éléments suggèrent une certaine flexibilité du service proposé par les prêteurs.

Ensuite, ces diagrammes permettent d'identifier quatre profils d'emprunteur-se-s, qui révèlent certains éléments propres à l'évolution des emprunteur-se-s faite par ces agences. Nous mettons à part les agriculteurs, qui empruntent de manière exceptionnelle et des montants très différents : 3 prêts sur 6 le sont pour des montants supérieurs à 200 $ (dont un de 400 $) et sont justifiés par la nécessité d'acheter des semences. Dans un premier groupe, concentré sur des prêts inférieurs à 50 $, on retrouve les ouvrier-ère-s non qualifié-e-s (*laborers*), les domestiques (*servants*) et les infirmières (*nurses*) : ces travailleur-se-s empruntent des montants faibles, avec une médiane inférieure à 25 $, et l'intervalle des montants accordés est très restreint (les écarts

[122] Les profils de métiers exercés par les emprunteur-se-s diffèrent selon les agences de crédit, indiquant que celles-ci étaient implantées dans des bassins d'emploi différents : si ces sources ne nous permettent pas de documenter plus en détail les stratégies d'implantation des agences de l'Illinois, nous reviendrons dans le chapitre suivant sur ce point dans le cas des prêteurs du Sud du pays.

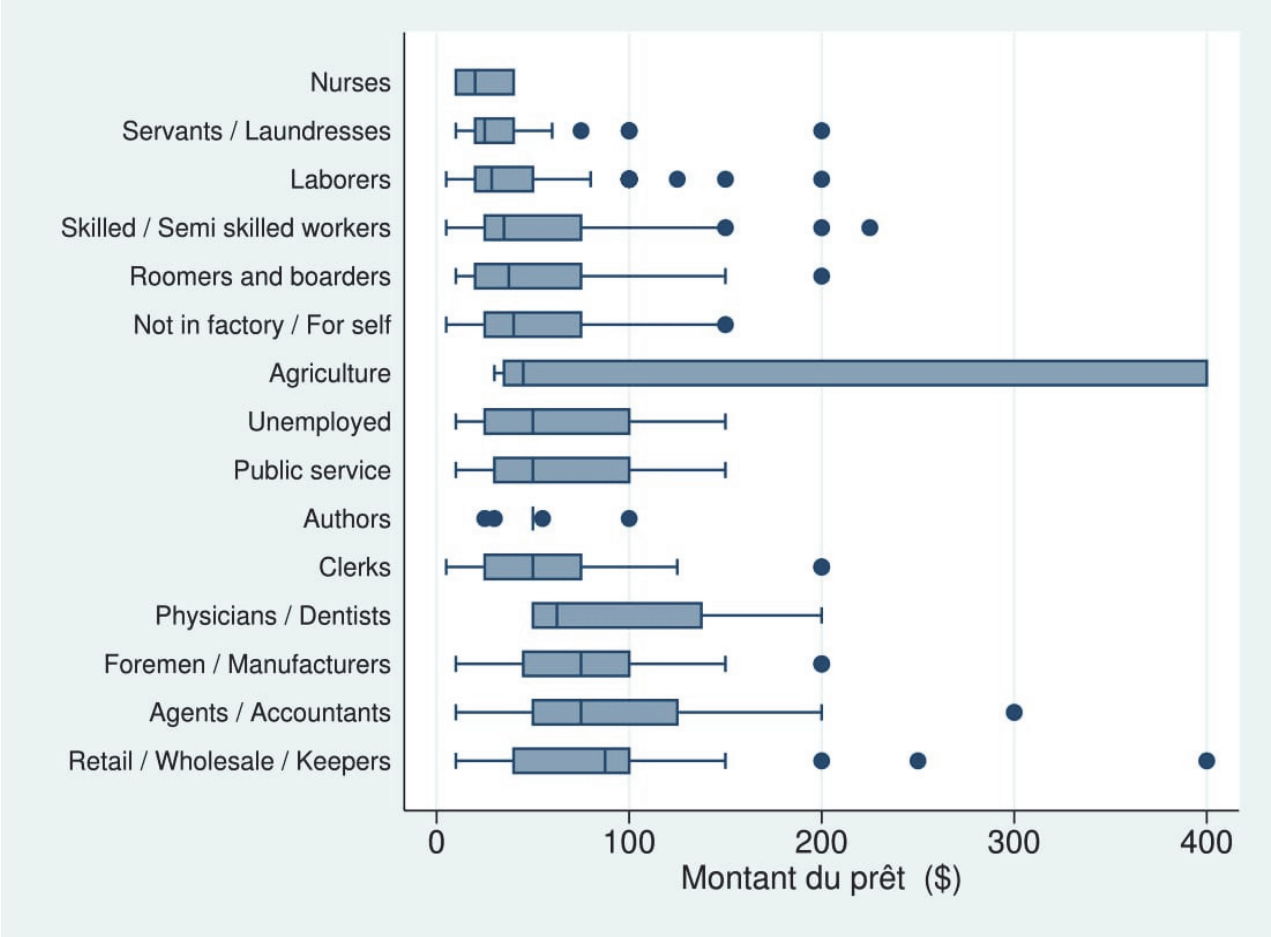
interquartiles sont inférieurs à 25 $). L'estimation des revenus pour l'ensemble des professions exercées par les emprunteur-se-s est difficile pour l'époque, mais le *Bureau of Labor Statistics* a publié des études régulières qui estiment les salaires (journaliers, hebdomadaires ou mensuels selon le rythme de la paie) perçus par différentes catégories de métiers : ces revenus sont estimés soit sur la base des grilles des *unions* lorsqu'ils existent, ou par des enquêtes directes auprès d'entreprises de certaines villes. Au milieu des années 1910, les salaires des ouvrier-ère-s non qualifié-e-s (*laborers*) oscillent entre 10 et 15 $ par semaine selon le secteur d'activité, alors que ceux des domestiques oscillent entre 7 et 10 $ par semaine[123].

Seul-e-s deux client-e-s sur l'ensemble des 147 travailleur-se-s appartenant à ces trois catégories (25,6 % des emprunteur-se-s ayant un emploi) empruntent un montant supérieur à 100 $: un employé de chemin de fer emprunte notamment 150 $ sur 12 mois pour s'acheter un uniforme de travail, ce qui indique bien qu'il s'agit d'une dépense exceptionnelle.

Dans un deuxième groupe de 334 client-e-s (56 % des emprunteur-se-s), on trouve les ouvrier-ère-s qualifié-e-s (*skilled and semi skilled workers*), les travailleur-se-s indépendant-e-s (*not in factory*), les employé-e-s (*clerks*), les salarié-e-s du public, les auteurs et les logeur-se-s (*roomers and boarders*) : la médiane des prêts accordés à ce groupe de client-e-s se situe autour de 50 $ et les premier et troisième quartiles sont de 25 et 75 $.

[123] L'estimation des salaires fixés par les conventions collectives, pour la période 1907-1921, est compilée dans le *Bulletin of the United States* n°302, *Union Scales of Wages and Hours of Labor*, *U. S. Bureau of Labor Statistics*, 15 mai 1921. Plusieurs tableaux (pp. 28-32) indiquent ces valeurs pour la ville de Chicago, que nous considérons ici comme représentative des salaires en Illinois. Ces données fournissent une estimation pour les métiers des secteurs industriels, du transport et de la construction : on y trouve des estimations des salaires ouvriers, selon le niveau de qualification (*laborer*, *semi-skilled*, *skilled*) et le secteur d'activité, et pour certains artisans comme les charpentiers, les tailleurs de pierre, etc. Url : https://fraser.stlouisfed.org/scribd/?item_id=492986&filepath=/files/docs/publications/bls/bls_0302_1922.pdf&start_page=24 (consulté le 01/12/17).
Pour d'autres métiers spécifiques – sténographe, vendeur-se en magasin (*salesman*, *saleslady*) et domestiques (*servant*, *launderer-ress*, *cleaner*) – nous nous appuyons sur la publication *Monthly Review*, *U. S. Bureau of Labor Statistics* Volume VI, n°3, pp. 119-133, qui contient une enquête sur les salaires perçus par 122 catégories de métiers, à partir d'une enquête directe effectuée auprès d'employeurs de différentes villes, dont Chicago et Peoria en Illinois : pour ces métiers, il y a des écarts faibles entre les deux villes. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d00245254x;page=root;view=image;size=100;seq=127;num=123 (consulté le 01/12/17).

Graphique 3 : Diagrammes en boîtes des montants des prêts attribués, par type de profession



Source : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey.
Légende : Les salarié-e-s du public ont recours à des prêts allant de 5 à 150 $, pour une médiane située à 50 $, un premier quartile à 25 $ et un troisième quartile à 100 $.

Les sources relatives aux niveaux de salaire permettent d'estimer que les revenus de ces emprunteur-se-s oscillaient entre 20 et 30 $ par semaine selon la catégorie de métier et le secteur d'emploi : le montant des prêts accordés à ces groupes d'emprunteur-se-s semble donc proportionnel aux niveaux de salaire, bien que nous ne puissions développer l'analyse pour tous les métiers représentés[124]. Les garanties fournies par ce deuxième groupe de travailleur-se-s – qu'ils-elles soient salarié-e-s, artisan-e-s ou propriétaires touchant une rente ou des loyers – donnent lieu à une évaluation similaire de la part des agences, si l'on s'en tient strictement à ces éléments, et ils-elles obtiennent des prêts de mêmes montants. Les emprunteur-se-s sans emploi (18 cas) ont un profil proche de ce deuxième groupe, bien qu'on y trouve des montants de prêts allant de 10 à 150 $: au sein de ce groupe, les femmes au foyer

[124] Les revenus des logeur-se-s sont en particulier difficiles à estimer. Pour les ouvrier-ère-s semi qualifié-e-s ou qualifié-e-s, les vendeurs en magasin et les sténographes, voir *Union Scales of Wages and Hours of Labor*, *Bulletin of the United States* n°302, *U. S. Bureau of Labor Statistics*, 15 mai 1921., pp. 28-32, *ibid. ; Monthly Review*, *U. S. Bureau of Labor Statistics* Volume VI, n°3, pp. 119-133, *ibid*.

empruntent pour des montants faibles, alors que les emprunteur-se-s indiquant une forme de rente (« *rent from property* », « *rent income* ») ont accès à des prêts plutôt supérieurs à 100 $. Enfin, on peut identifier un troisième groupe qui comprend les contremaîtres, les superviseurs, les gérants d'usine, les propriétaires de commerce, les médecins, les agents immobiliers ou d'assurance et les agents comptables (87 client-e-s, ou 14,6 % de l'ensemble) : avec des prêts allant principalement de 50 à 100 $, dont la moyenne est supérieure à 50 $, ces client-e-s fournissent des garanties fortement valorisées par les agences. L'estimation des revenus pour ces catégories supérieures de client-e-s n'est pas possible à l'aide des données précédentes, mais ils étaient certainement supérieurs à ceux des deux groupes identifiés précédemment. Cette frange supérieure d'emprunteur-se-s ne semble pas avoir besoin de prêts de faibles montants (inférieurs à 50 $ ou 25 $), ou du moins n'a pas recours à ces agences de crédit pour couvrir ce type de besoin.

En résumé, comme dans le cas des prêteurs sur gage de Chicago étudié par Degenshein (2017), ce ne sont ni les plus pauvres des travailleur-se-s qui ont en priorité recours à ces agences, ni les plus aisés, mais un ensemble hétérogène de salarié-e-s et d'artisan-e-s appartenant en majorité aux classes populaires, et dont la situation professionnelle et économique fournit des garanties suffisantes pour les prêteurs.

III. Un service de petites liquidités servant à ajuster d'autres relations de crédit ou à couvrir une dépense ponctuelle

Cette base de données fournit également des indications quant aux raisons de l'emprunt : dans le formulaire de demande de prêts, la partie « *Reason for borrowing* » était à remplir par le-la futur-e emprunteur-se, et cette information figure dans 588 cas. Hyman (2011a, p. 29) s'est déjà intéressé aux données étudiées ici, sans utiliser d'approche quantitative, et l'analyse de certains de ces motifs le conduit aux conclusions suivantes : selon lui, « *necessity, not profligacy, drove this borrowing* ». La vie des classes populaires de l'époque étant, selon l'auteur, « *precarious* », « *a sudden illness or job loss, especially for with little or no savings, could mean calamity.* […] *A little money meant the difference between disaster and safety.* […] *Loans like these, event at exorbitant rates, were often preferable to the alternatives of cold, starvation and no medical care* ». L'auteur choisit ainsi pour appuyer ses conclusions de ne retenir que les motifs les plus dramatiques – un décès, une maladie d'un enfant, un travail perdu pour raison médicale – et les mêmes conclusions sont peu ou prou tirées par les rares travaux

récents s'intéressant aux client-e-s des *sharks*. Anderson et al. (2015, pp. 584-585) affirment, dans les pages qu'ils consacrent à l'analyse des pratiques des *sharks*, que « *many borrowers were in fact "respectable" people who faced either an unexpected drop in income due to job loss, unexpected expenses due to a sudden personal or family crisis, particularly illness* », et Trumbull (2014, p. 24) abonde également dans ce sens lorsqu'il souligne, sans appuis empiriques, que les client-e-s des *sharks* étaient des « *workers faced with loss of work sickness, childbirth, or other unanticipated financial shocks* ». Les travailleur-se-s auraient recours à ces crédits aux taux d'intérêts excessifs du fait d'une difficulté personnelle ou familiale imprévue.

Ces auteur-e-s reprennent ainsi une grille d'analyse qui rappelle ce que la sociologie française a nommé la théorie des « accidents de la vie » : différents travaux ont en effet souligné l'existence d'une représentation institutionnelle courante de l'endettement populaire, visible dans de nombreux discours politiques sur le crédit à la consommation (Plot 2009, Ducourant 2012a), dans les publications des organisations de travail social sur la question des arriérés de loyer (François 2017, pp. 87-90), mais également dans le travail des accompagnateur-trice-s budgétaires chargé-e-s de l'encadrement économique des ménages populaires (Perrin-Heredia 2009). Ces analyses des comportements économiques populaires ont en commun de réduire les motifs de l'endettement à une urgence imprévue, niant par la même son caractère structurel et les différents usages ou « rationalités pratiques » qui caractérisent le recours au crédit (Dufy et Weber 2003)[125]. Les travaux des sociologues américain-e-s cités souhaitent montrer, à travers ces analyses, que la « *working class* » ayant recours aux *sharks* était moins dépensière que ce que certains réformateurs de l'époque tendaient à affirmer, mais leurs conclusions, souvent misérabilistes, présentent trois écueils importants que nos résultats permettent dans une certaine mesure de dépasser.

En premier lieu, ces analyses réduisent la diversité des motifs indiqués pour justifier le recours au crédit des *loan sharks*, notamment le rôle d'instrument de trésorerie de court terme que ces petites sommes d'argent pouvaient jouer. En deuxième lieu, nous verrons dans la section II de cette thèse que la théorie des « accidents de la vie » se retrouve très largement dans les discours réformateurs de l'époque, en particulier lors des mouvements sociaux anti-*sharks* : ces représentations véhiculent l'idée que le crédit des *sharks* est recherché par des emprunteurs

[125] Le fait que Trumbull (2014) qualifie la naissance d'un enfant, pour ces populations, d'un « *unanticipated financial shock* » souligne bien la déqualification des capacités de gestion budgétaire que cette vision soutient. De nombreux exemples présents dans les données indiquent à l'inverse des motifs de prévision, y compris lorsque la raison d'emprunt concerne les enfants : un chauffeur de camion emprunte à titre d'exemple 15 $ pour acheter des fournitures scolaires à sa fille qui s'apprête à commencer l'école. Le verbe « *prepare* » se retrouve également à plusieurs reprises, comme lorsqu'une couturière emprunte pour se préparer pour son mariage à venir.

hommes chefs de famille, contraints par une urgence familiale à un endettement exceptionnel. Les client-e-s des *sharks* seraient, selon ces représentations, forcés de recourir à ce type de crédit perçu comme usuraire du fait qu'ils ont fait face à une dépense imprévue comme une maladie, un décès, ou tout autre évènement tragique. En insistant sur le motif de « *necessity* » et les évènements tragiques surgissant dans la vie des client-e-s, les travaux américains cités précédemment reprennent donc paradoxalement à leur compte une partie des analyses construites par les mouvements réformateurs, ainsi que les biais normatifs qu'elles charrient. En troisième lieu, ces travaux prennent les motifs indiqués comme une indication des causes réelles de l'endettement : or, comme le dit Calder (1999, p. 149), « *it is very difficult to pin down why borrowers borrow. The reasons given by borrowers may have no connection at all to the real source of their difficulties. And who is to say what is a proximate cause of financial emergency and what is the actual cause?* ».

Adoptant une perspective pragmatique, dans la lignée des travaux de Boltanski et Thévenot (1991), nous interprétons les motifs indiqués comme des justifications apportées par les emprunteur-se-s au moment où ces dernier-ère-s cherchent à obtenir un prêt. Ces justifications sont multiples : elles font par moment référence aux causes de l'endettement, par moment aux dépenses auxquelles ces prêts doivent contribuer. Ces motifs ont pour objectif d'indiquer à l'agence le type de dépenses ou de besoins auxquels pourront être affectées les sommes empruntées : il s'agit d'une forme de « marquage » du crédit, au sens de Zelizer (2006), pratiquée par les emprunteur-se-s, qui prend place dans le cadre de l'évaluation de ces dernier-ère-s pratiquée par les agences lors de l'attribution du prêt (Bourdieu et al. 1963, Lazarus 2012). Nous montrons ainsi, à l'inverse de l'accidentologie évoquée ci-dessus, que l'endettement auprès de ces agences est connecté à d'autres relations de dettes, auprès d'autres types de créanciers, et tentons d'analyser la position particulière qu'occupent ces agences offrant des prêts non affectés au sein de l'espace du crédit et des transactions économiques. Enfin, il faut noter que des réponses typiques ressortent pour chaque agence : à titre d'exemple on retrouve fréquemment pour l'agence 6 le motif « *to concentrate indebtedness* » alors que celui-ci n'est jamais indiqué par des client-e-s des autres agences. Cela montre qu'au moins certaines agences proposent des choix préremplis à leurs emprunteur-se-s, ou qu'un employé de l'agence accompagne les emprunteur-se-s dans la rédaction du formulaire de demande de prêt. Cela n'est pas une limite à notre analyse, puisque nous comprenons les motifs d'emprunt comme des registres de justification auxquels les emprunteur-se-s ont recours dans l'optique de se voir accorder un crédit : que ces justifications puissent être influencées ou précodées par les agences fournit un argument en faveur de l'adoption de cette approche.

1. Une ligne de crédit permettant de gérer d'autres relations économiques

L'ensemble des prêts ayant pour motif la dette, des liquidités ou le paiement d'une facture ou d'un loyer, correspond à 284 motifs (48,3 %) : ces motifs représentent de loin le registre de justification le plus récurrent dans la base. Cela indique que le crédit des *sharks* permettait, entre autres, de gérer d'autres relations économiques, de « *debt* » ou de « *credit* » (lorsque le mot est indiqué), du fait que ces agences offraient la possibilité d'accéder directement à des petites sommes d'argent. Le mot « *credit* » désigne explicitement un service offert par un professionnel du crédit, comme lorsqu'un commerçant permet d'accéder à l'achat de biens ou qu'il faut rembourser un prêt immobilier, alors que le mot « *debt* » regroupe un spectre plus vaste de transactions : il peut faire référence à un décalage entre le moment où la transaction a été effectuée, le service rendu et son paiement – lorsqu'il faut s'acquitter d'une facture de médecin ou payer le loyer dû – ou lorsque le prêt a été accordé par un proche et qu'il faut rembourser[126].

Lorsque d'autres types de dettes ou d'autres relations de crédit devenaient trop tendues, les échéances trop pressantes ou simplement pour gérer des dépenses quotidiennes, ces prêts représentaient, pour les emprunteur-se-s y ayant recours, des lignes de crédit de petites sommes : si un-e emprunteur-se ne pouvait plus tirer sur la corde d'un de ses créanciers, qu'il-elle devait s'acquitter d'une facture trop en retard, ou souhaitait avoir un peu de « *cash* » pour couvrir des dépenses quotidiennes, il-elle pouvait se tourner vers ce type de prêteur. En d'autres termes, il s'agissait d'un outil de restructuration de la dette personnelle. Dans son ouvrage sur les travailleur-se-s de Chicago de la même époque, Cohen (1991, pp. 104-105) mentionne une étude conduite sur les travailleur-se-s des *streetcars* de la ville à la fin des années 1920 : des enquêteurs demandent à ces travailleur-se-s ce qu'ils feraient d'un peu d'argent supplémentaire et ces dernier-ère-s indiquent qu'ils-elles le conserveraient sous forme de « *cash* » pour éviter d'avoir à recourir au « *credit* », notamment de vendeurs à tempérament. Cette préférence pour la liquidité, on la retrouve exprimée de manière similaire par certains ménages ouvriers du Nord de la France dans les années 1980, étudiés par Schwartz (1990, pp. 114-118)[127]. Cette distinction entre crédit et liquidité permet de mieux

[126] Cette distinction entre dette et crédit, présente dans les motifs indiqués, porte donc moins sur l'usage des sommes (comme un outil de crédit) que sur le type d'intermédiaire qui les accorde.
[127] Martine Trouvé, mariée et mère de trois enfants, travaillant en intérim pour une cité hospitalière, indique à titre d'exemple vouloir acheter « tout à comptant... rien à crédit » (Schwartz 1990, p. 118).

comprendre la position occupée par les *loan sharks* dans l'espace des relations économiques de l'époque : l'omniprésence de ce motif dans les sources étudiées montre que le recours aux services des *sharks* était précisément justifié comme un moyen d'accéder à de la liquidité, dans l'optique de pouvoir ajuster d'autres types de dettes ou de relations de crédit. Il n'est dès lors pas certain que ces transactions fussent véritablement perçues comme des relations de crédit, ou qu'elles fussent assimilées à d'autres types de « *credit* » de l'époque, comme les crédits immobiliers (*mortgage credit*) ou la vente à tempérament (*installment credit*).

1.1. Le *shark* dans l'espace des dettes et des relations de crédit

Dans les motifs énoncés par les emprunteur-se-s, on trouve de nombreuses références à d'autres dettes contractées, selon différentes formules – « *to pay up debt* », « *to concentrate indebtedness* », « *to pay balance on credit* », « *to keep good credit* ». Dans ces cas, le recours au crédit du *shark* est directement justifié par la nécessité de maintenir des bonnes relations avec d'autres créanciers. L'emprunteur-se fait parfois précisément référence à une autre relation de crédit : on trouve par exemple 22 cas où l'argent du *shark* sera utilisé pour rembourser ou renouveler un prêt immobilier, 6 cas où il s'agit de rembourser une autre agence de crédit (affecté ou non affecté) et un cas d'un salarié de l'industrie du textile qui emprunte 50 $ pour rembourser un crédit accordé par son employeur. De même, dans une interview accordée au *Minneapolis News* en 1910, Mackey affirme que le premier crédit qu'il a accordé était pour un « vieil infirmier » qui ne pouvait pas effectuer un versement sur le prêt immobilier de sa maison, à qui il a accepté de prêter de l'argent en prenant ses meubles comme gages[128]. Ces relations de dette concernent aussi les prêts accordés par des proches : ainsi, un ouvrier de la sidérurgie emprunte 25 $ sur neuf mois pour rembourser de l'argent que son frère lui a avancé. Certaines de ces relations de crédit sont présentées comme étant proches du point de rupture – ainsi, un employé de *saloon* doit emprunter 200 $ car il fait face à une menace de saisie de son salaire de la part d'un commerçant – alors que d'autres semblent déjà rompues – un opérateur de chemin de fer emprunte ainsi 100 $ pour payer une facture d'épicier, dont il n'a pas pu s'acquitter du fait que son salaire du mois a été saisi pour rembourser un autre épicier. Inversement, un des seuls emprunteurs exerçant la profession de médecin présent dans la base mentionne comme motif d'endettement : « *on account poor collection* ». Le médecin est forcé d'emprunter du fait que

[128] « Got his start here », *Minneapolis News*, 3 mars 1910, p. 16. RSF, Box 123, Folder Mackey.

ses débiteur-trice-s ne l'ont pas assez payé et qu'il fait face à des difficultés liées au recouvrement.

L'interconnexion entre les différents types de crédit auxquels avaient recours ces classes populaires, ou qui étaient, comme dans le cas du médecin, indirectement affectés par ces pratiques d'endettement, a déjà été mise en évidence par de nombreux travaux en histoire du crédit, notamment dans le cas de l'Angleterre par Finn (1994) et de la France par Fontaine (2008). Albert (2014, 2016) a montré, dans le cas de la France de la Belle Époque, que le recours au crédit non affecté des monts-de-piété parisiens servait souvent à ajuster d'autres relations de crédit. Néanmoins, la littérature portant sur le cas américain a eu tendance à isoler ces agences de crédit non affecté des autres formes de prêts et de créanciers de l'époque, préférant présenter le *loan shark* uniquement comme un prêteur malveillant tirant profit de la faiblesse de ses victimes[129].

On trouve enfin de nombreuses références à des factures et des paiements divers – « *run behind on payments* », « *to pay up bills* », « *to pay up doctoral bill* » – qui ne pointent pas vers d'autres formes de crédit, mais renforcent l'idée d'une connexion entre le crédit de ces agences et d'autres formes de dettes. Qu'une facture puisse être considérée comme une dette dépend de la perception qui en est faite par le-la débiteur-trice et ces données nous permettent, dans une certaine mesure, d'avoir accès à cette perception. Noter la différence entre « *pay doctor bill* » et « *pay up back doctor bill* » : dans les deux cas il s'agit d'une facture médicale mais dans le second l'usage des prépositions adverbiales « *up* » et « *back* » signifie, d'une part, un niveau à rétablir et, d'autre part, une forme de retard de paiement. John Steinbeck, dans *À l'Est d'Eden*, explique le rapport que sa mère Olive entretenait à l'endettement, pendant son enfance en Californie dans les années 1910-1920 : « Dette était un mot horrible et une pratique ignoble pour Olive. Une note impayée le 15 du mois était une dette. Ce mot évoquait souillure, traîtrise et déshonneur. Olive, qui croyait sincèrement que sa famille était la meilleure du monde, ne voulait pas qu'elle fût gangrenée par des dettes. Elle nous inculqua si profondément cette terreur que, même aujourd'hui, dans un système économique où les dettes font partie de la vie, je commence à m'inquiéter lorsqu'une facture a deux jours de retard » (Steinbeck 1974, p. 201). Cette expérience individuelle traduit un exemple de rapport subjectif à la facture comme relation de dette ; nous en trouvons d'autres dans les motifs d'emprunt indiqués : ainsi, un agent comptable s'endette « *to pay balance long overdue piano company* », indiquant qu'il doit s'acquitter d'un paiement sur l'achat d'un piano et qu'il s'agit d'une créance pressante.

[129] Pour des travaux de ce type, voir Hyman (2011a), Trumbull (2014) et Anderson et al. (2015) cités plus haut, ou encore Anderson (2008), Logeman (2012) et Soederbergh (2014, p. 73).

Le tableau 2 détaille le type de facture ou d'obligation de paiement pour lesquelles les client-e-s souhaitent emprunter (loyers, souscriptions diverses, impôts) : les factures médicales et le loyer représentent la grande majorité des motifs indiqués, mais on trouve des affectations très variées. Ce tableau montre que si certaines dépenses pourraient être vues comme imprévues et mettant les emprunteur-se-s temporairement en situation difficile – les 3 cas de paiements d'agences de pompes funèbres illustrent ce type de motif, comme dans le cas de « *Death in family, pay funeral bill* » – d'autres sont des dépenses régulières et ces agences de crédit servent tout autant à y faire face. Ainsi, le loyer mensuel représente près d'un tiers des motifs d'emprunts indiquant un paiement de factures. Dans un cas, l'emprunteur indique explicitement avoir recours au *shark* pour payer un arriéré de loyer et éviter l'expulsion. Mais on trouve également des souscriptions régulières – à titre d'exemple, 3 ouvriers empruntent pour payer leur inscription à un syndicat – ou, dans 12 cas, un emprunt pour payer ses impôts. La diversité des relations économiques que les emprunteur-se-s cherchent à ajuster par le biais de ces prêts s'explique, au moins en partie, par le fait que ces agences étaient parmi les rares prêteurs à fournir directement des petites liquidités à leur clientèle[130].

Tableau 2 : Les types de factures (*bills*) indiquées par les emprunteur-se-s

Type de facture (592 prêts)	**Occurrences**
Médicale (médecin, hôpital)	73
Loyer	42
Achat de biens (épicier, magasin de meubles, *department store*, vendeur automobile)	36
Impôts	12
Services divers (avocat, garagiste, pompes funèbres)	10
Autre prêteur (dont agence de crédit non affecté)	6
Souscription (licence de *saloon*, syndicat, loge maçonnique, assurance)	6
Total	**149**

Source : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey.

[130] C'était également le cas des prêteurs sur gage (*pawnbrokers*), qui géraient néanmoins des volumes bien plus faibles et dont les prêts n'étaient pas garantis par les revenus du travail des emprunteur-se-s (voir Calder 1999, pp. 42-49, et Woloson 2009, Introduction).

1.2. L'accès immédiat à des liquidités

Dans 66 cas, le motif indique directement un besoin de liquidités, par le biais de la notion de *« cash »*. On trouve diverses formules de justification : « *cash until payday* », qui indique explicitement une forme d'avance sur salaire liée aux besoins du mois en cours, ou d'autres moins explicites, comme « *cash on hand* », ou « *pay cash for groceries* ». Ce dernier motif indique que le recours au crédit non affecté permet certainement d'éviter, du moins temporairement, d'avoir recours à d'autres formes de crédits affectés : ainsi l'emprunteur indiquant « *pay cash for groceries* » souhaite payer ses courses en liquide, pour éviter d'avoir recours au crédit des commerçants. De même, un tapissier travaillant pour une entreprise de textile emprunte 20 $ pour acheter un manteau d'hiver auprès de son employeur et il doit régler son achat en liquide (« *to buy winter coat. Buying from employer, must pay cash* »). Dans ce cas, l'employeur offre certainement la possibilité, à ses travailleur-se-s, d'acheter des produits de l'entreprise sous réserve qu'ils-elles puissent payer au comptant. D'autres client-e-s mentionnent non pas une contrainte mais un choix plus explicite : ainsi un peintre en bâtiment indépendant emprunte 75 $ pour « *refurnish* » sa maison et il indique : « *want to pay cash* ». De même, un fermier indique « *want to pay cash farm rent* ».

Ces motifs traduisent le fait que le prêt du *shark* n'était pas nécessairement perçu comme un crédit à part entière, mais comme un moyen d'accéder à des petites liquidités. Pour le peintre, emprunter 75 $ auprès du *shark* lui évite de recourir à un autre crédit spécifiquement affecté à l'équipement de la maison, auprès d'un vendeur de meuble ou d'équipement ménager, de même que le fermier évite de cette façon de s'endetter auprès de son propriétaire. Enfin, dans certains cas le recours aux *sharks* permettait de couvrir des achats nécessitant un paiement en liquide : ainsi d'un acompte sur le paiement d'une maison ou d'une caution payée par un gérant de *saloon* auprès du propriétaire pour la location du lieu. La réponse fournie par les salarié-e-s des *streetcars* de Chicago, mentionnée par Cohen (1991, pp. 104-105), tout comme la préférence pour la liquidité exprimée par les ménages populaires du Nord de la France (Schwartz 1990, pp. 114-118) vont dans le même sens que les justifications formulées ici : ces emprunteur-se-s traduisent tous-toutes l'intérêt que représente, pour eux-elles, l'accès rapide à des petites liquidités. Réciproquement, ces motifs indiquent que la nécessité de justification auprès de l'agence ne mène pas forcément à formuler une affectation précise pour les emprunteur-se-s : la liquidité pure et simple est un motif tout à fait légitime d'emprunt et le motif le plus fréquemment indiqué par les client-e-s.

2. Acheter des biens, déménager, faire face à une dépense urgente : la diversité des justifications du recours au crédit

À propos du service rendu par les agences de crédit non affecté du type de celles de Mackey, Calder (1999, p. 52) affirme : « *Loan offices served the credit needs of moderate-income workers who struggled to keep up with their middle-class ambitions* ». L'auteur offre ainsi une perspective inverse à la théorie des accidents de la vie défendue par Hyman (2011a), Trumbull (2014) ou Anderson et al. (2015). L'étude des motifs d'emprunts, en particulier celle des types de biens achetés, et des types de dépenses que ces prêts sont censés couvrir permet de rompre avec ces analyses univoques et de souligner la diversité des motifs avancés. De surcroît, entrer dans le détail des types d'affectations indiqués permet d'avancer dans l'identification des types d'emprunteur-se-s ayant recours aux *sharks*, non plus uniquement (comme précédemment) en fonction de la profession exercée ou du montant accordé, mais des justifications données.

2.1. S'endetter pour l'achat de biens, pour son ménage ou ses affaires

Les biens indiqués pour justifier le recours à l'emprunt sont de trois types (tableau 3). Tout d'abord, il y a les biens de la vie courante (vêtements, nourriture, médicaments et combustibles) qui représentent le cœur de ce type de motifs et 24,3 % de l'ensemble des motifs indiqués. Puis il y a les biens liés à l'équipement ménager, comme un lit, un poêle à chauffer, un piano, une machine à coudre ou des outils, ou des investissements liés à l'économie domestique, comme une vache laitière ou un cheval. Pour ces achats plus conséquents, le crédit des *sharks* ne couvre certainement pas la totalité du prix de vente : l'argent est mobilisé à titre de contribution, même si aucune indication n'est donnée quant à la part représentée par ces emprunts.

Un autre motif est fréquemment indiqué par les artisan-e-s ou les commerçant-e-s, qui recourent au crédit afin d'acheter des biens nécessaires à l'exercice de leur activité, en particulier lorsqu'il s'agit de renouveler leurs « *stocks* » : ils-elles utilisent ainsi le *shark* comme une source de liquidité temporaire, de la même manière que 3 agriculteurs empruntent pour financer leurs semences sur la base des revenus anticipés, liés à la future vente des récoltes[131].

[131] Sur la capacité des agriculteur-trice-s à s'endetter pour s'acheter des outils ou des semences nécessaires à l'exercice de leur activité à l'époque, voir Bogue (1955, pp. 1-6) et Quinn (2010, pp. 35-37). Contrairement aux travailleur-se-s et aux commerçant-e-s urbains étudié-e-s ici, les agriculteur-trice-s pouvaient également obtenir ces sommes en

Parmi les 11 cas de renouvellement de stocks, on trouve un vendeur de cigares qui doit financer les importations de ses produits, un cordonnier souhaitant renouveler ses produits d'entretien, un vendeur de robes de confection réclamant une avance pour acheter sa nouvelle collection ou encore un colporteur souhaitant renouveler ses stocks.

Plus généralement, de nombreux emprunteur-se-s indiquent devoir recourir à un prêt dans le cadre de l'exercice de leur profession : ce motif revient 71 fois, parmi lesquelles 3 indiquent une double profession, ce qui fournit 68 cas soumis à l'analyse. Ce motif concerne avant tout les travailleur-se-s indépendant-e-s (14 sur 55 emprunteur-se-s des catégories « *for self* » ou « *not in factory* » indiquent un tel motif) et les propriétaires de commerce (20 des 32 commerçants présents dans la base affirment emprunter dans le cadre de leurs affaires). À titre d'exemple, deux chauffeurs de taxi s'endettent car ils ont besoin de faire des réparations sur leurs voitures, un vendeur de fruits secs doit renouveler son stock après un cambriolage, alors qu'un confectionneur de vinaigrettes souhaite acheter un lot de bouteilles en verre pour démarrer son « *business ».* Dans un registre différent, un vendeur d'alcool emprunte du fait d'un déséquilibre dans ses comptes annuels. Pour ces travailleur-se-s, emprunter dans le cadre de l'exercice de leur métier est un motif fréquent, surtout lorsqu'il s'agit de petits commerçants : comme l'a montré Olney (1998), emprunter pour investir dans des biens ou de l'équipement, ici dans le cadre du travail, fournit à l'agence la garantie qu'il y aura effectivement des biens à saisir en cas de défaut.

À l'inverse, on ne trouve que 14 salarié-e-s qui empruntent dans le cadre de leur travail : dans 7 cas, il s'agit de salarié-e-s souhaitant payer leur adhésion à un syndicat et, dans 5 cas, il s'agit de dépenses professionnelles dont la charge revient au-à la travailleur-se. Ainsi, deux agents de recouvrement pour une compagnie d'assurance, n'étant pas parvenus à obtenir tous les paiements de leurs souscripteurs le long de leur « *debit route* », se doivent d'avancer temporairement la différence à leur employeur et sont ainsi contraints à l'emprunt. De même, un chauffeur de bus municipal a eu un accident avec son véhicule de travail et doit payer des réparations sur celui-ci : la ville lui facture 6 $ la journée l'indisponibilité du véhicule. Enfin, on trouve trois ouvriers qui souhaitent se lancer dans une nouvelle activité commerciale : un mécanicien du rail emprunte 50 $ pour ouvrir un magasin de « bonbons et de potions » et un manœuvre emprunte 100 $ pour payer la licence d'un saloon qu'il vient d'acquérir dans le cadre de sa reconversion. Ces différents motifs suggèrent que les salarié-e-s empruntent plus rarement

souscrivant à prêt immobilier secondaire (*secondary mortgage*), fournissant comme garantie leur terre, elle-même achetée à crédit.

dans le cadre de l'exercice de leur travail, ces derniers étant moins contraints par la nécessité d'avancer des sommes afin de pouvoir pratiquer leur activité professionnelle.

Tableau 3 : Les achats de biens indiqués par les emprunteur-se-s

Type de biens (592 prêts)	**Occurrences**
Liquidités	66
Combustibles (bois / charbon)	77
Vêtements	46
Nourriture	15
Médicaments	8
Équipement (outils, petit équipement ménager, mobilier, plomberie, réparations de la maison)	21
Gros équipement (poêle, cuisinière, chauffe-eau, vache laitière, cheval)	14
Stocks, capital	11
Total	**256**

Source : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123 Folder Mackey.

2.2. Les déplacements : un motif d'emprunt légitime

Dans 49 cas, un déplacement est donné comme motif de recours à l'emprunt. Il peut s'agir d'un voyage temporaire, pour rendre visite à un membre de la famille malade – « *Wife called to sick bed of mother, railroad fare* » – de frais liés au déménagement dans la ville – « *Moving to city from country* » – ou au regroupement familial – « *To assist in bringing two children from Europe* » – d'une dépense liée au travail – un détective privé indique avoir besoin d'argent pour se déplacer dans le cadre d'une enquête – mais la majorité des motifs (30 sur 49) indiquent simplement « *moving expenses* », ce qui évoque un déménagement, soit au sein de la ville, soit potentiellement dans une autre ville[132]. Un déménagement peut donc être un motif légitime d'emprunt pour des agences, bien qu'elles soient implantées localement, ce qui suggère que l'organisation en réseaux d'agences permettait d'accommoder ce type de trajectoires d'endettement. Plus le maillage était étendu, plus les possibilités de maintien de la relation de crédit de ville en ville étaient grandes : étant donnée l'extension du réseau des agences de

[132] Dans certains cas, un déménagement dans une autre ville est explicite : un emprunteur indique ainsi simplement « *Moving to Chicago* » et un autre indique « *Moving from Illinois to Indiana* ».

Mackey, il n'est pas surprenant de voir couramment apparaître ces motifs dans les justifications données. Une question importante concerne néanmoins la possibilité du recouvrement lorsqu'un-e emprunteur-se changeait de lieu de résidence et nous reviendrons plus en détail dans le chapitre suivant, à partir de sources différentes, sur les stratégies judiciaires mobilisées par les agences de crédit face à ces mobilités géographiques.

2.3. Emprunter pour sa famille : des registres présents mais de faible ampleur

Un dernier motif d'emprunt récurrent fait référence à la famille comme cause ou poste de dépense : on le retrouve dans 74 cas (12,5 % des prêts). Pour ces emprunteur-se-s, la cause de l'emprunt est liée à une maladie, un décès ou la dépense est directement liée à un besoin des membres de la famille[133] : des habits ou du charbon pour les enfants, une facture médicale, une difficulté économique liée à l'invalidité d'un des conjoints, etc. Dans 73 cas il s'agit de dépenses pour la famille nucléaire : un seul cas indique une relation plus lointaine, lorsqu'un aiguilleur emprunte pour payer le plâtre de son cousin hospitalisé. Dans 27 cas (4,5 % des prêts), les besoins de l'épouse sont mentionnés explicitement comme justification de recours à l'emprunt, souvent du fait d'une maladie ou d'un décès, mais aussi pour payer pour des déplacements – ainsi un mari emprunte pour permettre à sa femme de rejoindre en train sa mère malade. Les sommes peuvent être utilisées pour payer les factures directement liées aux dépenses rendues nécessaire par la situation de l'épouse – « *wife been sick, pay hospital bill* » – mais également pour faire face aux difficultés économiques, conséquence d'événements familiaux inattendus. 19 cas mentionnent explicitement une maladie de l'épouse, ce qui ne correspond qu'à 3 % des justifications indiquées. En comparaison, seuls 40 cas mentionnent une maladie de l'emprunteur lui-même, 6 une maladie de la mère ou d'une sœur et 4 une maladie d'un enfant.

Est-ce que cela signifie qu'emprunter pour sa famille ou son épouse représente un motif légitime, du point de vue des agences, pour les hommes, ou que les hommes sont simplement les principaux emprunteurs ayant recours aux services de ces prêteurs ? Les deux seuls cas d'emprunts consentis par une épouse pour son mari vont dans le sens de la première hypothèse : l'un de ces motifs mentionne l'invalidité de guerre du mari qui l'empêche de travailler, le second accuse un ex-mari de n'avoir pas versé la pension alimentaire du mois. Ces deux seuls cas d'endettement de femmes ayant pour motifs les besoins de leur époux mobilisent

[133] Cette catégorie inclut ainsi des prêts déjà mentionnés, notamment lorsqu'il s'agit de factures à payer ou de dettes rendues nécessaires par les besoins d'un autre membre de la famille.

ainsi des registres associés au devoir social masculin – invalidité de guerre et obligation légale de soutien financier à la femme – alors que, réciproquement, la fragilité de la santé de la femme permet à de nombreux hommes de justifier leur recours au crédit. Néanmoins, ces conclusions portent sur des nombres faibles d'occurrences – 74 pour la famille, 27 pour l'épouse : ainsi, si une forme de justification de type « *breadwinner* » – un homme chef de famille emprunte pour subvenir à des nécessités urgentes causées par des évènements familiaux – se retrouve dans la base de donnée, elle est loin d'être le registre le plus employé pour justifier le recours au crédit par ces emprunteur-se-s (entre 3 et 4, 5 % selon la formulation précise du motif).

IV. Professions, types de prêts et motifs d'emprunts : trois idéaux-types de transactions de crédit

Dans les deux parties précédentes, nous avons esquissé séparément une typologie des emprunteur-se-s, des types de prêts et des motifs d'emprunt. Nous souhaitons à présent proposer une typologie de différentes transactions de crédit, en procédant à une analyse combinée de ces trois ensembles de variables : la notion de transaction sert ici à désigner à la fois les termes du contrat de prêt (montant et durée d'emprunt), les caractéristiques des emprunteur-se-s qui s'endettent (profession et sexe) et le registre de justification employé par ceux-celles-ci lors de l'interaction à l'agence (le besoin que doit couvrir le prêt). Pour ce faire, nous procédons à une analyse des correspondances multiples pour l'ensemble des variables : le montant du prêt, la durée en mois, la profession exercée, le sexe et le motif d'endettement. Pour la variable de profession, nous nous appuyons sur les catégories identifiées dans la partie I (graphique 3) et nous reportons dans le tableau 5 la fréquence d'occurrence de chaque catégorie. Le seul changement concerne les infirmières (*nurse*), dont le faible nombre (3) ne permet pas de les inclure dans l'analyse : nous les avons regroupées avec les domestiques (*Servants&Nurses*).

Pour la variable de motif, nous choisissons de recourir à un codage différent de celui établit dans le point précédent, en distinguant, pour chaque motif, entre l'objet du prêt et l'affectation de la dépense. L'objet fait référence au type de dépense que le prêt est censé couvrir, selon 7 modalités : acheter des biens, obtenir des liquidités, s'acquitter d'une facture, rembourser une dette ou un crédit (selon la distinction établie plus haut), déménager et payer le loyer. Le tableau 4 indique l'occurrence de chaque modalité pour l'ensemble des prêts et nous renvoyons à l'Annexe pour une explication plus précises de la construction de ces différentes catégories. Dans la très grande majorité des motifs, ceux-ci permettent d'identifier un seul type

d'objet : ainsi, on emprunte pour acheter différents types de bien, ou payer différentes factures, mais plus rarement pour acheter des biens et payer des factures (ou déménager et s'acheter des biens, etc.). L'affectation fait quant à elle référence au type de besoin que la somme d'argent doit couvrir : nous distinguons ainsi entre des dépenses pour soi, pour sa santé, pour sa famille, pour le travail, pour la maison et une catégorie « Autre » (tableau 5). Nous renvoyons à l'Annexe pour une définition plus précise des frontières entre ces catégories. Cette distinction entre objet et affectation permet, par exemple, de différencier entre un paiement d'une facture pour soi (maladie, adhésion à un syndicat, facture d'épicier) ou pour les besoins de la famille (facture médicale liée à une maladie de l'épouse, factures de pompes funèbres liées au décès d'un parent, frais d'inscription à l'école pour des enfants), ou de distinguer entre un ouvrier qui s'endette pour payer le loyer de sa maison (*self*, ou *family*) et un gérant de *saloon* qui souhaite régler le loyer de son commerce (*work*).

Tableau 4 : Les objets des prêts

Objet du prêt	**Occurrence**	**%**
Goods	140	23,6
Cash	134	22,7
Bills	95	16
Debt	70	11,8
Credit	48	8,1
Moving	39	6,6
Rent	28	4,8
Non indiqué	38	6,4
Total	**592**	**100**

Source : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123 Folder Mackey.

Tableau 5 : Les affectations des dépenses

Affectation de la dépense	**Occurrence**	**%**
Family	100	16,9
Work	78	13,2
Health	44	7,4
House	39	6,6
Self	29	4,9
Autre	5	0.8
Non précisé	297	50.2
Total	**592**	**100**

Source : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123 Folder Mackey.

Dans les figures 3 et 4, nous représentons les deux axes principaux qui ressortent de l'analyse : ceux-ci expliquent respectivement 39,9 % et 10,5 % de l'inertie. La figure 3 représente l'espace des caractéristiques des emprunteur-se-s et des transactions (profession et sexe ; montant et durée des prêts), selon ces deux axes, alors que la figure 4 superpose la variable de profession avec celle des motifs d'endettement. Les plans factoriels représentés dans les figures 3 et 4 montrent que la projection des individus et des modalités adopte la forme d'un fer à cheval, ce qui indique la présence d'un effet Guttman (Benzécri 1992, p. 94 ; Le Roux et Rouanet 2006, p. 220). Cela signifie que les données sont ordonnées par une hiérarchie unique : l'axe principal (horizontal) classe les modalités et les ordonne en opposant les extrêmes alors que l'axe secondaire (vertical) oppose les individus moyens (en bas) aux deux extrêmes (en haut).

Cette analyse des correspondances permet d'affiner la typologie des prêts et des emprunteur-se-s entamée dans les parties précédentes : si on compare l'espace des professions à celui des types de prêts et des motifs, trois idéaux-types de transactions de prêts semblent se distinguer à mesure qu'on progresse du quart haut-droit vers le centre et le bas du plan, puis vers le haut et la gauche du plan. Une méthode automatique de regroupement hiérarchique des

individus en classes permet de caractériser les traits principaux de ces types de transactions et les types de client-e-s qu'elles regroupent[134].

Tableau 6 : Catégories de professions retenues dans l'analyse des correspondances multiples et abréviations

Catégorie professionnelle	**Occurrence**	**%**	**Abréviation**
Skilled and semi-skilled workers	129	21,8	Ski&Sski
Laborers	100	16,9	
Clerks	60	10,1	
Not in factory	59	10	
Servants and Nurses	43	7,3	
Public Service	40	6,8	Public
Roomers and Boarders	38	6,4	
Retail Dealers and restaurant / saloon keepers / barbershop owners	36	6	Dealers&Keepers
Foremen, Superintendents, Manufacturers	33	5,6	Foremen&Manufacturers
Unemployed	18	3	
Insurance and Real estate agents, Bookkeepers and Accountants	15	2,5	Agents&Accountants
Authors	11	1,9	
Farmers	6	1	
Physicians and Dentists	4	0,7	Physicians
Total	**592**	**100**	

Sources : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey ; U. S. Census 1910, occupation categories.

Un premier ensemble de transactions se situent dans le quart haut-droit du plan (figure 3) : on y retrouve la grande majorité les femmes – 85 % des emprunteuses appartiennent à cette classe – les travailleur-se-s du secteur domestique – 80 % des servant-e-s, infirmières, domestiques et blanchisseuses y appartiennent et ces travailleur-se-s représentent 28 % des

[134] L'algorithme associé à la procédure de classification ascendante hiérarchique (CAH), appliqué à ces données, suggère un regroupement optimal en trois classes (Jambu et Lebeaux 1978, Benzecri 1985). Les éléments détaillés proviennent des résultats de cette procédure, qui permet avant tout de calculer, pour chaque classe, la part des individus possédant certaines modalités fortement représentées et la part des individus d'une classe présentant ces modalités fortes. Les résultats de l'algorithme montrent que l'ensemble des variables retenues contribuent significativement à la construction de la classification : la durée, le montant, la catégorie professionnelle, l'affectation, l'objet et le sexe.

individus de la classe contre 7,3 % dans l'ensemble de la base – 45 % des logeuses et 47 % des manœuvres (*laborers*) – ces dernier-ère-s représentent 28 % de l'ensemble de la classe contre 16,9 % de l'ensemble des individus. Ces prêts sont de faibles montants et de courte durée : plus de 97 % des transactions d'un montant inférieur à 20 $ s'y retrouvent, tout comme 83 % des prêts accordés pour une durée inférieure à 6 mois.

Un deuxième ensemble de transactions peut être identifié sous le croisement des axes : les modalités les plus fortement associées, selon la procédure de CAH, à cette classe sont des montants compris entre 20 $ et 50 $ – 82 % des prêts de cette classe appartiennent à cet intervalle – et une durée d'emprunt moyenne – 94 % des prêts d'une durée allant de 9 à 11 mois y figurent. Ces transactions sont fortement associées aux emprunteurs – 42 % des hommes de la base y figurent – ainsi qu'aux métiers les plus représentés dans la base (tableau 6, figure 3) – les travailleur-se-s qualifié-e-s et semi-qualifié-e-s, les employé-e-s (*clerks*), les salarié-e-s du public, les travailleur-se-s indépendant-e-s (*not in factory*) et les agriculteurs. La procédure de classification automatique montre qu'on y trouve, notamment, 60 % des employé-e-s, 59 % des travailleur-se-s indépendant-e-s, mais également 18 % des domestiques, servant-e-s et blanchisseuses : ce dernier chiffre indique simultanément que les frontières entre ces deux premières classes sont poreuses.

Cette porosité est confirmée par l'analyse des justifications données (figure 4) : si ces deux premières classes représentent le cœur de la clientèle des *loan sharks* de Chicago, aucun motif d'emprunt spécifique ne figure parmi les caractéristiques principales qui distinguent les prêts qu'elles regroupent. Ces classes semblent avant tout opposer les hommes aux femmes, les prêts inférieurs à 50 $ à ceux inférieurs à 20 $ et les employé-e-s, travailleur-se-s qualifié-e-s et travailleur-se-s indépendant-e-s aux manœuvres et aux domestiques. Néanmoins, un certain nombre de motifs caractérisent ces deux classes réunies : allant de la droite de l'axe horizontal vers la gauche, on trouve ainsi tout d'abord le paiement du loyer et les frais de déménagement (motifs associés aux prêts de montants inférieurs à 20 $), puis le remboursement d'une dette (*debt*) et les besoins de la famille (*family*) et, enfin, un ensemble regroupant les liquidités (*cash*), l'achat de bien (*goods*) et le paiement de factures (*bills*), associé à des prêts d'un montant oscillant autour de 50 $.

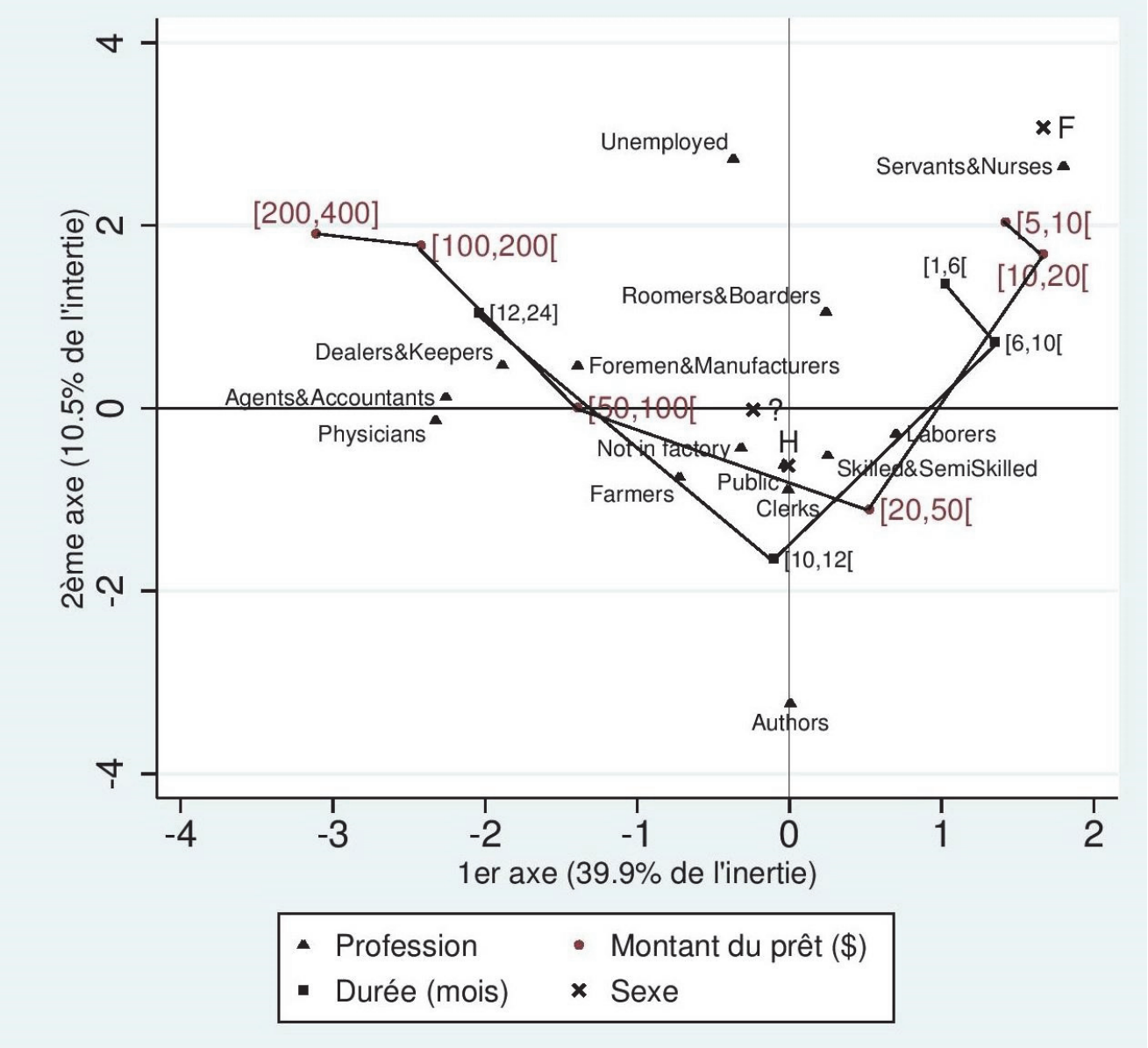
Un troisième type de transactions apparaît enfin sur la gauche du plan (figure 3, à la gauche des agriculteurs). Cette classe est associée à des franges supérieures de métiers – on y trouve l'ensemble des médecins, 56 % des propriétaires de commerce et 52 % des salarié-e-s exerçant une fonction de supervision – et aux prêts de montants élevés et de plus long terme – 100 % des prêts égaux ou supérieurs à 200 $ y figurent, tout comme 96 % des prêts

d'une durée égale ou supérieure à un an. Si la troisième classe s'oppose aux deux premières selon le profil des métiers exercés par les emprunteur-se-s, elle s'y oppose également selon le type de justifications données : à la hiérarchie des emprunteur-se-s correspond une hiérarchie des transactions. En effet, les motifs les plus fortement associés à ces emprunteur-se-s sont ceux évoquant une dépense d'investissement – 70 % des prêts indiquant une dépense pour la maison (*house*) y figurent, tout comme 51 % des prêts accordés dans le cadre d'une dépense pour le travail (*work*) – ou le maintien du bon crédit (*credit*) – 56 % de transactions ayant cette modalité y figurent. De manière intéressante, la distinction entre rembourser une « *debt* » et maintenir un « *credit* » (figure 4) a pour effet d'associer cette frange supérieure de client-e-s au second motif : cela tient certainement au fait que trois types de crédit – l'achat de biens ménagers à crédit, les prêts immobiliers et les crédits pour acheter une automobile – sont systématiquement désignés par les mots « *credit* » ou « *interests* », contrairement notamment au crédit des commerçants – plutôt désigné par les termes « *bills* » ou « *accounts* » – ou au crédit des *loan sharks*, qui est resté jusqu'au début des années 1920 étranger à la notion d'intérêt[135]. Or, la littérature sur l'histoire du crédit à la consommation a montré que l'accès à ce qui est ici désigné comme « *credit* » – immobilier (Quinn 2018) ou pour l'achat de biens d'équipements ou d'automobiles (Olney 1991, Cohen 1991) – est resté très limité au sein des classes populaires américaines jusqu'aux années 1930, ce qui explique certainement le recours plus fréquent, par les emprunteur-se-s des deux premières classes, à la notion de « *debt* ».

Deux catégories d'individus – les emprunteur-se-s sans emploi, les auteurs et dans une moindre mesure les logeur-se-s – sont relativement isolées de ces trois groupes principaux. Ils-elles se situent au niveau du second groupe selon l'axe principal, mais sont plus isolé-e-s, peut-être du fait de la particularité de l'origine de leurs revenus : les individus sans emploi tirent leurs ressources de pensions ou de rentes et les auteurs – principalement des musiciens (14 cas sur 16) – de la vente de leurs compositions.

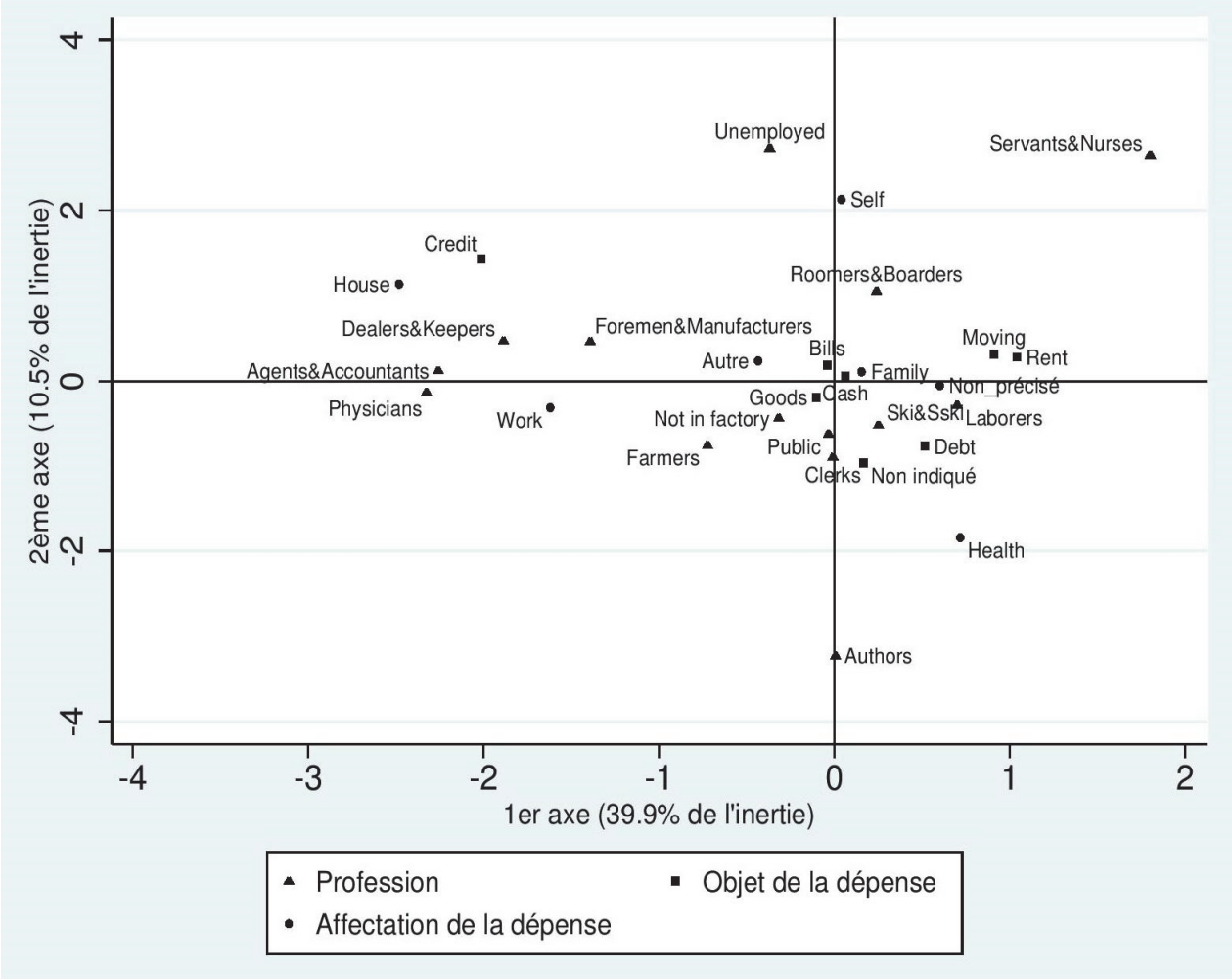
[135] Un processus sur lequel nous revenons dans les chapitres II et III.

Figure 3 : Types de prêts et caractéristiques des client-e-s, représentation des deux axes principaux



Sources : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey ; U. S. Census 1910, occupation categories.

Figure 4 : Motifs indiqués et professions des client-e-s, représentation des deux axes principaux



Sources : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey ; U. S. Census 1910, occupation categories.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons montré la diversité des types d'emprunteur-se-s qui avaient recours aux *loan sharks* de l'Illinois, ainsi que la diversité des motifs avancés par ces dernier-ère-s pour justifier leur recours au crédit. Différents groupes de la population s'endettent auprès des *loan sharks* au milieu des années 1910, du ou de la domestique au médecin, du manœuvre travaillant sur les chemins de fer au greffier de justice et on retrouve parmi la clientèle des agences de nombreuses femmes, salariées, femmes au foyer, ou touchant une forme de revenu stable comme une pension alimentaire, de réversion ou une rente tirée de la location de chambres. L'analyse quantitative a également permis de montrer que le cœur de la

clientèle de ces agences est constitué d'emprunteur-se-s des classes populaires, exerçants des métiers salariés ou assurant posséder certains biens, entre autres du fait de l'exercice de leur travail. S'il existe une forte diversité des profils d'emprunteur-se-s, celle-ci est fortement organisée par une hiérarchie des types de garanties offertes et des motifs d'emprunt : cette hiérarchie s'observe entre les salarié-e-s – entre hommes et femmes, entre manœuvre et ouvriers plus qualifiés ou entre salarié-e-s du privé et du public – mais également au sein de ceux qui empruntent dans le cadre de leur activité professionnelle – entre les travailleur-se-s indépendant-e-s comme les artisan-e-s ou les colporteurs et les propriétaires de commerces ou les médecins.

Ensuite, s'il nous est impossible de fournir des éléments quantitatifs précis sur ce point, nous avons montré que les avances sur salaire, ces nouvelles formes de crédit qui apparaissent à la fin du XIX^{e} siècle, représentent une partie importante de l'activité de ces agences. Dans l'Illinois du milieu des années 1910, le salaire, en particulier lorsque le-la travailleur-se est salarié-e d'un secteur stable comme celui des chemins de fer ou le secteur public, représente une garantie valorisée par ces prêteurs et les avances sur salaire représentent un moyen pour nombre de ces client-e-s d'accéder au crédit. Lorsqu'il s'agit pour eux-elles de couvrir des dépenses quotidiennes, de gérer d'autres relations de dettes, auprès de proches, de commerçants, d'autres agences de crédit, de médecins ou lorsqu'il s'agit de payer le loyer, ces prêts peuvent servir d'instrument de gestion budgétaire ou de restructuration de la dette. Allant à l'encontre de la thèse des « accidents de la vie », ces résultats confirment plutôt l'intuition que défend Desmond (2016, pp. 308-309) pour la période contemporaine : selon l'auteur, les services des *payday loans* contemporains représentent l'une des « *many financial techniques – from overdraft fees* (frais de découvert bancaire) *to student loans* » utilisées par les classes populaires pour gérer leurs budgets et « *most of the 12 million Americans who take out high-interest payday loans do so not to buy luxury items or cover unexpected expenses but to pay the rent or gas bill, buy food, or meet other regular expenses* ».

Les agences de crédit comme celles du réseau Mackey occupent ainsi une position singulière au sein de cet espace économique où s'entrecroisent différents types de crédit : ces prêts présentent l'avantage de donner directement accès à des sommes d'argent en liquide, en particulier lorsqu'il s'agit d'ajuster d'autres relations de crédit qui requièrent des paiements réguliers en dollars (comme l'ardoise des commerçants, le paiement de factures, la vente à tempérament ou les prêts immobiliers). Dans le cas particulier des d'hypothèques mobilières, ces prêts ont un intérêt supplémentaire : ils ne nécessitent pas que les biens gagés soient déplacés chez le prêteur, comme dans le cas des prêteurs sur gage ou, dans un contexte différent,

des monts-de-piété de la Belle Époque (Albert 2016). Cela permet notamment à des travailleur-se-s indépendant-e-s ou à des propriétaires de commerce comme Edward Watson[136], de continuer d'exercer leur activité tout en utilisant leur équipement de travail afin de lever des liquidités supplémentaires.

Enfin l'analyse développée dans ce chapitre butte sur plusieurs écueils importants, que les analyses du chapitre II visent, au moins en partie, à résoudre. En effet, ces données nous permettent d'insister sur certaines caractéristiques sociales des emprunteur-se-s, mais pas d'entrer dans le détail des interactions marchandes auxquelles ces relations de crédit donnent lieu. Ainsi, nous avons beaucoup insisté sur les garanties matérielles offertes par les emprunteur-se-s, et les modalités de l'accès au crédit, ce qui conduit à nettement mettre en avant les formes de rationalité économique qui président à l'établissement de ces relations. Or, si cette approche permet de mieux comprendre les formes d'évaluation pratiquées par les prêteurs, autant que les avantages que possèdent ces prêts pour les emprunteur-se-s, elle conduit parfois, malgré les hiérarchies que nous avons pu mettre en évidence, à une lecture irénique du fonctionnement de ce système de crédit. En effet, nous ne pouvons percevoir, à travers l'analyse quantitative, ces transactions que comme des échanges ponctuels et réussis ; or la relation de crédit mobilise plus que l'interaction initiale entre le-la client-e et l'agence, la signature d'un contrat de prêt ou la fixation d'un échéancier. Dans le chapitre suivant, nous proposons une approche différente, plus qualitative, en entrant dans l'analyse de la relation de crédit, de ses temporalités, ses interactions et des conflits potentiels auxquels elle donne lieu. Les données quantitatives laissent en effet dans l'ombre le travail de recouvrement nécessaire au remboursement des créances, les contentieux judiciaires qui émergent lorsqu'un-e emprunteur-se cesse de payer et la manière dont ces moments se déploient au niveau local, par le biais de quels intermédiaires et de quelles interactions marchandes (Zalc et Lemercier 2012).

Le décalage du regard opéré par le chapitre II permet ainsi de passer de l'échelle d'un réseau d'agence à l'échelle locale : l'étude de cas, qui prend appui sur les pratiques d'agences implantées dans les villes industrielles du Sud-Est du pays (avant tout de la Géorgie et de l'Alabama), a ainsi pour objectif de comprendre les stratégies déployées par les agences pour s'implanter et tirer du profit de relations de crédit entretenus au niveau local. S'intéresser à cet autre espace géographique permet également d'aborder la dimension raciale et la manière dont elle affecte le fonctionnement de ce système de crédit, un aspect sur lequel nous n'avons pas pu insister jusqu'à présent.

[136] Le propriétaire d'un salon de coiffure / salle de billard de Chicago ayant gagé l'ensemble des meubles et objets présents dans son local en 1914.

Annexe : La classification des motifs : objet du prêt et affectation de la dépense

Nous avons classé les types d'objets indiqués dans les motifs de prêts en 7 modalités et une neuvième si l'objet n'est pas indiqué : la frontière entre ces catégories n'est pas toujours évidente et nous expliquons dans ce qui suit les critères retenus pour opérer ces distinctions.

1. *Goods* : sont inclus les prêts affectés à l'achat d'un bien de consommation spécifique. Sont exclus les prêts indiquant un motif abstrait de liquidité (voir *Cash*) et ceux qui visent à rembourser une facture pour un bien acheté dans le passé (voir *Bills*), ou à effectuer un versement pour un achat à crédit (voir *Credit*). L'objectif est de regrouper les achats de bien au comptant.

2. *Cash* : on retrouve tous les motifs faisant référence de manière générale à un besoin de liquidités (lorsqu'il ne s'agit pas explicitement de régler une facture, un loyer, de rembourser un crédit, etc.) ou lorsque la transaction désignée nécessite un paiement un liquide. L'ensemble des motifs indiquant le terme « *cash* » sont inclus, mais également des formulations générales telles que : « *to tide-over until payday* », « *short on living expenses* », « *short until payday* », ou « *out of work*, *household expenses* ». Ces dépenses font référence à un besoin d'argent pour gérer des petites dépenses quotidiennes non spécifiées, à un besoin d'avances. Sont également inclus les transactions pour lesquelles l'emprunteur-se indique souhaiter, ou devoir, payer en liquide : la formulation « *to buy winter coat, must pay cash* » indique que la somme doit être affectée à l'achat d'un bien, mais c'est bien un motif de nécessité qui prime. De même, sont inclus les différentes formes d'acompte, impliquant souvent des prêts de montants plus importants : ainsi d'un acompte sur l'achat d'une maison ou d'un commerce, ou d'une caution à verser pour la location d'un *saloon.*

3. *Bills* : sont inclus les motifs indiquant le paiement d'une facture, lorsqu'aucune référence n'est faite à une relation de dette (voir *Debt*) : il peut s'agit d'une facture spécifique – *to pay hospital bill, wife sickness* – ou d'un ensemble de factures non spécifiées – *to pay various small bills*. Nous incluons les différents types d'impôts comme l'impôt sur le revenu ou la taxe foncière, mais nous excluons les loyers qui souvent désignés explicitement (voir *Rent*).

4. Credit : sont inclus les motifs indiquant le mot « *credit* », de manière abstraite – *to keep good credit*, *to maintain credit* – ou lorsqu'ils désignent spécifiquement le remboursement d'un crédit – un bien acheté à tempérament, *to pay instalment on piano* – ou le paiement d'intérêts – *to pay interests on house* ou *on automobile* (un seul cas). Ces motifs indiquent la présence d'un intermédiaire spécialisé dans les activités de crédit et l'existence d'une relation de crédit impliquant l'emprunteur-se.

5. *Debt* : sont inclus les motifs mentionnant la nécessité de rembourser une dette – auprès d'un proche, d'un collègue, ou le règlement d'une facture perçue comme une dette (« *pay up* » « *pay back* », « *run behind* ») – mais également les références plus spécifiques à la gestion de l'endettement – « *to concentrate indebtedness* », « *to pay debts* ». Cette catégorie inclut ce qu'on pourrait décrire, en tant qu'analyste, comme des formes de crédit, mais qui sont perçues comme des relations de dettes : ces motifs impliquent des créanciers dont l'activité première n'est pas le crédit, comme des proches ou un employeur.

6. *Moving* : sont inclus les prêts justifiés par une dépense liée au transport de personnes, par l'emprunteur-se, pour un membre de sa famille, ou dans le cadre de l'exercice de son travail. On y trouve ainsi principalement des déménagements.

7. *Rent* : sont inclus les motifs indiquant le paiement d'un loyer pour une maison personnelle ou dans le cadre de locations professionnelles.

Les affectations sont classées en 6 modalités spécifiées, une « Autre » et une non précisé lorsque les motifs ne comportent aucune information quant au besoin que la somme est censée couvrir.

1. *Family :* sont inclus l'ensemble des motifs indiquant que la dépense sera effectuée pour un besoin d'un membre de la famille. On y retrouve des motifs variés allant de l'achat de biens ou du paiement de factures médicales – « *childbirth, doctor bills* », à la contribution au mariage d'un enfant – « *to meet expenses for daughters approaching wedding* » – à l'envoi d'argent pour des parents résidant à l'étranger – « *to assist parents in Germany* » – ou à une aide apportée à un membre dans le besoin – « *loan to brother* », « *make good his son's forged checks* ». Ces motifs n'incluent pas les besoins personnels rendus nécessaire par un-e proche : ainsi lorsqu'une logeuse indique qu'elle doit recourir à l'emprunt car son mari « *did not send allowance and alimony* », nous classons le prêt dans la modalité « *self* ».

2. *Work :* sont inclus l'ensemble des dépenses qui doivent être affectées à un objectif professionnel – achat de stocks, paiement d'un loyer, acompte pour acheter un local, achat d'un uniforme, réparation sur un taxi, etc.

3. *Health* : Sont inclus les dépenses encourues dans le cadre d'une maladie personnelle – « *on account sickness* », « *to take treatment for nervous trouble* », *« three month sickness, out of work* ».

4. *House :* sont inclus les prêts visant à entreprendre des réparations sur l'habitation - *« to fix up storm doors and repair* », « *painting and repairing of house* » – à l'équiper d'un bien spécifique – « *to buy hot water plant in home* » – ou à couvrir d'autres dépenses encourues dans ce cadre – « *had robbery in house* ». Sont inclus les paiements des acomptes en vue de l'achat d'une maison ou le paiement des intérêts sur un crédit immobilier et sont exclus les prêts mentionnant explicitement la famille (voir *Family*) – comme, « *wife sick, has to buy heating stov*e ».

5. *Self* : sont inclus les achats pour soi ou les autres factures ou dépenses n'impliquant pas le ménage, un autre membre de la famille, ou l'activité professionnelle. On y trouve, quoique rarement, des motifs de loisirs – *on account vacation* – des achats effectués à crédit, une dette personnelle à rembourser, etc.

6. Autres : Cinq motifs ne permettent pas d'être affectés aux 4 modalités ci-dessus : nous les regroupons dans une cinquième catégorie à part. On trouve le cas d'une logeuse qui emprunte pour faire un don à sa paroisse qui doit effectuer un versement sur l'hypothèque de l'église : elle n'emprunte ni pour elle, ni pour son travail, etc., mais pour une institution au sein de laquelle elle s'implique certainement. De même, on trouve deux cas d'emprunteur-se-s qui s'endettent pour avancer de l'argent à un ami : ces deux motifs ne sont pas suffisants pour avoir une modalité « *friends* » à part. Enfin, dans deux cas la frontière entre une affectation pour soi ou pour son travail n'est pas clair : ainsi, lorsqu'un *superintendant* (surintendant) emprunte pour acheter des actions de sa propre entreprise, il s'endette à la fois pour soi et pour son travail. De même, lorsqu'un postier emprunte pour équiper sa ferme, la dépense a pour but d'aider au développement d'une activité économique, mais celle-ci se situe dans la sphère domestique.

Chapitre II

Ethnographie d'un crédit interracial

Moments et registres d'interactions entre *loan sharks* et travailleur-se-s afro-américain-e-s au début du XX^{e} siècle

Introduction

Ce chapitre étudie, à partir d'une approche d'ethnographie économique, le fonctionnement d'un système de crédit dans les années 1900 et le début des années 1910, d'entreprises blanches à destination de travailleur-se-s afro-américain-e-s et dont le développement peut sembler paradoxal au regard de la littérature sociologique sur le crédit des classes populaires. Dans un contexte de croissance industrielle, notamment de l'industrie des chemins de fer, des agences de crédit gérées par des capitalistes blancs ont émergé à la fin du XIX^{e} siècle et au début du XX^{e} siècle aux États-Unis, offrant des prêts de faibles montants aux travailleurs urbains (Calder 1999, Hyman 2011a). À Atlanta (Géorgie), autour de 60 % des clients de ces agences étaient des travailleur-se-s afro-américain-e-s, en grande majorité issu-e-s de migrations récentes des régions rurales avoisinantes (Dittmer 1980, Muller 2012) lors des deux dernières décennies du XIX^{e} siècle. Ces dernier-ère-s exerçaient des métiers dans le secteur domestique, pour les femmes et une partie des hommes, et dans l'industrie pour la majorité des hommes (Hunter 1997). Implantées dans des quartiers racialement ségrégués, les agences de crédit offraient, comme celles de l'Illinois étudiées dans le chapitre précédent, deux types de prêts d'argent à ces populations : les avances sur salaire, garanties par une saisie du salaire de l'emprunteur-se en cas de défaut, concernaient avant tout les salarié-e-s d'entreprises stables, alors que les hypothèques mobilières – des formes de prêts sur gage ne nécessitant pas de transfert de propriété des biens gagés – concernaient des client-e-s ayant un certain capital, sous forme de biens mobiliers (meubles, ustensiles de cuisine, etc.).

Comment expliquer l'émergence d'un tel système de crédit qui, nous le verrons dans la suite de cette thèse, fonctionne sous des formes similaires jusqu'au début des années 1930 ? Les populations concernées avaient en effet des revenus faibles (entre 1 et 12 $ par mois selon

les types de métiers) et peu de capitaux. De plus, les possibilités d'évaluation du risque, aussi bien sur la base du statut d'emploi que des biens possédés, étaient très limitées dans un contexte de fortes tensions entre groupes raciaux qui culmine avec l'épisode des émeutes raciales d'Atlanta de 1906. Enfin, les relations entre prêteurs blancs et emprunteur-se-s afro-américain-e-s, quoique répétées, n'apparaissent pas moins conflictuelles que celles qui opposaient ces deux groupes raciaux au niveau de la ville. L'enjeu de ce chapitre est donc de comprendre comment de telles relations de crédit se déploient à grande échelle à Atlanta, mais également dans d'autres villes similaires du Sud du pays, et ce malgré les différents obstacles identifiés.

Dans cette optique, nous proposons dans la suite de cette introduction une approche qui met de côté les catégories fréquemment adoptées pour qualifier la relation de crédit (Zalc et Lemercier 2012) – formel/informel, personnel/impersonnel, face-à-face/à distance, anonyme/par interconnaissance, etc. – pour insister sur les différents acteurs que cette relation met en présence – les prêteurs, leurs client-e-s, les employeurs, les juges, les huissiers – ainsi que les différents registres d'interaction qu'elle mobilise. Plus précisément, nous montrons à partir de l'étude de trois moments successifs – l'octroi du prêt lors de la transaction initiale, les versements lors du recouvrement et le recours à une procédure judiciaire en cas de défaut – que les agences de crédit s'appuient sur de registres interactionnels différents et que la relation de crédit dessine un espace de registres possibles. Si les déplacements au sein de cet espace relèvent avant tout du choix des prêteurs, des possibilités critiques de contestations de la part des emprunteur-se-s peuvent également être, par endroits, mises en évidence. La partie I présente le cas : elle fournit des données de contextes sur la situation historique des villes industrielles du Sud au début du XX^{e} siècle, à partir du cas d'Atlanta, et développe certains éléments propres aux pratiques organisationnelles des *loan sharks*. Les parties II à IV s'intéressent à trois séquences de la relation de crédit évoquées ci-dessus.

A. Moments et registres de la relation de crédit

Les développements qui suivent reprennent les enjeux théoriques soulevés par notre étude de cas, du point de vue de la littérature sur le crédit des classes populaires, et proposent un cadre méthodologique permettant de décrire le système de crédit pratiqué par les *loan sharks* du Sud.

1. Quel est le rôle du lien social dans la relation de crédit ?

La relation de crédit est une relation marchande particulière, inscrite dans la durée[137] : la nécessité du remboursement de la créance donne lieu à une forme d'obligation qui inscrit, à son fondement, cette relation marchande dans un rapport social, contractualisé ou non. Dès lors, la tentation est forte de chercher à qualifier ce rapport d'obligation ; qu'on s'intéresse aux types de causes qui ont permis son établissement ou à ses effets sur ceux qui s'y soumettent. Tout comme le débat sur le « doux » et le « violent » commerce (Hirschman 1982), celui afférant au type de rapport façonné par la relation d'endettement monétaire remonte à loin : la relation de crédit est-elle porteuse d'une forme de violence liée à l'obligation, à la souffrance future, comme le défendait Nietzsche dans la *Généalogie de la Morale*[138] ? Ou permet-elle d'établir plus de liens, ou des liens plus forts, entre groupes sociaux, ainsi solidifiés et intensifiés, comme le suggérait l'analyse des systèmes d'alliances chez Lévi-Strauss (1949)[139] ? On peut identifier deux manières dont la sociologie a tenté d'approcher ce rapport social, au fondement de la relation de crédit.

1.1. L'« avant » du crédit ou comment un système se développe

Un premier type d'approche cherche à comprendre le type de garanties permettant l'établissement d'un système de crédit comme système de relations pérennes : celle-ci s'intéresse à l'« avant » de la relation de crédit. On peut ainsi décrire la manière dont un système de crédit se développe, se maintient, et sur quelle base : celle-ci peut être sociale ou communautaire (Muldrew 1998, Taylor 2002, Finn 2003), appuyée sur de l'interconnaissance et une relation personnelle entre prêteur et débiteur (Fontaine 2008, Laferté et al. 2010), ou à l'inverse constituée par des garanties matérielles et institutionnelles qui permettent le développement d'une transaction marchande impersonnelle (Olney 1998). Le lien social est ainsi souvent mis en avant comme fondement d'un système de crédit direct, informel ou communautaire ; en somme, un crédit où l'encastrement de la relation entre prêteur et débiteur constitue le fondement des transactions marchandes. L'inscription de celle-ci dans des liens personnels

[137] La sociologie a montré que de nombreuses relations marchandes s'inscrivent dans la durée (Uzzi 1999), mais dans ce cas l'obligation tient de la nature même de la transaction et non de son encastrement social.
[138] Deuxième dissertation, paragraphes 4, 5 et 6.
[139] Voir en particulier l'étude fameuse du système de mariage Kachin (Lévi-Strauss 1949, partie II, chapitres 16 et 17). Pour une discussion claire de l'opposition entre Nietzsche et Lévi-Strauss, sur la question du type de rapport social créé par la dette, voir Deleuze et Guattari (1972, pp. 217-227).

préexistants permet d'instaurer une relation de confiance, de contrôle, et de minimiser le risque lié à l'échange (Akerlof 1971, Guinnane 2001, Laferté et al. 2010, Fontaine 2012).

À l'inverse, un système de crédit impersonnel peut se développer si les débiteurs fournissent les garanties nécessaires, ou qu'un système efficace de recouvrement formel assure le remboursement des créances. À l'aide de cette approche, Olney (1998) a montré, dans une étude sur les pratiques de crédit à la fin des années 1910, que les Afro-Américain-e-s avaient plus souvent recours au crédit impersonnel affecté à l'achat d'un bien particulier, alors qu'à l'inverse les Blanc-he-s avaient plus de facilité à obtenir un crédit direct auprès des commerçants de détail. Cela s'explique selon elle par une logique de rationalité économique : alors que la vente à tempérament suppose l'achat d'un bien qui peut être ressaisi en cas de défaut de paiement, le manque de liens entre communautés afro-américaines et commerçants, en grande majorité blancs, empêche le développement de l'« ardoise » des marchands envers ces populations, puisque ce crédit s'appuie uniquement sur la « parole » des débiteurs. Ainsi, le crédit interracial ne serait possible qu'à la condition que l'objet du crédit puisse être saisi en cas de défaut. Notre cas concerne un troisième type de crédit qui n'est pas abordé par Olney (1998) et qu'il est intéressant de mettre en perspective : les prêts étudiés ici ne sont pas adossés à l'achat d'un bien et impliquent en cas de défaut des procédures de saisies de biens ou de salaire, donc des garanties dont il faut évaluer la qualité[140].

Si ce chapitre s'appuie sur de nombreux résultats mis en évidence par ces travaux, ces approches mettent souvent dos à dos comme des types exclusifs les formes de crédit appuyé sur du lien social et les systèmes plus formalisés. Cela présente le désavantage de réduire le type de rapports sociaux mobilisés par la relation de crédit à ceux qui relèvent de relations personnelles, de formes de liens « chaud » ou direct unissant prêteur et débiteur (Zalc et Lemercier 2012). Or le système de crédit étudié ici n'est ni le prolongement de liens sociaux existants entre les deux groupes sociaux différents, que sont les prêteurs blancs et les travailleur-se-s afro-américain-e-s, ni le fruit d'une interaction purement formelle et impersonnelle. Nous montrerons en effet que l'interpersonnalité, la proximité, etc., restent très limitées, quand bien même ces relations peuvent s'établir sur le long terme, par le biais d'interactions répétées fréquemment (Uzzi 1999). De ce fait, nous ne pouvons pas conclure que nous faisons face à une forme de crédit impersonnelle, formelle et à distance. Certes, la

[140] La base de données étudiée par l'auteure, issue du *Bureau of Labour Statistics* de 1917-1919, ne contient pas d'information sur le type de crédit traité ici. Cette base de données s'intéressait aux pratiques de consommation de biens courants des individus et n'étudiait que marginalement les pratiques de crédit, uniquement en tant que mode de paiement de certains biens.

transaction est garantie par et s'articule autour d'un contrat, mais cela n'est pas incompatible avec différentes formes d'encastrement de la relation de crédit que nous nous attachons à mettre en évidence.

1.2. L'« après » du crédit : quelles conséquences pour les débiteur-trice-s ?

À l'inverse, un second type d'approche cherche à comprendre le type de rapport social qui découle de la relation de dette s'instaurant entre le-la prêteur-se et ses client-e-s : elle porte sur l'« après » de la relation, sur ses conséquences[141]. Ces travaux abordent en particulier la relation de crédit comme un « véhicule » de rapports sociaux plus généraux, un lieu marchand où s'actualise un ensemble de relations de pouvoir ou de domination. Cette approche cherche ainsi moins à expliquer le développement d'un système de crédit qu'à qualifier la nature des rapports qu'il instaure. Selon Marx (1844, p. 1845), le crédit est une forme objective d'« exploitation secondaire », qui prolonge et accentue la relation capitaliste. Il représente la forme la plus extrême d'aliénation marchande : « *Dans la relation de crédit, ce n'est pas la monnaie qui est transcendée en l'homme, mais l'homme lui-même qui est transformé en monnaie, ou encore la monnaie qui s'incorpore en lui* ». Dans la même perspective, Fontaine (2012) a pu montrer à quel point le crédit encastré dans la France d'Ancien Régime était un lieu d'exercice de la domination féodale, tout comme Bourdieu, Boltanski et Chamboredon soulignent, dans leur étude de 1963 sur les clients des banques, que la confrontation entre les dotations en capital de ceux-ci et l'institution bancaire contribue à la domination qui s'exerce lors de l'entretien personnalisé au guichet. D'autres approches s'intéressent plus aux relations de pouvoir qui s'actualisent dans la relation de crédit, par le biais de l'identification, de l'évaluation des personnes que ce système suppose (Muldrew 1993, Fourcade et Healy 2013, Lauer 2017) et du contrôle des comportements qu'il conditionne (Marron 2009). Au crédit personnel correspond une forme de domination directe, de contrôle social ou communautaire (Guinnane 2001, Fontaine 2012, Graeber 2014), alors qu'au crédit impersonnel correspond un ensemble de relations de pouvoir qui opèrent par les termes mêmes la transaction (Bourdieu et al. 1963, Marx 2008), ou des techniques de contrôle décentralisées (Poon 2007, Marron 2009, Fourcade et Healy 2013, Lauer 2017).

Si cette approche permet d'insister sur les enjeux de pouvoir et de domination soulevés par l'établissement de relations de crédit, ces travaux restreignent souvent l'analyse au cadre

[141] L'« avant » et l'« après » renvoient à l'ordre logique de la relation de crédit, non à son déploiement effectif : ils ne caractérisent pas les moments empiriques auxquels nous nous intéressons ici.

strict de la dyade prêteur-emprunteur : le créancier, en tant qu'il est mieux doté en capitaux symboliques (Bourdieu et al. 1963), qu'il est issu de l'aristocratie (Fontaine 2012), ou qu'il contrôle la subjectivité de ses clients (Marron 2009), exerce une domination sur ces derniers, ainsi contraints au remboursement. Dans le cas des *loan sharks*, les interactions directes entre créanciers et débiteur-trice-s ne permettent pas de saisir à elles-seules les mécanismes de pouvoir et de domination qui expliquent la pérennisation des relations de crédit. Afin de comprendre ce processus, il faut analyser le contexte dans lequel se déploient ces interactions, les stratégies que les prêteurs mobilisent, et les situations concrètes au sein lesquelles s'effectuent les transactions.

1.3. Le « présent » de la relation de crédit : une multiplicité d'acteurs et de registres captés à travers trois moments

Nous souhaitons ici ne pas réduire l'analyse de la relation de crédit à son « avant » ou son « après ». Si certains types de liens sociaux expliquent bien le déploiement de relations marchandes, et si ces dernières ont des effets sur les populations concernées, mieux saisir les formes différentes d'encastrement de ces relations de crédit impliquent d'étudier la manière dont ces mécanismes se produisent, lors de quelles interactions marchandes, entre quels acteurs, et l'expérience qu'en font les emprunteur-se-s. En effet, à supposer l'existence de liens sociaux ou de rapports de domination préexistants, les travaux cités précédemment réduisent la relation de crédit à un seul type de rapport social, extérieur à l'échange marchand. Les deux approches (portant exclusivement sur l'« avant » ou l'« après ») présentent ainsi deux limites empiriques importantes. D'une part, elles ont en commun de concevoir la relation de crédit comme relevant strictement d'un échange entre un débiteur et un prêteur – que ce dernier soit un individu, un employé ou une organisation – laissant ainsi dans l'ombre un ensemble d'intermédiaires de la vie de cette relation, que sont les agents de recouvrement, les juges, les huissiers ou encore les employeurs (Zalc et Lemercier 2012). D'autre part, en cherchant à qualifier cette relation par son « avant » et son « après », ces travaux laissent paradoxalement dans un angle mort le « présent » même de cette relation et les différents moments qui la constituent.

Nous abordons ici la relation de crédit à travers trois moments différenciés : la signature du contrat, le versement des paiements visant au remboursement de la créance, et le recours à la justice en cas de défaut du débiteur. La relation de crédit, en tant que relation marchande qui dure, a une temporalité propre, et ces trois séquences permettent de considérer la variété des registres auxquels les prêteurs font appel.

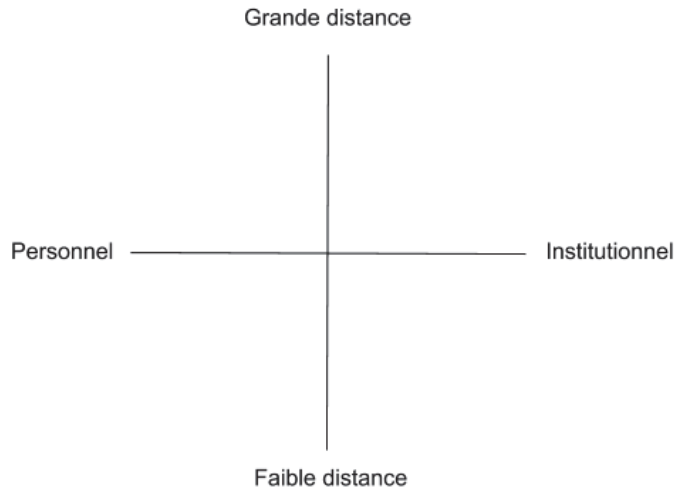
Certains travaux de sociologie ont déjà pu mettre en avant une certaine dualité de registres présents dans la relation de crédit, notamment entre un registre personnel et un rapport plus directement marchand ou bureaucratique, notamment dans le cadre de transactions bancaires « au guichet » (Bourdieu et al. 1963, Lazarus 2012). La banque, en tant qu'institution d'épargne, serait ainsi porteuse d'un double discours : organisation orientée vers la recherche du profit, elle n'en conserve pas moins un certain sens, ou discours, du service public, mettant en avant des positions « plus sociales » (Lazarus 2012, p. 35). Cela se traduit par une double injonction qui pèse sur les employés de banque lors des relations directes avec les client-e-s (recherche du profit et encadrement ou accompagnement dans la gestion d'argent) et explique le maintien d'une forme de personnalisation de la relation marchande. Les agences de crédit, à l'opposé, sont souvent présentées comme étant du côté d'un rapport purement marchand, impersonnel et intéressé, visant à l'exploitation maximale de clients qui n'auraient pas accès à d'autres formes de crédit plus personnelles (Marx 1844, Olney 1998, Taylor 2002, O'Connell 2009). Or, les travaux de Ducourant (2012b), portant sur les techniques de démarchages des entreprises de crédit à la consommation en France, tout comme ceux de Deville (2015) sur les agences de recouvrement employées par ces entreprises en Angleterre, suggèrent l'emploi de registres plus complexes de la part de celles-ci. Les « formes mixtes » de crédit observées par Albert (2012, pp. 32-36) lors de ses travaux sur les magasins Dufayel à la Belle Époque, pointent dans une direction similaire : l'auteure montre que ce système de crédit s'appuie à la fois sur des réseaux d'interconnaissance, par le travail des « abonneurs » qui se déplacent dans les quartiers populaires parisiens, et sur une mise à distance progressive qui s'observe dans l'usage de fiches individuelles pour chaque client-e. En complément à ces travaux, nous souhaitons montrer la multiplicité des registres interactionnels mobilisés par les agences de crédit à la consommation dans les États-Unis des débuts du XX^{e} siècle, en insistant sur deux axes qui permettent de caractériser un espace de registres.

2. Un plan de registres : distance géographique et degrés de formalisme

La représentation suggérée ici vise à décrire le système spécifique de crédit qui nous concerne et la diversité des registres qu'il mobilise, mais elle pourrait certainement s'appliquer à d'autres formes de crédit, telles que le crédit bancaire ou le crédit immobilier, à d'autres époques et en d'autres lieux. Les trois moments analysés mettent les débiteur-trice-s en relation avec une multiplicité d'acteurs, avec lesquels ils entretiennent des relations de types et de durées

différentes. Le premier moment, celui de la transaction initiale, s'appuie sur une interaction ponctuelle entre le gérant et le ou la client-e, qui prend place à l'agence de crédit et implique la signature d'un contrat officialisant l'échange. Par la suite, les versements s'effectuent par l'intermédiaire d'un agent de recouvrement extérieur (*outside agent*), qui se déplace sur les lieux de vie et de travail pour recueillir les paiements : l'agent est assigné à un territoire particulier, qu'il parcourt régulièrement en fonction des jours de paie, et interagit parfois sur de longues périodes avec des groupes de débiteur-trice-s. Enfin, nous nous intéressons aux moments où cette relation achoppe : lorsque le prêteur saisit la justice pour obtenir le remboursement de la créance qu'il détient. Le débiteur ou la débitrice se retrouve alors en prise avec la justice de paix, et, s'il-elle est très largement exclu-e de la procédure menant au jugement – systématiquement émis en sa défaveur – il-elle est au cœur de la procédure effective de saisie, en particulier dans les cas de saisies de biens. Ces différentes interactions font appel à des registres différents, dont nous rendrons compte à travers deux axes qui permettent de situer, de localiser ces relations les unes par rapport aux autres dans un espace à deux dimensions.

Figure 5 : Les axes des registres de la relation de crédit



Le premier axe (horizontal) décrit une dimension spatiale, il mesure la distance entre le lieu où l'interaction se déroule et le lieu de vie des débiteur-trice-s (figure 5). Cet axe ne vise pas uniquement à se saisir de la question du déplacement et de la distance physique : il cherche à replacer les moments de la relation de crédit dans des espaces sociaux précis et au sein du cadre symbolique qui pèse, en chaque lieu, sur l'interaction marchande. Parmi ces espaces, nous distinguerons le lieu de résidence, le lieu de travail, les bureaux de l'agence de crédit et les tribunaux. Cet axe ne vise en particulier pas à opposer un crédit de face-à-face, fondé sur des

« réseaux courts », à un crédit « à distance » (Laferté et al. 2010, Laferté 2010a) : une relation de face-à-face est possible dans chacun des lieux et selon des degrés différents de violence. Le second axe (vertical) oppose une relation personnelle à un ensemble d'interactions institutionnalisées : il mesure le degré de présence d'une institution – juridique ou économique – dans l'interaction. Ainsi, on retrouve à un pôle le face-à-face avec l'agent de recouvrement, qui perçoit les versements semaine après semaine, au seuil du lieu de vie et du lieu de travail, sans aucune formalisation juridique ou organisationnelle. La relation de crédit est alors dans ce cas entièrement projetée dans l'interaction avec l'agent, et nous attribuons au qualificatif « personnel » un sens minimal : il correspond à la répétition fréquente d'une interaction entre deux individus sur de longues périodes (Gulati 1995, Uzzi 1999). À l'inverse, on trouve à l'opposé l'audience du juge de paix, à laquelle le débiteur ne se présente que très rarement, et qui impose un cadre où la procédure routinière, adossée à des documents juridiques standardisés, révèle la nature fortement institutionnalisée de la relation de dette. Cet axe fait écho à des travaux qui montré sur la mixité des registres interactionnels mobilisés en particulier lors du travail de recouvrement (Rock 1973, Mathieu-Fritz 2003, François 2017, chapitre 2), à la différence que nous étudions ici le déplacement entre ces registres selon différents moments, plutôt que leur collision dans un moment particulier. En effet, à certains moments, c'est l'interaction personnelle avec le débiteur qui est mise en avant par le créancier, alors qu'à d'autres, le caractère fortement institutionnalisé de la transaction transparaît plus nettement dans l'interaction. Cet axe vise à comprendre le « marquage » social (Zelizer 2005) des situations telles qu'elles sont vécues par les emprunteur-se-s, un processus soumis au contrôle quasi exclusif des prêteurs : ces derniers sont ceux qui imposent, lors de chaque moment, le registre adopté par l'interaction marchande, et les contraintes qui émergent de la relation de crédit pour leurs client-e-s.

Le plan ainsi défini permet de cartographier les différentes relations qui s'établissent autour de la transaction de crédit et de rompre avec l'idée d'un critère unique qui permettrait de qualifier celle-ci en général. Il met également en évidence des trajectoires différentes, propres aux deux types de prêts étudiés : les hypothèques mobilières et les avances sur salaire recouvrent des surfaces de registres différentes et cette divergence s'observe entre autres lors des procédures de saisie. Enfin, cette cartographie permet d'analyser différemment le type de rapport social qu'instaure la relation entre créanciers et débiteurs. À chaque position sur le plan correspondent des types d'encastrement spécifiques et des types de violences particulières : plutôt que de considérer la relation de crédit comme le support ou le prolongement intrinsèque d'un rapport d'exploitation, de domination ou de pouvoir, nous montrons que le déséquilibre

entre prêteur et débiteur réside dans la capacité différentielle à circuler entre ces registres. Le déplacement le long des deux axes est avant tout une prérogative de l'agence de crédit, même si, pour chaque registre mobilisé, il existe dans une certaine mesure des stratégies correspondantes pour les débiteur-trice-s[142]. Ces registres permettent ainsi aux prêteurs d'inscrire la relation de crédit dans des formes plus globales d'exploitation, de domination ou de pouvoir, qui découlent dans notre cas en particulier du système de justice, du procès de travail et de la ségrégation raciale.

B. Stratégie empirique et données

Différents types de données ont été récoltées pour développer les analyses de ce chapitre, à partir d'un corpus de sources primaires et secondaires. Nous nous appuierons en premier lieu sur le seul livre de compte dont nous avons pu retrouver trace, qui appartenait à James Murphy Hill, gérant blanc d'une agence de crédit dans un quartier afro-américain d'Atlanta, et qui indique pour les années 1910 et 1911 l'ensemble des transactions quotidiennes effectuées avec le nom des client-e-s, leur adresse, ainsi que les montants des versements effectués par les débiteur-trice-s et des prêts consentis[143]. Les documents de J. M. Hill contiennent également des contrats de prêts, indiquant qu'il offrait deux types de crédit : sous forme d'hypothèques mobilières et d'avances sur salaire. Le livre de Hill n'indique ni la nature des prêts, ni ne contient d'informations précises sur les client-e-s : il était simplement conçu à des fins de comptabilité. Nous avons enregistré les pratiques de ce prêteur durant trois mois d'activité (13 semaines), de janvier à avril 1910, période durant laquelle 799 transactions ont été effectuées[144]. Les transactions étaient de trois types : il pouvait s'agir soit d'un premier prêt d'argent, effectué à l'agence, soit d'un paiement sur le prêt auprès de l'agent de recouvrement

[142] Nous reviendrons plus en détail dans le chapitre sur la division du travail au sein des agences de crédit.

[143] Aucune information n'indique la raison pour laquelle ce livre de compte a survécu. Une hypothèse possible est que le livre de J.M. Hill a été saisi par la justice dans le cadre d'une enquête menée par un grand jury d'Atlanta en 1910 et 1911 sur les pratiques des prêteurs d'argent offrant du crédit non affecté. Comme nous le verrons dans le chapitre III, une loi de 1904 votée en Géorgie permettait aux autorités de saisir les livres de compte des prêteurs à des fins de vérification. Georgia State Archives (ci-après GSA), Box James Murphy Hill Business Papers, Folder Various papers et Account Book, 1910-1911.

[144] Enregistrer l'ensemble des transactions pour une année complète aurait certainement permis de montrer des variations saisonnières dans l'usage de ce type de crédit, comme l'ont déjà souligné dans des contextes différents François (2017) pour les arriérés de loyer et Smail (2016) pour les emprunts de petites sommes des agriculteurs italiens de la seconde moitié du XIV^{e} siècle. Les éléments du chapitre précédent montrent notamment que certains prêts comportent comme motif l'achat de biens à l'approche de l'hiver en Illinois, comme du charbon ou des manteaux : néanmoins, ces conclusions ne sont pas directement transposables à la Géorgie, ne serait-ce que du fait des différences de climat entre le Midwest et le Sud-Est du pays.

extérieur, soit d'un nouveau prêt, impliquant souvent un paiement sur le ou les prêts antérieurs. Sur les 799 transactions, il y a 267 opérations de prêt et 708 opérations de paiement. Parmi celles-ci, 177 opérations impliquent simultanément un paiement sur un prêt antérieur et l'octroi d'un nouveau prêt. Ainsi, Hill a eu de multiples interactions avec 175 client-e-s sur ces trois mois. 39 d'entre eux, pour lesquels l'adresse est indiquée, sont devenus clients de l'agence sur la période : la majeure partie du commerce de Hill était ainsi constituée de client-e-s ayant déjà emprunté par le passé. Comme dans le cas étudié par Laferté et al. (2010), les client-e-s de cette agence avaient souvent recours à de multiples prêts auprès du prêteur Hill et ces relations de crédit donnaient lieu à des interactions marchandes fréquentes.

Ensuite, nous avons dépouillé les archives judiciaires du Comté de Fulton (Géorgie), en particulier les registres de deux juges de paix d'Atlanta : les magistrats Bloodworth et Godby[145]. Enfin, nous avons effectué une revue de presse systématique des journaux locaux (principalement de l'*Atlanta Journal and Constitution* et de l'*Atlanta Georgian*[146]) afin de constituer une base d'articles fournissant des éléments factuels sur ces relations de crédit, à Atlanta et dans les régions avoisinantes. En complément, nous mobilisons des documents plus généraux sur la ville d'Atlanta, les annuaires, les *Who's who?,* une carte de 1906 numérisée par l'université Emory, et une bibliographie relative à l'histoire locale.

Nous avons également identifié deux comptes rendus d'agents de recouvrement ayant travaillé pour différentes agences de crédit du Sud-Est du pays lors des trois premières décennies du siècle[147]. Ces deux agents ont décidé d'abandonner le secteur du prêt d'argent en 1926, à la suite des « croisades » menées contre les *loan sharks*, et les réformateurs locaux ont recueilli leur témoignage avec comme objectif de publier des pamphlets critiques sur les pratiques des prêteurs d'argent. Les archives de la fondation Russell Sage, présentées en introduction, contiennent à la fois les comptes rendus originaux et les brochures publiées sur la base de ceux-ci, ce qui nous permet d'observer la différence entre le style linéaire des premiers, faisant émerger une expérience de première main, et le formatage critique qui a produit les seconds. Certains éléments sont ainsi accentués par rapport à d'autres : à titre d'exemple les

[145] Atlanta History Center (ci-après AHC), Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906-1908 et Folder H. A. Godby 1921-1924.

[146] Atlanta Journal and Constitution Archives, Microfilms Division, Atlanta-Fulton Public Library (ci-après AFPL) ; Georgia Newspapers Digital Library, Atlanta Newspapers (ci-après DGNG), Universities of Georgia. Url : http://atlnewspapers.galileo.usg.edu/atlnewspapers-j2k/ consulté le (25/06/17).

[147] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », section Helena, 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927 ; J. E. Goodwin, *Loan sharks of the South*, 1927, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927 ; Compte rendu écrit par James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King ; James Vaughan, *The Truth About Loan Sharks,* 1932, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 19, Folder Miscellaneous.

brochures insistent sur les taux d'intérêt extrêmement élevés pratiqués par les prêteurs, alors même que les agents de recouvrement ne formulent pas le coût des prêts en ces termes. À l'inverse, certaines informations précises, relatives aux rapports raciaux ou aux processus de recouvrement, ne sont pas retenues par les réformateurs, alors qu'elles occupent une place importante dans les écrits des agents[148]. Ensuite, nous nous appuyons sur les archives de la fondation Russell Sage dédiées aux « *Unlicensed lenders* » (prêteurs non régulés), qui regroupent des informations collectées lors des multiples mouvements réformateurs menés contre ces agences de crédit. Ces archives contiennent des dossiers individuels pour chaque entreprise : elles regroupent des comptes rendus de procès ainsi que des corpus d'articles de presse sur chaque prêteur et, le cas échéant, des documents ou formulaires internes aux entreprises[149]. Pour ce qui est des relations et de l'organisation interne aux réseaux d'agences, nous nous appuyons notamment sur un corpus de lettres saisies par la police de Louisville dans le Kentucky en 1932, et conservé dans les archives de la fondation. Ces lettres contiennent la correspondance professionnelle entre T. R. Mock, « auditeur » pour les entreprises de crédit, et ses supérieurs d'Atlanta[150]. Bien que ces échanges concernent une période postérieure à celle dont il sera majoritairement question ici, il s'agit d'un corpus unique qui nous permet d'étudier certaines pratiques organisationnelles des agences.

Nous avons décidé de nous intéresser avant tout au cas des populations afro-américaines, pour plusieurs raisons. En premier lieu, le livre de compte de l'entreprise de James Murphy Hill, située dans un quartier afro-américain, permet d'étudier dans le détail les pratiques de crédit au niveau d'une agence, et de surcroît les témoignages des deux agents de recouvrement insistent beaucoup sur les prêts accordés aux populations afro-américaines. En second lieu, cela nous semblait être le cas le plus intéressant au regard de la littérature existante, des résultats mis en évidence dans le chapitre précédent, mais également au vu des éléments que nous développons dans les sections suivantes de cette thèse, quant aux effets de la régulation sur la structure du marché. Nous donnons néanmoins des éléments de comparaison avec les populations blanches quand celle-ci s'impose. Enfin, nous renvoyons aux éléments du chapitre II pour une étude plus approfondie des agences prêtant aux populations blanches dans la région de Chicago.

[148] *Ibid.*
[149] RSF, Box 123 et Box 124.
[150] RSF, Box 124, Folder P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence.

I. Les *loan sharks* d'Atlanta, contexte et pratiques organisationnelles

Avant d'entrer dans le détail des pratiques de crédit des *loan sharks*, il est important de comprendre à la fois le contexte historique et démographique dans lequel se déploie un tel système de crédit, puis de présenter certains éléments relatifs au fonctionnement organisationnel de ces entreprises de crédit, en interne et dans leur structure de réseaux d'agences.

A. La situation d'Atlanta au début du XX^e^ siècle : transition industrielle, croissance démographique, violences raciales

Atlanta est une ville au développement tardif, en comparaison de métropoles industrielles du Nord du pays comme Chicago, Detroit ou Pittsburgh : la ville émerge au croisement de deux lignes importantes de chemins de fer au milieu du XIX^e^ siècle, mais il faut attendre la fin du siècle pour observer le démarrage d'une forte croissance économique et démographique (Weiman, 1988). La ville compte toujours moins de 90 000 habitants en 1900, mais sa population croît pour atteindre 155 000 habitants en 1910 et 200 000 en 1920[151]. Le secteur des chemins de fer occupe une place centrale dans l'économie du début du XX^e^ siècle : douze lignes de chemins de fer convergent au centre-ville, transportant de multiples marchandises comme le coton et fournissant, entre autres, l'une des plus grandes entreprises de commerce de cette matière au niveau mondial, la *Inman Co.* (Amsterdam 2016, pp. 39-40). Le Sud de la ville compte aussi certaines des plus importantes fonderies du pays, mais l'entreprise la plus emblématique de la métropole est certainement celle fondée par Asa Briggs Candler en 1888, la *Coca Cola Co.* Au début du XX^e^ siècle, la ville est perçue – et ses élites cherchent à cultiver cette image (Amsterdam, 2016) – comme le fer de lance d'une économie et d'une industrie sudiste modernes et en pleine croissance, emblématique de ce que les acteurs de l'époque nomment le *New South* (Barreyre et Schor 2009). En plus d'être un pôle industriel, la ville accueille de plus en plus d'organisations financières – banques et compagnies

[151] Recensements américains de 1910, 1920 et 1930. Url : https://www.census.gov/library/publications.html (consulté le 03/01/18).

d'assurances – qui s'installent dans le centre-ville et en font la première place financière du Sud des États-Unis en termes de capitaux (Amsterdam 2016, p. 40).

La ville compte aussi l'une des communautés afro-américaines du pays les plus peuplées du pays : cette communauté représente un tiers de la population urbaine en 1910 et est avant tout constituée d'esclaves émancipé-e-s ayant migré dans les dernières décennies du XIX^{e} siècle (Dittmer 1980, Muller 2012). Les femmes représentent une fraction importante de cette population : si des chiffres précis sont difficiles à obtenir, Hunter (1997, p. 22) estime que celles-ci représentent bien plus de la moitié des habitants afro-américains de la ville en 1910. Tous les habitants ne bénéficient pas de manière égale de la croissance économique de la ville : d'une part, au début du XX^{e} siècle, Atlanta compte l'un des plus hauts taux de mortalité du pays et la ville est sujette à des épidémies régulières de tuberculose, en particulier dans les quartiers afro-américains (Hunter 1997, chapitre 9 ; Amsterdam 2016, p. 40). Un tiers de la population n'a pas accès à l'eau et un quart des habitations ne sont pas reliées aux égouts municipaux. De surcroît, les premières ordonnances de ségrégation raciale sont votées en 1910 (Power 1983), et ces politiques déployées par la municipalité affectent lourdement la vie des communautés afro-américaines à l'époque de *Jim Crow* : ces populations n'ont pas le droit d'exercer un grand nombre d'emplois, d'emprunter certains transports, de résider où elles le souhaitent, et elles subissent des violences quotidiennes, aussi bien de la part des autorités policières que des milices blanches (Dittmer 1980, Hunter 1997). La Géorgie est notamment réputée pour avoir eu massivement recours aux travailleurs incarcérés – un système connu sous le nom de *convict-leasing* – notamment dans le cadre de grands chantiers de construction de routes et de lignes de chemins de fer : cette pratique, qui a perduré jusqu'aux années 1950, avait entre autres pour effet pervers de pousser les autorités à procéder à des arrestations à grande échelle (surtout d'hommes) afin de fournir une main d'œuvre à bas prix aux entreprises de construction (Muller 2014).

Atlanta, comme de nombreuses villes du Sud, connaît ainsi une ségrégation urbaine raciale très forte, mais selon un schéma qui diffère de celui des villes du Nord. Les travaux récents de Grigoryeva et Ruef (2015) ont souligné les différents types de ségrégation qui affectent les villes américaines de l'époque : les auteurs s'opposent, dans cet article, à une conception homogène de ces phénomènes, telle que l'ont longtemps développée les approches quantitatives du phénomène[152], et distinguent l'idéal-type du « *ghetto* », qui caractérise des villes comme New York ou Baltimore de ce qu'ils nomment la « *back-alley segregation* »,

[152] Voir notamment les travaux fondateurs de Massey et Denton (1993).

présente dans de nombreuses villes du Sud. Dans ces dernières, les populations afro-américaines ne résidaient pas à distance des quartiers blancs, mais dans des espaces contigus aux lieux de résidence des populations blanches et souvent proches des industries. Les travailleur-se-s ayant quitté des plantations après la fin de l'esclavage cherchaient à s'installer près des lieux où ils-elles pouvaient trouver du travail, dans le secteur domestique (au sein des familles blanches) ou la production industrielle, mais la municipalité d'Atlanta voyait d'un mauvais œil la concentration trop dense d'Afro-Américain-e-s en un seul espace. La population d'Atlanta a quadruplé entre 1880 et 1910 et les autorités ont continûment cherché à disperser ces populations au début du XX^{e} siècle (Hunter 1997 ; Grigoryeva et Ruef 2015, Amsterdam 2016), ce qui explique la répartition de ces populations en poches résidentielles homogènes dispersées sur l'ensemble de la ville, parfois à l'échelle d'un quartier, parfois simplement à l'échelle de quelques rues. Cette ségrégation de fait, ayant avant tout des causes économiques, s'est redoublée d'une ségrégation de droit à partir des ordonnances municipales de 1910 (Power, 1983), qui ont rendu encore plus infranchissables les frontières entre zones blanches (notamment le centre-ville) et afro-américaines. Ce phénomène de ségrégation spécifique a également joué un rôle important dans la manière dont se déploient les activités des prêteurs dans la ville.

En conséquence, la ville connaît une forte période de tensions et de violences raciales, qui culminent en 1906 à l'occasion des « émeutes raciales d'Atlanta ». Ces manifestations représentent l'un des épisodes les plus violents de répression des communautés afro-américaines dans l'histoire du pays (Dittmer 1980, Hunter 1997, Amsterdam 2016) : l'événement connaît un écho national et international à l'époque, comme en témoigne la une qu'y consacre le *Petit Parisien* le 18 octobre 1906 (Amsterdam 2016, p. 41). C'est dans ce contexte, lors des premières années du XX^{e} siècle, qu'ont émergé les agences de crédit connues plus tard sous le nom des *Big Four.*

B. Un réseau d'agence implanté dans les villes de l'État, un découpage racial du territoire

Après avoir présenté le contexte de transition industrielle et de violences raciales dans lequel émerge ce système de crédit, nous décrivons l'origine et la structure organisationnelle des agences des *loan sharks*. Loin de l'image univoque d'usuriers violents, opérant en dehors de toute légalité, communément associée à ces agences de crédit à destination des classes

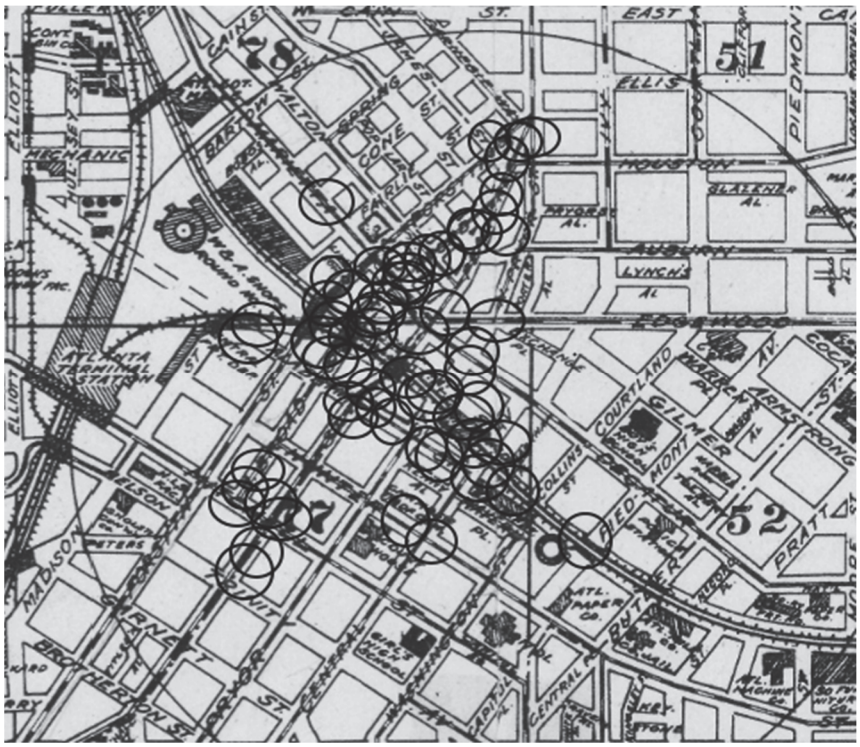
populaires aux États-Unis et véhiculée par une grande partie des travaux sociologiques les mentionnant, ces agences sont en réalité des organisations structurées, dont l'histoire recoupe celle du commerce local, celle des autres formes de crédit qui se développent à la même époque, et plus généralement celle du capitalisme industriel tel qu'il se déploie dans un contexte sudiste au début du XX^{e} siècle.

1. Agences du centre-ville et agences de quartier : le rôle de la ségrégation urbaine

La première estimation du nombre d'agences implantées à Atlanta est fournie par le grand jury du comté de Fulton, qui se réunit à l'automne 1903 pour enquêter sur ces nouvelles pratiques de crédit : celui-ci parvient à identifier 74 agences de crédit dans la ville et l'annuaire des entreprises de 1903 comporte – certainement en conséquence de cette enquête – une catégorie « *Money lenders* », avec les adresses des agences de crédit[153]. Avant 1903, l'annuaire indiquait une catégorie « *Loans* », qui regroupait les agences de crédit non affecté, mais également les banques commerciales – offrant des prêts aux entreprises – et d'autres types d'organisations de prêts comme les *Building and Loans* et certaines banques de dépôt[154]. Ainsi, cet épisode de dénonciation, par un organe judiciaire, permet d'isoler cesagences de crédit d'autres types d'organisation offrant des prêts d'argent différents[155]. La liste de l'annuaire de 1903 inclut 68 agences de crédit, un nombre proche de celui estimé par le grand jury (74), et toutes sont situées dans le centre-ville. La carte 1 indique la localisation de ces 68 agences : celles-ci ont toutes un siège établi dans le *downtown*, de part et d'autre des artères principales d'Edgewood et de Marietta. C'est également dans ce quartier que sont situées les principales banques, la chambre de commerce, et le siège de certaines grandes entreprises, comme la *Coca Cola Co*. ou la *Southern Railway Co.*, la principale entreprise de chemin de fer de l'État[156].

[153] « Report of the Grand Jury to the Judge of Superior Court of Fulton County », 1903. RSF, Box 16, Folder 1903 Loan Shark Campaign ; Atlanta City Directory, 1903, bibliothèque de l'Université Emory.
Url : https://archive.org/details/atlantacitydirec1903foot (consulté le 20/11/17).
[154] Atlanta City Directories,1899-1913 bibliothèque de l'Université Emory.
Url : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).
[155] La catégorie de « *Money lenders* » subsiste dans l'annuaire jusqu'en 1906, et la liste des entreprises listées évolue peu.
[156] Atlanta city directory, 1903, *ibid.* ; Amsterdam (2016), pp. 133-134.

Carte 1 : Les agences du centre-ville d'Atlanta, 1903



Sources : Atlanta City Directory, 1903, catégorie « Money Lenders *», 1903 ; Atlanta City Map, 1906. Bibliothèque de l'université Emory.*
Url de l'annuaire : https://archive.org/details/atlantacitydirec1903foot (consulté le 20/11/17).
Url de la carte : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).

Comme dans le cas de l'Illinois, ces agences appartenaient à des réseaux d'entreprises en chaîne, et les agences implantées à l'écart du *downtown* n'étaient pas répertoriées dans l'annuaire[157] : celle de James Murphy Hill, analysée dans le reste du chapitre, était à titre d'exemple installée dans le quartier ouvrier afro-américain de Mechanicsville et l'annuaire indique que Hill est « gérant » pour la *Cannon Loan Co.*, l'une des entreprises du centre-ville[158]. L'agence de Hill est le seul exemple d'une telle agence de quartier dont nous avons pu dépouiller les archives, mais le compte rendu de l'agent de recouvrement Goodwin mentionne l'existence

[157] Si les entrées de l'annuaire ne permettent pas d'identifier l'existence de tels réseaux d'agence, le compte rendu de l'agent Goodwin, tout comme les correspondances entre dirigeants des *Big Four* au début des années 1930 soulignent la mise en place de telles structures organisationnelles. Compte rendu écrit par J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927

[158] Le livre de compte de Hill indique que les bureaux de l'agence se situent sur l'artère de McDaniel Street, dans un quartier afro-américain, alors que la *Cannon Loan. Co*. est située sur North Broad Street, dans le centre-ville. GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.

de nombre de ces agences dans différents quartiers d'Atlanta, hors du *downtown*[159]. S'il est impossible d'estimer le nombre d'agences de quartier en activité au début du XX^{e} siècle, l'évaluation fournie par l'annuaire (68) concerne uniquement les agences du centre-ville et sous-estime ainsi très largement le nombre d'agences de crédit en activité à Atlanta.

Ouvrir des agences implantées dans le centre-ville et des agences dans différents quartiers permettait aux prêteurs, à l'époque de *Jim Crow*, de maintenir séparées les populations blanches et afro-américaines, tout en offrant des crédits aux deux types de population. À titre d'exemple, la grande majorité des client-e-s de J. M. Hill étaient Afro-Américain-e-s, alors que les clients identifiés d'un prêteur du centre-ville, D. H. Tolman, sont tous des hommes blancs[160]. Plus généralement, différentes sources indiquent que les Afro-Américain-e-s représentaient, à Atlanta, entre 60 et 70 % des client-e-s de ces agences, alors que ces derniers représentaient 39 % de la population de la ville en 1900[161]. Ce partage entre agences permettait certainement de minimiser le risque d'un face-à-face direct entre populations blanches et afro-américaines au bureau de l'agence, mais également de pratiquer des taux d'intérêt différents selon la couleur de peau. Ainsi, dans la ville de Macon en Géorgie, les taux annuels pratiqués par les agences prêtant aux Blanc-he-s se situaient entre 240 et 360 %, alors que pour les Afro-Américain-e-s, ces taux allaient de 480 à 540 %[162] : nous verrons dans ce qui suit que des taux différents pouvaient également être appliqués au sein d'une même agence, entre Blanc-he-s et Afro-Américain-e-s.

Enfin, une étude menée par un homme d'affaire de Baltimore permet de mettre en évidence un schéma similaire dans le cas du Nord du pays : dans cette ville, l'auteur a identifié en 1917 des « succursales de quartier », qui faisaient commerce avec les « population de couleur », et des « entreprises du centre-ville », offrant des crédits aux populations blanches[163].

---

[159] L'annuaire liste les commerces et entreprises situés en dehors du *downtown*, y compris ceux gérés par des Afro-Américain-e-s : dans le cas des agences de crédit, il semble ainsi que seules les entreprises mères du centre-ville étaient répertoriées.

[160] Les clients ont été identifiés dans les procès déposés auprès du juge Bloodworth en 1906 et leur race attribuée a été identifiée par le biais des données de l'annuaire de 1906. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folders J. P. Bloodworth 1906-1908 ; Atlanta City Directory, 1906, Université Emory.
Url : https://archive.org/details/atlantacitydirec1906foot (consulté le 20/11/17)

[161] Le grand jury de 1903 estime ce pourcentage à 60 %, alors qu'en 1926 une étude portant sur les prêteurs non régulés de Géorgie estime ce chiffre à 70 %. « Report of the Grand Jury to the Judge of Superior Court of Fulton County », 1903. RSF, Box 16, Folder 1903 Loan Shark Campaign *;* « Small loans by unlicensed lenders in Georgia », 7 avril 1926. RSF, Box 57 Folder Georgia Statistics Summaries. Pour l'estimation de la population d'Afro-Américain-e-s à Atlanta, voir « Negroes in the United States », U. S. Census of 1910, Bulletin 8, Table VIII, p. 21.
Url : ftp.census.gov/library/publications/decennial/1910/bulletins/demographic/8-negroes-in-us-part-1.pdf (consulté le 20/11/17).

[162] « Macon Telegraph's fine service in uncovering operations of loan sharks ». *The Butler Herald,* 17 mai 1928. DGNG.

[163] J. J. Woods, « When a legal rate is not remedial », *Yearbook* of *American Association of Small Loan Brokers*, 1917, p. 48. *National Consumer Finance Association*.

L'homme d'affaire a estimé qu'un cinquième des client-e-s des agences étaient Afro-Américain-e-s, alors qu'en 1910, les Afro-Américain-e-s représentaient 16 % des habitants de Baltimore[164]. Ainsi, dans ces deux villes, les Afro-Américain-e-s sont surreprésentés parmi les client-e-s de ces agences de crédit, et ils sont avant tout clients des agences implantées dans des espaces extérieurs au centre-ville.

2. La *Stephen A. Ryan Company* : naissance d'un réseau d'agences inséré dans l'économie locale

L'un de ces réseaux d'agences, la *Stephen A. Ryan Company*, fournit un exemple permettant de comprendre l'activité de ceux qu'on nomme les *loan sharks*. Il s'agit de la première agence de ce qui est devenu le réseau des « *Big Four* » d'Atlanta, le plus important réseau d'agences de crédit non affecté du pays dans les années 1920. Cette chaîne, qui a regroupé plus de 700 agences en 1926, nous intéresse particulièrement du fait qu'elle a été au cœur des « croisades » réformatrices menées contre les *loan sharks* durant cette décennie, et étudiées dans la section II de cette thèse.

En 1898, un entrepreneur local du nom de Stephen A. Ryan a établi une entreprise de crédit non affecté, dont l'agence-mère est installée au centre-ville d'Atlanta, sur Peachtree Street, une emblématique artère commerciale du *downtown* (Amsterdam 2016, p. 134). Stephen Ryan était le fils de John Ryan, un immigré irlandais qui avait fondé une épicerie de biens non périssables dans la ville. L'entreprise héritée du père a fait faillite quelques années après sa mort, mais son fils a continué à vivre de la rente tirée de la location des différentes propriétés familiales à Atlanta[165]. Comme dans le cas de Frank Mackey, vu dans le chapitre précédent, c'est à partir du capital privé familial que l'entreprise est mise en place, et celle-ci porte le nom de son propriétaire, la *Stephen A. Ryan Company*. De surcroît, Stephen Ryan résidait à l'hôtel Kimball House, centre névralgique de l'élite de la ville, où il côtoyait les grands industriels et en particulier les dirigeants des entreprises de chemin de fer[166]. Il engage en 1907 deux jeunes gérants pour l'une de ses agences du centre-ville : Rufus DeWitt King, alors employé comme agent extérieur dans l'antenne locale de l'entreprise de *credit report*, R. G. Dun, et

Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101067931046;view=1up;seq=5 (consulté le 02/11/2017).

[164] « Negroes in the United States », U. S. Census, 1910, *ibid.*

[165] Garrett (1954), p. 471 ; p. 531.

[166] Sur le rôle de l'hôtel Kimball House dans l'histoire d'Atlanta, voir Reed (1889, pp. 162-168) et Shingleton (1985, pp. 192-198). L'adresse de Ryan a été identifiée dans l'annuaire de 1903. Atlanta City Directory 1903. Atlanta City Directories,1899-1913 bibliothèque de l'Université Emory.
Url : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).

George H. Roesenbusch, qui travaillait comme agent chargé du recouvrement d'impayés pour un épicier d'Atlanta[167]. On peut supposer que le passage du gérant King chez R. G. Dun lui a fourni une connaissance des différentes formes de crédit pratiquées au niveau local : les agents extérieurs employés par R. G. Dun étaient chargés de rédiger des rapports sur des emprunteurs et des commerçants locaux afin d'évaluer leur capacité de remboursement (Lauer 2017), et cela dut fournir à King une connaissance des intermédiaires du crédit ainsi que des processus de recouvrement de dettes. Ainsi, dès l'origine, l'entreprise est implantée dans la notabilité commerciale et industrielle de la ville, et le parcours de ses gérants témoignent de carrières qui s'inscrivent dans le secteur du crédit local.

Stephen Ryan meurt en 1908 et, la même année, les deux gérants King et Roesenbusch établissent leurs propres agences de crédit : la *King Brothers Loan Company* et la *George Rosenbusch Company*[168]. La première s'installe dans les mêmes locaux que la *Stephen Ryan Co.* et la seconde non loin. Lors de ses premières années d'activité, l'entreprise occupe une place importante dans les activités locales de crédit : d'une part, durant la décennie 1900, la *Steven A. Ryan Company* est souvent représentée dans les archives judiciaires de la justice de paix du comté de Fulton que nous avons observées, qui traitaient l'ensemble des litiges civils concernant des titres de dette de petites sommes[169]. D'autre part, elle est également sous le feu de la critique dès la première enquête menée par le grand jury du comté en octobre 1903 : plusieurs procès pour usure sont notamment intentés par des réformateurs locaux contre l'entreprise de crédit à la suite de l'enquête[170].

3. L'extension des réseaux d'agences : division du travail et mobilité interne

Les magasins à succursales multiples (*chain stores*) sont bien connus de l'histoire du commerce et de la distribution : différents travaux ont montré que cette forme organisationnelle s'est diffusée, aux États-Unis, dans les années 1920 et 1930 et que cette « révolution » (Chatriot et Chessel, 2006, p. 72) a entraîné des évolutions importantes des techniques de vente et des

[167] *Ibid. ;* L'entreprise R. G. Dun a fusionné avec l'entreprise Bradstreet en 1933 pour former Dun & Bradstreet (Lauer 2017).
[168] Atlanta City Directories, *ibid.*
[169] À titre d'exemple, en mai et juin 1906, des procès ont ainsi été intentés par l'entreprise à l'encontre de huit débiteurs auprès du juge de paix Bloodworth. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folders J. P. Bloodworth 1906-1908.
[170] « In the courts: McMillan vs Stephen A. Ryan Co. », *Atlanta Journal and Constitution*, 18 mars 1904. AFPL.

manières de consommer[171]. Cette forme organisationnelle a simultanément soulevé de nombreux débats moraux et juridiques, bien étudiés par Ingram et Rao (2004) : les grands magasins comme *A&P* étaient notamment accusés de contourner certaines lois étatiques, du fait de leur implantation à l'échelle nationale. Or, comme l'a souligné Hyman (2011a), les réseaux de *loan sharks* – que ce soit celui d'Atlanta, ou celui de Mackey dans l'Illinois – sont parmi les premières entreprises à adopter une telle forme organisationnelle aux États-Unis au début du XX^{e} siècle. Malgré cela, cet aspect reste assez peu documenté par les travaux de sociologie et d'histoire portant sur le crédit non affecté de l'époque.

L'organisation en « *chain of agencies* » – que nous traduisons par « réseau d'agences »[172] – est un aspect essentiel de ce système de crédit et cette forme organisationnelle permet d'expliquer en partie le type de relations de crédit qui se créent lors des transactions. Comprendre la division du travail, au sein des agences, mais également entre les agences locales et la direction, les stratégies d'implantation et d'expansion au niveau local, et la possibilité de faire carrière chez les *loan sharks*, permet en particulier de rendre compte de la stabilité de ces réseaux d'agences et des relations de crédit entretenues au niveau local. De plus, comme dans le cas des magasins à succursales multiples, cette forme organisationnelle a été fortement critiquée dans les années 1920 et 1930 : les réseaux d'agences de crédit sont accusés de contourner les lois sur l'usure, votées au niveau des États, une critique similaire à celle qui vise les grands magasins comme *A&P*. Ainsi, le cas des *loan sharks* fournit un contrepoint aux travaux d'histoire et de sociologie du commerce s'intéressant aux succursales multiples, à partir d'un exemple tiré de l'histoire du crédit.

3.1. Faire ses preuves pour ouvrir son agence

Nous avons recherché l'ensemble des résidents d'Atlanta indiquant travailler pour l'une des agences listées dans l'annuaire de 1903 : l'employeur n'est pas toujours indiqué pour les salarié-e-s, mais cette analyse a permis d'identifier 70 individus travaillant pour 25 agences de crédit. L'ensemble des travailleur-se-s ainsi identifié-e-s sont Blanc-he-s et on ne trouve que

[171] Sur l'histoire du magasin à succursales multiples *A&P*, voir Tedlow (1997). Pour une synthèse et des comparaisons avec le cas français, voir Chatriot et Chessel (2006).

[172] Le qualificatif de « *chain of agencies* » est employé à la fois par des prêteurs pour décrire l'organisation de leurs agences, et par les réformateurs, comme la RSF, pour recenser ces entreprises. Pour deux exemples d'emploi de l'expression par des prêteurs, voir les dépositions de deux gérants d'agence, respectivement de l'Alabama et de Géorgie, qui font face à des procès pour usure. Déposition de P. C. Mathes, Jefferson Circuit Court, septembre 1931. RSF, Box 123, Folder Patrick C. Mathes ; Déposition de C. Wagner, tribunal municipal d'Atlanta, janvier 1935. RSF, Box 120 Folder Loan sharks evasions. Pour un exemple d'utilisation par les réformateurs, voir les dossiers consacrés aux « *Loan shark chains* » dans les archives de la fondation Russell Sage. RSF, Box 121, Folder Unlicensed lenders.

deux femmes parmi les 70 individus : l'une travaille comme secrétaire et l'autre est sténographe. Les agences de crédit étaient toujours de petites tailles, avec un gérant, entre un et trois employés en interne et un ou plusieurs agents de recouvrement extérieurs[173]. Le gérant accordait les prêts, il avait un assistant qui s'occupait des besognes administratives liées aux activités de crédit, et de manière plus ponctuelle on trouve un ou une secrétaire (7 cas sur 25), et un agent comptable (3 cas sur 25). Le nombre d'agents extérieurs différait selon la taille de l'agence ; entre un et quatre selon les exemples que nous avons pu observer[174]. Lorsque les agences étaient petites, l'agent de recouvrement pouvait ainsi également faire office d'assistant en interne[175]: c'est certainement ce qu'on observe au sein de l'agence de J. M. Hill, qui n'avait, en témoigne son livre de compte, qu'un employé du nom d'A. R. Cochran. Celui-ci était rémunéré chaque semaine et le livre de compte indique que les deux hommes se répartissaient le travail de recouvrement.

Une mobilité horizontale s'observe également entre agences d'un même réseau : entre 1904 et 1926, l'agent Goodwin a ainsi travaillé en tant qu'assistant et qu'agent de recouvrement pour le compte des *Big Four* dans six villes, réparties dans l'ensemble du Sud-Est du pays, changeant parfois d'agence au sein de la même ville[176]. De même, l'agent Vaughan indique avoir travaillé pour différentes agences du Sud-Est dans la première moitié des années 1920. Enfin, la correspondance des dirigeants Taylor et Leake montre que ces derniers interviennent directement pour gérer la main d'œuvre au sein de leur réseau d'agences. En conséquence, cette mobilité pouvait aussi être imposée : ainsi de l'assistant Middlebrooks qui se voit transféré, malgré ses réticences, de Fort Worth (Texas) à Oklahoma City (Oklahoma), du fait qu'il ne s'entend pas avec son gérant texan[177].

Une carrière dans les agences de crédit commençait par le bas, comme le souligne la trajectoire d'un salarié des *Big Four*, J. P. Muse. En décembre 1931, celui-ci souhaite ouvrir une agence pour le compte des *Big Four*, alors qu'il n'a aucune expérience dans le secteur.

---

[173] Cela est vrai des agences indiquées dans l'annuaire de 1903, mais également de l'ensemble des agences pour lesquelles les agents Vaughan et Goodwin ont travaillé, et de celles parcourues par T. R. Mock. Compte rendu écrit par J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927 ; Compte rendu écrit par James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. RSF, Box 123, Folder R. D. King ; RSF, Box 124, Folder P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence.

[174] Atlanta city directories, *ibid.* ; « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », J. E. Goodwin, *ibid. ;* Deposition of T. R. Mock, for J. H. Taylor. Jefferson Quarterly Court, Louisville (Kentucky) 1932 ; Lettre Leake to Walker, Assistant Manager, Montgomery (Alabama), 27 février 1932. RSF, Box 123, Folder Taylor and Leake Correspondence.

[175] On trouve deux exemples d'une telle organisation dans la correspondance des dirigeants Taylor et Leake. Lettre, P. E. Leake to Stinson, 21 septembre 1932 ; Lettre, Taylor to Norris 18 janvier 1932, Folder Leake and Taylor Correspondence, *ibid.*

[176] Compte rendu écrit par J. E. Goodwin, « Statement to Atlanta Legal Aid Society », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927.

[177] Lettre, Leake to Mock, 22 février 1932. RSF, Box 123, Folder Taylor and Leake Correspondence.

Il contacte pour ce faire un gérant d'une agence de prêt de Montgomery (Alabama) afin que ce dernier le recommande auprès de la maison mère d'Atlanta[178]. Celle-ci lui répond qu'elle ne lui confiera pas de nouvelle agence avant qu'il ait accumulé une expérience en matière de prêt d'argent : les gérants étaient alors à la recherche d'un agent de recouvrement pour couvrir le territoire de *Maxwell Field*, base militaire où une nouvelle agence venait d'être mise en place. Muse devra y faire ses preuves en gérant le recouvrement des dettes parmi les militaires clients de l'agence de crédit.

Accumuler de l'expérience pouvait ainsi servir à obtenir plus de responsabilités : l'ouverture de nouveaux bureaux dans un quartier pas encore couvert par le réseau d'agences était en effet souvent confiée à d'anciens assistants promus, ou même à des agents de recouvrement. Ainsi, William McInerny, après avoir travaillé trois ans comme assistant de Fred B. Snite dans une agence de Chicago entre 1914 et 1917, se voit confier la tâche d'ouvrir sa propre agence à Minneapolis en août 1917[179]. Snite lui confie alors la somme de 1000 $ en guise de capital initial. Entre 1917 et 1926, McInerny a ouvert des agences pour le compte de Snite à Seattle, Everett et Tacoma dans l'État de Washington, et à Portland en Oregon en 1927[180]. Le gérant d'une agence déjà établie se déplaçait parfois dans la localité où une nouvelle agence devait être ouverte, afin d'aider le futur gérant à choisir l'emplacement de ses bureaux[181]. Ce système de promotion interne a facilité l'extension progressive du périmètre couvert par les réseaux d'agences comme celui des *Big Four*, quartier par quartier, localité par localité, selon un maillage de plus en plus étendu.

3.2. Fidéliser la clientèle, fidéliser de la force de travail : des relations de crédit inscrites sur la durée

Le capital accordé au gérant devait être mis « en circulation », comme le dit l'agent Goodwin ; en d'autres termes il devait être prêté et engendrer du profit par le biais des intérêts payés. Cela permettait d'augmenter peu à peu le capital en circulation, puis, le moment venu, de financer l'ouverture d'une nouvelle agence de crédit. Dans le cas de la *Stephen A. Ryan Co*.

[178] Lettre, Leake to Norris, 4 décembre 1931, *ibid.*
[179] Complaint, William McInerny, District Court of Ramsey County, Minnesota, janvier 1931. RSF, Box 124, Folder Fred B. Snite. De même, un assistant de gérant de Tampa (Floride) est nommé en 1932 pour ouvrir une agence de crédit à Montgomery (Alabama) par les dirigeants. Lettre Leake à Taylor 11 juin 1932, Folder Taylor and Leake Correspondence, *ibid.*
[180] Complaint, William McInerny, *ibid.*
[181] Deposition of Miss Elea Harrelson, District Court of Guilford County (Caroline du Nord), mai 1933. RSF, Box 123, Folder Harry Drake.

comme dans celui des agences de Mackey, le capital initial était issu d'une fortune familiale, et l'ouverture de nouvelles agences était financée par les profits engendrés par la mise en circulation de ce capital. Dans cette optique, les dirigeants Taylor et Leake d'Atlanta imposaient parfois à leurs gérants des niveaux de profits à atteindre chaque mois : en 1932, ils écrivent à R. N. Norris, gérant d'une agence de Montgomery (Alabama) pour lui indiquer que son « quartier » doit produire au moins 500 $ de profit chaque mois[182].

Le nombre de relations de crédit qu'entretenait une agence durant une période donnée était ainsi limité, et celui-ci différait selon les montants prêtés : à titre d'exemple, J. M. Hill a accordé des prêts à 177 client-e-s durant les 13 premières semaines de l'année 1910, pour des montants inférieurs à 5 $. Le montant de 1000 $, accordé notamment au gérant McInerny lors de l'ouverture d'une nouvelle agence, était un standard parmi ces organisations : on le retrouve aussi bien dans le Midwest que dans le Sud et l'agent Goodwin insiste sur le fait que l'ensemble des agences commençait avec un tel volume de capital. Suivant le montant moyen des prêts accordés, on peut estimer que cela permettait ainsi de gérer entre 20 et 200 client-e-s par agence lors de l'ouverture[183]. Ces débiteur-trice-s, avec qui l'agence faisait commerce à un moment précis, sont décrits comme des « *active clients* » : il s'agit de ceux-celles qui ont un ou plusieurs prêts en cours et qui remboursent régulièrement ; par opposition aux « *passive clients* » qui n'ont plus de dettes à l'égard de l'entreprise. Les agences pouvaient également compléter ce capital par de l'emprunt bancaire[184], ce qui permettait d'étendre la base des clients actifs. Cela témoigne de l'importance, pour ces agences, du portefeuille de client-e-s avec qui elles faisaient commerce de manière entretenue[185]. Ils-elles étaient en effet la cible première des prêteurs : dans une lettre de 1932 adressée à l'un de ses gérants de Tulsa (Oklahoma), le dirigeant Taylor déplore le fait que trop de clients sont des « *paid-ups* », au sens où ils ont remboursé tous leurs prêts, et il rappelle à son salarié que l'une des premières règles du « *business* » est que le « *number of active clients must be maintained at a fair increase each*

[182] Lettre, P. E. Leake à R. N. Norris, 20 mai 1932. RSF, Box 123, Folder Taylor and Leake Correspondence.
[183] Si on prend un intervalle allant d'un montant de prêt moyen de 5 $, pratiqué par J. M. Hill, à un montant de 50 $ correspondant à la médiane des montants accordés par les agences de Chicago.
[184] Une entreprise de Montgomery Alabama appartenant aux *Big Four*, *Jefferson & Co*, a une ligne de crédit de 2 000 $ ouverte auprès de l'*Alabama National Bank*, qui lui permet de gérer les variations dans la demande de prêt, mois après mois. Lettre, Taylor to *Jefferson & Company,* 10 juin 1932. RSF, Box 124, Folder P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence. De même, lorsque les frères King abandonnent leurs activités de prêts sur salaire en 1929, certaines de leurs agences changent de propriétaire et Rufus King écrit aux banques locales pour les sommer de transférer les prêts au nouveau dirigeant P. E. Leake. Pour un exemple dans le cas d'une agence de Tulsa (Oklahoma), voir la lettre de R. D. King à Frank M. Sowle, vice-président de la *Exchange National Bank*, Tulsa, 1er septembre 1929. RSF, Box 124, Folder P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence.
[185] Lettre de J. H. Taylor à R. N. Norris, gérant de Montgomery (Alabama), 3 décembre 1931 ; lettre de J. H. Taylor à R. L. Lindsey, gérant de Tulsa (Oklahoma), 6 février 1932. P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence, *ibid*.

month »[186]. De même, le dirigeant Leake écrit à son auditeur T. R. Mock en 1932 pour se plaindre de l'un de ses gérants d'Oklahoma City (Oklahoma), qui est parvenu à obtenir de nombreux nouveaux clients mais non à les conserver. Ces client-e-s remboursent trop bien et ne renouvellent pas leur prêt, et le « *success* » du gérant est ainsi « *offset by his lost in business through paid-ups* » ; le dirigeant affirme que son salarié n'a ainsi pas le « *knack to put on business and make it stic*k »[187].

À cette volonté de nouer des relations de moyen ou de long terme avec les clients correspond une volonté de fidéliser les employés des agences. À plusieurs moments dans la trajectoire de Goodwin, il cherche à partir pour changer d'agence et ses gérants tentent de le convaincre de rester : ils insistent sur le fait qu'il est coûteux pour eux de former des nouveaux employés et qu'un employé avec autant d'expérience est d'une grande valeur pour la chaîne. Goodwin souligne lui-même dans son compte rendu que cette mobilité interne est une stratégie permettant d'assurer la fidélité de la force de travail et d'éviter que des employés partent ouvrir leur propre agence de crédit[188]. On retrouve également ce souci dans la correspondance des dirigeants Taylor et Leake, qui cherchent constamment à éviter que des assistants ou des agents de recouvrement aillent établir leur propre agence, indépendante du réseau. Le prêteur D. H. Tolman, implanté à Atlanta et à New York, allait même jusqu'à faire signer à ses employé-e-s un serment déclarant qu'ils-elles s'engageaient à ne rien divulguer quant à l'organisation interne des agences ou aux types de transactions ou de documents utilisés : cela était censé prévenir qu'un-e employé-e parte travailler pour un concurrent en important les pratiques de crédits apprises auprès d'une agence de Tolman, ou pire, qu'il ou elle aille ouvrir sa propre agence concurrente[189]. Ainsi, d'une part, avant même que la profession de prêteurs de petites sommes commence à être régulée, le crédit non affecté était un secteur où il était possible de faire carrière ; de passer d'agent à assistant de gérant, ou à gérant d'agence. D'autre part, ces pratiques organisationnelles soulignent que les dirigeants et les gérants de ses agences recherchaient l'établissement de relations de crédit répétées, entre un ensemble de clients « actifs » et des employés stables en interne.

[186] Lettre, J. H. Taylor à R. L. Lindsey, gérant de Tulsa (Oklahoma), 6 février 1932. P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence, *ibid*.
[187] Lettre, P. E. Leake à T. R. Mock, 22 février 1932. P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence, *ibid*.
[188] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927.
[189] Easterly (2010), p. 138.

II. La naissance de la relation de crédit : une interaction marchande au registre mixte

An old negro woman goes into the office and applies for a loan. We will call her name Janie Smith. Here is about the conversation that takes place.
Loan shark - « What is your name »
Customer - « Janie Smith »
Loan shark - « What do you do? »
Janie Smith - « I washes and irons for the white folks »
Loan shark - « Where do you live? »
Janie Smith - « I live at … Jackson St. »
Loan shark - « Do you have any furniture? »
Janie Smith - « Yes, sir. »
Loan shark - « Alright, Janie, I will send my man out to get a list of your furniture, you come back this afternoon »
Janie Smith - « Mister, I want to get the money today, as I'se got my rent to pay. I did not get the white folks clothes out last week as it rained all week. My rent has to be paid today » [190] **.**

Cet exemple d'interaction stylisée est issu de l'expérience d'un employé d'agence, qui reconstruit ce qui selon lui représente la première rencontre entre l'emprunteur-se-s et le prêteur. Il ne s'agit pas de prendre pour acquis l'ensemble des éléments que ce dialogue traduit : nous le mobiliserons à titre de référence et discuterons sa représentativité. Lors de l'octroi d'un prêt, l'interaction mobilise une combinaison de registres mixtes et la relation de crédit peut être située au croisement des deux axes.

A. Des agences de proximité, mais une interaction à distance des lieux de vie

Les compte rendus des agents Vaughan et Goodwin indiquent que dans le cas des agences des quartiers afro-américains, le premier contact s'établissait au bureau de l'entreprise, à un comptoir dédié. Cela se vérifie dans le cas de l'agence de J. M. Hill : les clients et les clientes se déplaçaient chez le prêteur, sur l'artère de McDaniel street, située dans le quartier ouvrier de Mechanicsville[191].

[190] James Vaughan, *The Truth About Loan Sharks,* 1932, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 19, Folder Miscellaneous.
[191] GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911 ; Atlanta City Directory 1908 et 1913, Bibliothèque de l'Université Emory.
Url : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).

1. L'implantation locale et raciale de l'agence de J. M. Hill

Nous pouvons décrire l'implantation locale des agences et l'homogénéité raciale de la clientèle à partir des informations fournies par les comptes du prêteur Hill. Son livre de compte renseigne les adresses des client-e-s uniquement lorsqu'il s'agit d'un nouveau ou d'une nouvelle cliente. Lorsqu'il s'agit de paiements recouvrés par l'agent extérieur, ou lors de nouveaux crédits consentis à l'agence sous forme de renouvellement, seuls le nom et les montants des transactions sont indiqués dans les comptes. Ainsi, pour les emprunteur-se-s déjà clients de l'agence avant janvier 1910, nous avons croisé les noms indiqués avec les données de l'annuaire municipal de la même année. Les annuaires comportent un indicatif « (c) » dans les cas de « personnes de couleur »[192], selon le principe de la « *one-drop rule* » en vigueur à l'époque (Schor 2009). Cette catégorisation était attribuée par les agents du recensement aux personnes racisées et nous en restons tributaire[193] : néanmoins, elle permet de distinguer les Blanc-he-s des « non Blanc-he-s », un partage qui gouvernait les politiques raciales mises en place par la municipalité (Power 1983) et qui permet *a minima* de souligner le poids de cette ségrégation sur les pratiques des agences. Les transactions effectuées par l'agence ont impliqué 177 clients et clientes différents, parmi lesquels 85 ont pu être apparié-es avec des noms de l'annuaire, 74 avec certitude. Les 11 autres correspondent à des entrées multiples de l'annuaire pour un même patronyme, ce qui ne permet pas l'appariement. Le tableau 7 indique le sexe et la race (attribuée par les agents du recensement en fonction de la couleur de peau) des client-e-s. Parmi les 177 client-e-s, il y a seulement 39 hommes, et parmi les 74 appariés, il y a seulement 7 Blanc-he-s – 3 hommes et 4 femmes. Il y a ainsi 79 % de femmes parmi l'ensemble des clients et 77 % de femmes afro-américaines parmi les client-e-s apparié-e-s.

Tableau 7 : Client-e-s de J. M. Hill, janvier à mars 1910

Ensemble des clients (177)		Clients appariés (74)			
Femmes	Hommes	Femmes afro-américaines	Hommes afro-américains	Femmes blanches	Hommes blancs
138	39	57	10	4	3

Sources : GSA, James Murphy Hill Business Papers, Account Book,1910-1911 ; University Emory, Atlanta City Directory 1908 et 1913, ibid.

[192] Le recensement de 1910 montre ainsi que seul 0,001 % de la population d'Atlanta n'est ni blanche ni afro-américaine : il n'y a en particulier pas, ou une très faible, immigration d'Asie ou d'Amérique Latine à Atlanta (Dittmer 1980, Hunter 1997). U. S. Census, 1910, comté de Fulton.
Url : https://www.census.gov/population/cencounts/ga190090.txt (consulté le 20/11/17).

[193] Sur l'invisibilité du métissage dans les catégories des recenseurs américains, voir en particulier les travaux de Schor (2009).

Si les données de l'annuaire fournissent toujours une adresse, celle-ci n'est pas toujours utilisable : dans 6 cas sur les 74 appariés, il s'agit du lieu où la personne travaille[194], dans 6 cas supplémentaires le numéro de la rue n'est pas fourni, et dans 3 cas il nous a été impossible de retrouver la rue indiquée. Ainsi, parmi les clients appariés, nous connaissons l'adresse personnelle dans 59 cas. Nous pouvons ajouter à cet ensemble 9 client-e-s non apparié-e-s qui ont souscrit à un premier prêt auprès de Hill au cours de la période, entre janvier et mars 1910, mais dont nous ne connaissons pas avec certitude la race attribuée. Ainsi, nous avons pu constituer une base de 68 clients, dont le tableau 8 résume les caractéristiques.

Tableau 8 : Client-e-s dont l'adresse a été localisée, janvier à mars 1910

Client-e-s non appariés (9) (Livre de compte)		Clients appariés (59) (Annuaire)			
Femmes	Hommes	Femmes afro-américaines	Hommes afro-américains	Femmes blanches	Hommes blancs
6	3	46	7	4	2

Sources : GSA, James Murphy Hill Business Papers, Account Book,1910-1911 ; University Emory, Atlanta City Directory 1908 et 1913, ibid.

Afin de tracer le périmètre des adresses des client-e-s, il nous faut recourir à une carte de l'époque. L'université Emory a numérisé une carte d'Atlanta en 1906 qui permet de localiser les noms de rues pour cette année[195]. Celles-ci n'ont pas évolué jusqu'en 1927, date à laquelle les noms et les numéros de rue ont été complètement modifiés. Ce changement nous a permis d'identifier avec précision les rues et les numéros où résident les client-e-s : en effet, l'annuaire de 1927 comporte une annexe qui fait correspondre les anciens et les nouveaux numéros de rue, ainsi que les anciens et les nouveaux noms, et indique pour chaque rue les artères adjacentes ainsi que les croisements les plus proches de chaque numéro[196]. Cette annexe de 1927, croisée avec la base d'adresses constituée pour l'année 1910, permet de repérer le périmètre de l'agence, ainsi que la répartition des emprunteurs et des emprunteuses dans cet espace.

[194] Dans ces cas, une adresse est indiquée uniquement après le nom de l'employeur. Or, selon la codification de l'annuaire, cela signifiait qu'il s'agissait de l'adresse de l'employeur et non de l'individu. À des fins de vérification, nous avons recherché l'adresse correspondant à chaque employeur dans la section de l'annuaire consacrée aux entreprises, et les deux adresses correspondent bien dans ces six cas.

[195] Atlanta City Map, 1906. Bibliothèque de l'université Emory.
Url : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).

[196] Il est écrit par exemple, « McDaniel Street, East of Chap Av, South of Peters, Intersection Chapel, Numéros 11-153, Intersection Wells Numéros 155-213 », etc. Atlanta History Center (ci-après AHC), Atlanta City Directory 1927.

Carte 2 : Périmètre de l'agence de J. M. Hill et résidence des client-e-s blanc-he-s, 1910

Sources : Atlanta City Directory, 1908 et 1913 ; Atlanta City Map, 1906. Bibliothèque de l'université Emory ; Atlanta History Center, Atlanta City Directory 1927 ; GSA, James Murphy Hill Account Book, 1910-1911 ibid.
url de l'annuaire : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).
url de la carte : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).
Légende : le carré correspond aux lieux de résidence des client-e-s afro-américain-e-s de J. M. Hill et les ronds aux adresses des client-e-s blanc-he-s.

Carte 3 : Lieux de résidence des client-e-s afro-américain-e-s de J. M. Hill, 1910

Sources : Atlanta City Directory, 1908 et 1913 ; Atlanta City Map, 1906. Bibliothèque de l'université Emory ; AHC, Atlanta City Directory 1927 ; GSA, James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.
Url de l'annuaire : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).
Url de la carte : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).
Légende : Le rond plein correspond à l'adresse du prêteur Hill, les cercles fins aux adresses des clientes et les cercles gras aux adresses des clients.

1.1. Atlanta et la ségrégation de « *back-alley* »

La carte 2 représente la ville d'Atlanta dans son ensemble en 1906 et la carte 3 le territoire de commerce principal de l'agence. Le rond bleu de la carte 3 représente l'agence de J. M. Hill, les ronds rouges correspondent aux clientes de l'agence, et les ronds violets aux clients. Nous n'avons pas identifié de Blanc-he-s dans le périmètre représenté dans la carte 3, mais neuf cas sur les 61 indiqués restent incertains : ils correspondent aux clients non appariés dont on connaît les adresses mais non la race attribuée. L'agence de Hill est donc principalement implantée, en dehors de ses client-e-s blanc-he-s, dans un espace réduit : son territoire de crédit, dont elle est l'épicentre, s'étend à un rayon d'environ 1,5 kilomètre autour de l'agence. Ses client-e-s résident à Mechanicsville et dans le Sud de Vine City, deux quartiers en très grande majorité afro-américains[197]. Il s'agit bien pour ces populations d'une agence de proximité, où ils-elles se rendaient pour obtenir un prêt auprès d'un créancier blanc. Par ailleurs, cette zone est à proximité de lieux de résidence blanche – le centre-ville est situé au Nord-Est, de l'autre côté des rails de chemins de fer, et le quartier bourgeois de West End s'étend sur les collines à l'ouest – marquée par la présence d'usines, notamment de chemins de fer, et d'une grande décharge municipale.

Ainsi, le type d'espace où résident la majorité des clients de Hill est caractéristique des lieux de résidence afro-américains des villes du Sud, caractérisés par une forme de « *back-alley segregation* » : ces espaces, bien qu'à une faible distance des lieux de résidence des populations blanches, sont des enclaves afro-américaines fortement ségréguées. Comme le disent Grigoryeva et Ruef (2015) au sujet d'Atlanta : « *although white households were often not distant from black districts, they were more likely to be located on higher ground and away from public nuisances* »[198]. De plus, comme l'a montré Ananat (2011), les lignes de chemin de fer expliquent une part importante de la variance des niveaux de vie entre différents espaces urbains au sein des villes du Sud de l'époque, comme Atlanta : vivre « *on the wrong side of the tracks* » pouvait avoir pour conséquence de résider dans un quartier bien plus pauvre, moins aménagé, et coupé des transports ou de différentes formes de services publics. Ainsi, si les quartiers blancs étaient non loin, la frontière des chemins de fer, ou celle des limites du

[197] Mechanicsville était le principal quartier ouvrier afro-américain de la ville (Hunter 1997, p. 49), et Vine City est également décrit par les historien-ne-s comme l'un des quartiers afro-américains les plus pauvres de la ville (voir Hein 1972, p. 215 ; Allen 1996, p. 247). Martin Luther King a lui-même résidé à Vine City dans les années 1940 et 1950 : dans les années 1960, il affirme qu'il s'agissait d'un quartier « *where living conditions were the worst I have ever seen* » (cité *in* Tuck, 2003, p. 229).

[198] Ce schéma spécifique aux villes industrielles du Sud, les auteurs l'ont identifié à Atlanta, mais également à Lexington dans le Kentucky ou à Durham en Caroline du Nord.

downtown, pouvaient représenter des barrières symboliques, raciales et physiques difficiles à franchir[199]. Il n'existait notamment pas nécessairement de passage à niveau au-dessus des voies (Ananat 2011) et les ordonnances de ségrégation raciale de 1910 limitaient fortement l'accès des Afro-Américain-e-s aux transports en commun (Power 1983, Hunter 1997, p. 99), autant que les déplacements de ces populations hors de leur quartier, en particulier au centre-ville, où les agences mères étaient installées.

1.2. Une agence à distance des lieux de vie pour les client-e-s blanc-he-s

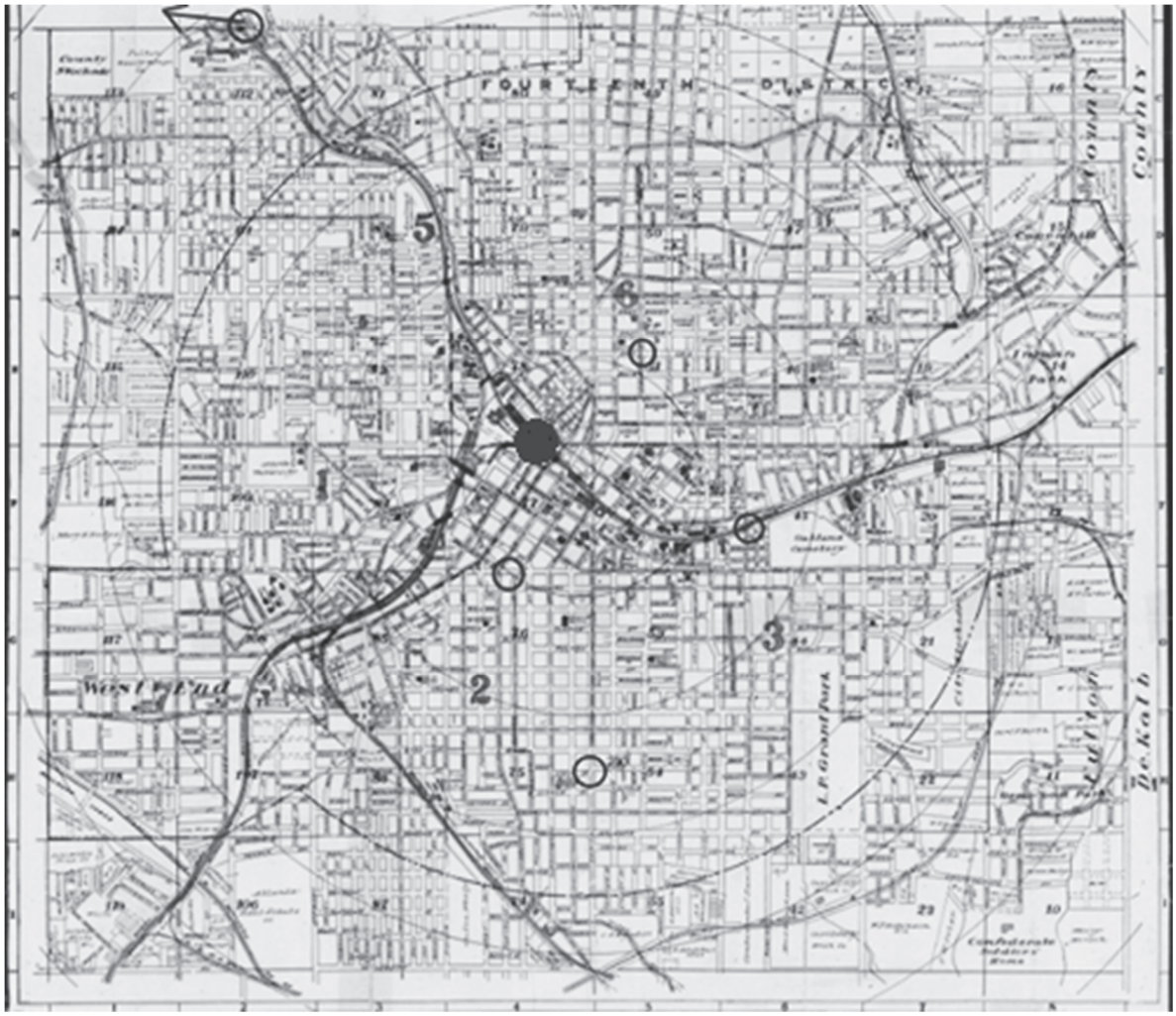
À l'inverse, les 7 client-e-s blanc-he-s de Hill résident tous dans des zones extérieures au périmètre principal de l'agence (carte 2) : il ne s'agit pas pour ces clients d'une agence de proximité. Ce résultat est confirmé par la carte 4, qui représente les lieux de résidence de 5 clients de l'agence D. H. Tolman, un autre prêteur blanc installé quant à lui dans un immeuble du centre-ville. Ces adresses ont été identifiées dans les litiges impliquant l'agence Tolman et traités par le juge de paix Bloodworth d'Atlanta : en juin et juillet 1906, l'agence Tolman porte respectivement 3 et 4 cas devant le juge, et nous avons réussi à apparier 5 de ces 7 clients, tous des hommes blancs. L'un d'entre eux, noté à l'aide d'une flèche, réside en dehors des limites de la ville[200]. On remarque que pour ces client-e-s blanc-he-s d'une agence du centre-ville, le prêteur n'est une agence de proximité : ils font le déplacement au centre-ville pour obtenir un crédit, parfois depuis une résidence située à plus de 12 kilomètres de l'agence.

Dès lors, comment expliquer le choix des client-e-s blanc-he-s de J. M. Hill d'avoir recours à une agence associée à des prêts pour les Afro-Américain-e-s ? Une hypothèse peut être un désir d'anonymat : dans un univers où ce type de crédit était stigmatisé[201], aller emprunter à distance de chez soi, dans une agence dont les client-e-s sont Afro-Américain-e-s, pouvait permettre d'éviter d'avoir recours à l'emprunt auprès d'une agence du centre-ville. Une autre hypothèse peut être que ces clients ont dû solliciter le prêteur à Hill en tant que dernier recours, ayant déjà contracté des dettes auprès des agences offrant des crédits aux Blanc-he-s : cela irait dans le sens des résultats du chapitre précédent, qui a permis de montrer que le recours

[199] François (2017, pp. 364-365) a souligné les « coûts pratiques et symboliques » associés au déplacement d'un-e locataire, lors d'un procès, à un tribunal d'instance situé loin de son lieu de résidence ou dans un autre département.
[200] AHC, MSS 809, Folder J. P. Bloodworth Papers 1906-1908 ; Atlanta City Directory, 1906. Bibliothèque de l'Université Emory.
Url : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).
[201] Nous étudions dans le chapitre III les vagues de mouvements sociaux qui ont visé les *loan sharks* d'Atlanta, en particulier en 1903 et en 1910.

au *shark* servait, pour une grande partie des client-e-s des agences de l'Illinois, à ajuster d'autres relations de dette.

Carte 4 : Lieux de résidence des client-e-s blanc-he-s de D. H. Tolman, 1906



Sources : Atlanta City Directory, 1906 ; Atlanta City Map, 1906. Bibliothèque de l'université Emory ; AHC, Atlanta City Directory 1927 ; Procès de client-e-s de D. H. Tolman. AHC, MSS 809, Folder J. P. Bloodworth Papers 1906.
Url de l'annuaire : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).
Url de la carte : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).
Légende : Le rond plein correspond à l'adresse du prêteur Tolman, les cercles fins aux adresses des client-e-s.

En somme, lors de la transaction initiale, la relation de crédit entre prêteur blanc et emprunteur-se-s afro-américain-e-s s'établissait à distance des lieux de vie, mais dans un rayon de proximité, ce qui localise le prêteur dans une position intermédiaire du point de vue de l'axe vertical de la figure 5. Pour autant, ces éléments relatifs à la démographie et à la géographie des villes n'expliquent pas complètement le choix des agences de prêter à ces client-e-s afro-américain-e-s : quels types de garanties ces populations offraient et comment se déroulait

l'interaction avec ces agences qui employaient des salarié-e-s blanc-he-s ? Après l'avoir localisée, nous étudions à présent le déroulement de l'interaction initiale, ainsi que les « conditions de félicité » qui permettent d'expliquer l'établissement de ces relations de crédit (Dufy et Weber 2003, p. 26).

B. La transaction initiale : des contrats en action, une évaluation indirecte des garanties

Nous n'avons bien entendu pas d'éléments précis, en dehors de l'interaction stylisée entre le *loan shark* et la cliente idéal-typique « Janet Smith », sur le déroulement du face-à-face à l'agence, mais l'analyse des contrats signés fournit des informations quant à la manière dont ces transactions prenaient place. La relation de crédit peut également être située, à ses débuts, à un niveau intermédiaire du point de vue du second axe : elle mobilise plusieurs types de registres. En effet, si l'interaction donnant lieu à la transaction initiale fait appel à un registre institutionnel, si l'encadrement juridique de la relation de crédit transparaît dans le face-à-face marchand et la signature du contrat, il ne faut pas pour autant en surévaluer l'importance. L'interaction directe, dans les bureaux de l'agence, entre le prêteur et son débiteur, jouait également un rôle central lors de la transaction initiale. Les gérants d'agence se chargeaient personnellement de faire signer les contrats de prêts, et refusaient qu'un « *outside agent* » se charge de la transaction.[202]. Le dirigeant P. E. Leake d'Atlanta défendait notamment cette division du travail auprès de ses gérants locaux, en insistant sur la nécessité de sonder en face-à-face la personnalité et la psychologie du futur débiteur ou de la future débitrice[203].

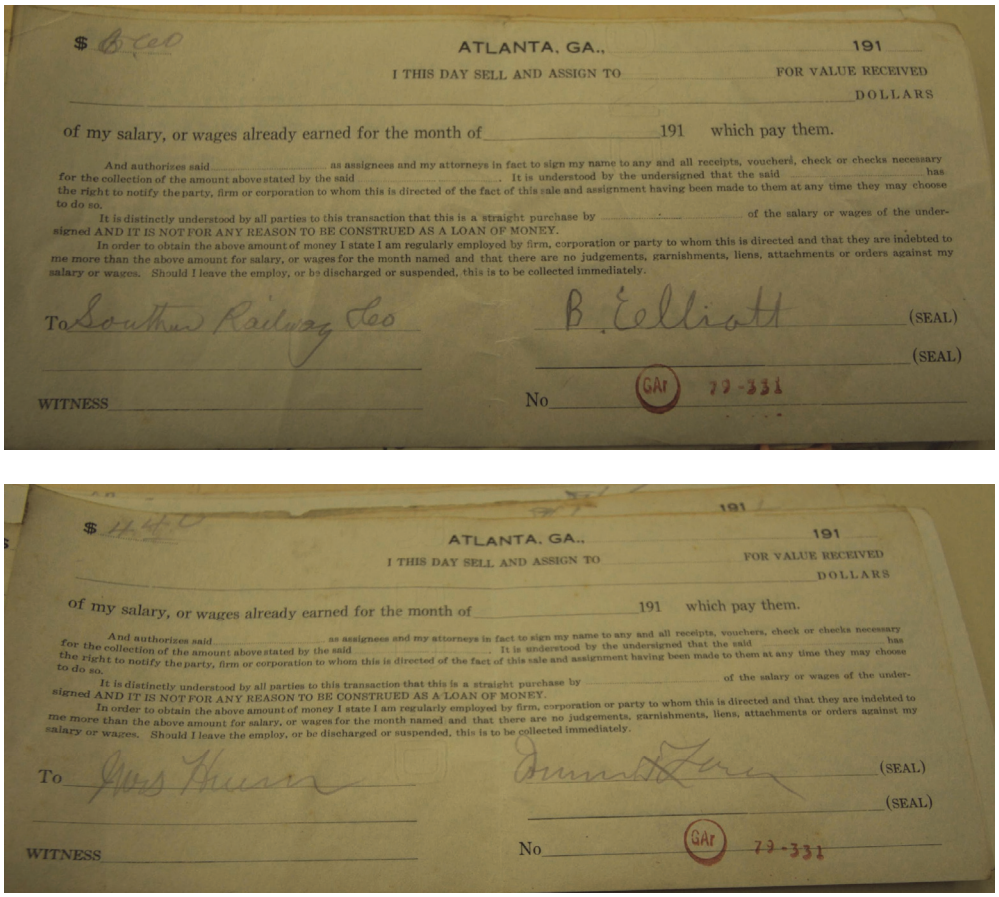
En filigrane, cela suggère une forme d'évaluation indirecte du risque que nous détaillons dans ce qui suit : nous montrons qu'à défaut de pouvoir procéder à une évaluation formelle des biens des clients ou du statut d'emploi de ces derniers, cette évaluation s'effectuait par une connaissance de la personne, mais surtout du métier indiqué oralement et des garanties associées à l'exercice de ce métier. S'implanter dans des quartiers racialement homogènes, au cœur des lieux de travail afro-américains, permettait d'avoir accès à des clientèles de

[202] Ainsi, l'agent Goodwin raconte qu'un jour où son gérant était souffrant, il avait pris l'initiative d'accueillir les clients qui souhaitaient réclamer des nouveaux prêts, ou demander des extensions. À son retour, le gérant semble avoir copieusement rappelé à l'ordre son employé, dont la tâche stricte était de se charger des « *outside paying customers* ». Compte rendu écrit par J. E. Goodwin, « Statement to Atlanta Legal Aid Society », section Montgomery 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927.
[203] P. E. Leake à R. N. Morris, 20 mai 1932. RSF, Box 124, Folder P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence.

travailleur-se-s stables et offrant des garanties permettant l'établissement de relations de crédit entretenues sur de longues périodes.

1. Le billet, un contrat au cœur du face-à-face

Figure 6 : Billets à ordre, J. M. Hill, 1910-1911



$ 6.60 ATLANTA, GA., 191

I THIS DAY SELL AND ASSIGN TO FOR VALUE RECEIVED

DOLLARS

of my salary, or wages already earned for the month of 191 which pay them.

And authorizes said as assignees and my attorneys in fact to sign my name to any and all receipts, vouchers, check or checks necessary for the collection of the amount above stated by the said . It is understood by the undersigned that the said has the right to notify the party, firm or corporation to whom this is directed of the fact of this sale and assignment having been made to them at any time they may choose to do so.

It is distinctly understood by all parties to this transaction that this is a straight purchase by of the salary or wages of the undersigned AND IT IS NOT FOR ANY REASON TO BE CONSTRUED AS A LOAN OF MONEY.

In order to obtain the above amount of money I state I am regularly employed by firm, corporation or party to whom this is directed and that they are indebted to me more than the above amount for salary, or wages for the month named and that there are no judgements, garnishments, liens, attachments or orders against my salary or wages. Should I leave the employ, or be discharged or suspended, this is to be collected immediately.

To Southern Railway Co B. Elliott (SEAL)

(SEAL)

WITNESS No GAr 77-331

191

$ 11.40 ATLANTA, GA., 191

I THIS DAY SELL AND ASSIGN TO FOR VALUE RECEIVED

DOLLARS

of my salary, or wages already earned for the month of 191 which pay them.

And authorizes said as assignees and my attorneys in fact to sign my name to any and all receipts, vouchers, check or checks necessary for the collection of the amount above stated by the said . It is understood by the undersigned that the said has the right to notify the party, firm or corporation to whom this is directed of the fact of this sale and assignment having been made to them at any time they may choose to do so.

It is distinctly understood by all parties to this transaction that this is a straight purchase by of the salary or wages of the undersigned AND IT IS NOT FOR ANY REASON TO BE CONSTRUED AS A LOAN OF MONEY.

In order to obtain the above amount of money I state I am regularly employed by firm, corporation or party to whom this is directed and that they are indebted to me more than the above amount for salary, or wages for the month named and that there are no judgements, garnishments, liens, attachments or orders against my salary or wages. Should I leave the employ, or be discharged or suspended, this is to be collected immediately.

To Mrs Hinn (SEAL)

(SEAL)

WITNESS No GAr 77-331

Sources : GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Folder Various Papers, 1910-1911.

Le premier document contractuel signé par l'ensemble des client-e-s, le billet, est une courte bande de papier, standardisée, imprimée, où doivent être renseignés le montant du prêt, le nom du client, la date et l'employeur. Nous fournissons dans la figure 6 deux exemples de tels contrats issus des documents de J. M. Hill : l'un à destination d'un employé de la *Southern Railway Co*., l'autre à destination d'une travailleuse employée chez « *Mrs Hinn* »[204]. Plus que la présence d'un contrat, il faut s'intéresser aux « usages matériels faits », par les prêteurs, du

[204] GSA, J. M. Hill, Various Papers, *ibid.*

« dispositif contractuel » (Suchman 2003, p. 92) : comme l'ont souligné Bourdieu et al. (1990) dans leur étude sur les interactions entre vendeurs et acheteurs au Salon de la maison individuelle, le processus qui conduit à la signature d'un contrat de crédit « n'est pas réductible au face-à-face entre deux agents sociaux ». Que produit l'usage de ces documents sur la relation de crédit et quels rôles jouent ceux-ci lors de l'interaction au bureau de l'agence ? Trois éléments de réponse peuvent être mis en avant.

En premier lieu, le contrat est en réalité une autorisation de saisie, qui fait office de contrat de crédit et qui sera portée devant le juge de paix en cas de défaut. Comme l'explique un avocat d'une société d'assistance judiciaire du Kentucky dans une note de 1933 : « *In case of court action, it* [l'autorisation de saisie] *is presented not as a "wage assignment" but as evidence of a contract* »[205]. Ainsi, le « contrat », sous la forme d'une autorisation *ex ante* de saisie sur salaire, fonctionne comme un « dispositif matériel et symbolique » d'engagement pour l'emprunteur (Suchman 2003, p. 99) : la signature de ce document a à la fois un « but matériel spécifique », celui de fournir la preuve de l'engagement pris par le client, et d'énoncer que la transaction est garantie par les revenus des emprunteur-se-s. Le billet représente un « artefact » symbolisant la menace qui pèse sur le salaire du-de la débiteur-trice en cas de défaut (*art. cit.*, pp. 99-100). Cela est renforcé par le fait que, contrairement aux exemples fournis dans le cas des agences de l'Illinois, le même document est utilisé pour les deux types de prêts par J. M. Hill : dans les deux exemples de contrats présentés ci-dessus, l'un des emprunteurs est salarié d'une entreprise de chemin de fer, l'autre d'une femme blanche et pourtant c'est le même document qui est signé. Ainsi, même dans les cas où les emprunteur-se-s ne sont pas salarié-e-s, comme c'est certainement le cas de l'employée de madame Hinn, et qu'ils-elles ne peuvent pas faire l'objet d'une saisie sur salaire, la signature du contrat de prêt formalise le fait que l'emprunteur-se engage ses revenus futurs.

En deuxième lieu, dans les deux cas, la technicité du vocabulaire utilisé ainsi que la standardisation de la mise en page jurent avec la saisie très partielle des informations : ni la date, ni l'échéance de paiement, ni le nom de l'entreprise de Hill, ni même le montant en lettres ne sont indiqués. Il semble avant tout important, pour le prêteur, d'obtenir une signature du client ou de la cliente, et que celui-celle-ci indique le nom de son employeur. Le choix de ne pas remplir la date s'explique en particulier par l'usage spécifique de ces billets lors du recouvrement par voie judiciaire. Lorsque l'agent Vaughan travaillait comme agent de recouvrement pour une agence des *Big Four*, l'une de ses responsabilités consistait en effet

[205] « How the borrower is hoodwinked and the kinds of contracts used », Memorandum, *Anti-Usury Bureau of Louisville*, Kentucky, 1933. RSF, Box 120, Folder Miscellaneous.

à « *fill in the current date on the blank salary assignment papers and file with the customer's employer* »[206] : la transaction n'était datée et enregistrée auprès de l'employeur qu'au moment d'un recours judiciaire. À l'inverse, les contrats de saisie de salaire retrouvés dans les dossiers du juge Bloodworth indiquent tous la date de la transaction, et celle-ci correspond en général au mois précédent la tenue de l'audience[207]. Ainsi, une transaction pouvait avoir été signée des années auparavant, elle apparaîtra lors du procès comme le fruit d'un échange récent. Cette stratégie avait pour objectif de prouver, dans les cas d'avances sur salaire, qu'il ne s'agit pas de transactions de crédit, mais d'un échange ponctuel entre un salarié souhaitant obtenir une avance et un intermédiaire prêt à la lui accorder. Or, s'il ne s'agit pas de prêts, ces transactions ne sont pas soumises aux taux sur l'usure et aucun taux d'intérêt n'a besoin d'être spécifié. Cet objectif des prêteurs transparaît clairement dans les contrats (figure 6), qui stipulent en majuscule : « *AND IT IS NOT FOR ANY REASON TO BE CONSTRUED AS A LOAN OF MONEY* ». Simultanément, en signant ce document, l'emprunteur-se accepte ainsi une qualification juridique selon laquelle la transaction n'est pas un prêt d'argent. Le billet remplit dès lors, lors du face-à-face initial, la double fonction d'être un « dispositif marchand », explicitant les garanties fournies par l'emprunteur-se, et un « geste signifiant » (« *meaningful gesture* ») qualifiant l'échange (Suchman 2003, p. 92) : cette stratégie joue un rôle important en cas d'éventuels contentieux, comme nous le verrons à la fin de ce chapitre.

En troisième lieu, bien que nous n'ayons pas de détails supplémentaires sur ce point, l'interaction stylisée entre le *shark* et « Janet Smith » autant que les contrats signés (figure 6) suggèrent un faible degré de formalisation de l'entretien au bureau de l'agence, tant du point de vue de l'exposition des termes du prêt que des questions posées aux client-e-s. Les contrats n'indiquent en particulier pas d'échéancier de paiement, ce qui souligne une différence avec les agences de Chicago étudiées dans le chapitre précédent. Comme l'a indiqué Macaulay (1963, pp. 58-62) dans son étude sur les usages des contrats par des entreprises américaines dans les années 1960, les contrats cherchent souvent moins à spécifier toutes les éventualités possibles de la relation marchande qu'à créer la possibilité de l'échange : signer un contrat n'implique pas que tout soit « *neatly rationalized* » ou que les deux parties aient conscience de l'ensemble des engagements pris et des conséquences potentielles, notamment judiciaires, de ceux-ci. Le billet fonctionne comme un « signal » formel donnant naissance à la relation de crédit (Suchman 2003, p. 131), et comme un « script standardisé » (*art. cit.*, p. 114) au sens où il fournira un appui aux échanges futurs, commun à l'ensemble des emprunteur-ses,

[206] Compte rendu de James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King.
[207] AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906-1908.

notamment lorsque ceux-celles-ci chercheront à renouveler l'avance consentie ou à obtenir un nouveau prêt.

2. L'artefact du contrat lors du défaut de paiement : un document suffisant pour la justice de paix

Dans les cas d'avances sur salaire, la loi imposait que l'employeur soit prévenu de l'engagement pris par son salarié, mais cette démarche n'était pas respectée par les prêteurs[208]. Faire enregistrer la transaction auprès des employeurs aurait comporté deux types de risques pour les agences de crédit. Tout d'abord, nous verrons plus loin que les employeurs jugeaient avec sévérité ce type d'engagement pris par leurs salariés : ces derniers risquaient de perdre leur emploi suite à la signature du contrat de saisie. Ensuite, si l'employeur était averti, il fallait que ce soit à la date de la signature du contrat, ce qui empêchait d'utiliser la stratégie consistant à postdater la transaction évoquée précédemment. Ainsi, si B. Elliott indique être employé de la *Southern Railway Co*. (figure 6), l'agence de crédit ne procédait certainement pas à une vérification formelle du statut d'emploi de ce dernier auprès de l'employeur.

Dans le cas d'hypothèques mobilières, l'échange cité en exergue suggère de même un cadre juridique relativement strict, où deux documents contractuels devaient être signés : le « billet à ordre », correspondant au titre de dette, et un contrat d'hypothèque portant sur les biens mobiliers fournis à titre de garantie, dont l'évaluation serait faite par le prêteur. La loi imposait la signature d'un tel contrat d'hypothèque : celui-ci requérait la vérification des biens possédés par le-la débiteur-trice, une estimation de leur valeur, et un enregistrement de ces informations devant notaire[209]. Si on trouve des exemples qui correspondent à cet idéal juridique dans les dossiers des juges de paix, ils correspondent à des prêts accordés à des Blanc-he-s et de montants bien plus élevés que ceux dont il est question ici[210]. Cette formalité était négligée pour les prêts de faibles montants dont il est question ici. Cela s'explique en partie par le fait que les juges de paix ne réclamaient pas la présentation d'un tel document pour émettre un ordre de saisie de biens : en effet, pour ces prêts, le titre de dette suffisait à obtenir

[208] William Starr, « Law regulating garnishments and assignments of wages, by State, 1900-1936 », section « Georgia », 1936. RSF, Box 156, Folder Laws affecting.
[209] *Ibid.*
[210] F. W. Bruce, gérant de la *Fulton Investment Co.* fait ainsi certifier devant notaire la liste des biens susceptibles d'être saisis, pour un prêt de 200 $ émis à C. D. Gentry, résident blanc d'Atlanta, entre janvier et mai 1921. Parmi la liste des biens figurent une machine à coudre blanche *Rotary* (numéro de série), une table de cuisine, six chaises, un radiateur *Cadet* (numéro de série) et une chaise haute pour enfant. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder H. A. Godby 1921.

un tel jugement. Ces autorisations de saisies étaient connus à l'époque sous le nom de *fi-fa*[211] et indiquaient que l'huissier ainsi mandaté pouvait opérer une saisie au domicile du-de la débiteur-trice jusqu'au montant de la dette due, qui comprenait le capital prêté, les intérêts accumulés et le coût de la procédure judiciaire. Lorsque le grand jury du comté de Fulton s'est intéressé aux pratiques de trois justices de paix du comté de Fulton, il a observé que 1 427 *fi-fas* avaient été émis pour l'année 1902, soit près de 500 par tribunal en un an, soulignant le recours massif à ce type de procédures[212]. Le rapport mentionne des cas particulièrement extrêmes : « *in Judge Orr's court, a man earning no more than a poll tax* [impôt requis pour avoir le droit de voter, entre 1 et 2 $ par an selon l'État, n.d.a.]*, was on 98 bonds. Another man on no more financial strength was on 52* ». Au-delà de ces deux cas, les journaux de l'époque rapportent parfois des parcours d'endettement de débiteurs faisant face à un grand nombre de *fi-fas* : Ida Benjamin, infirmière afro-américaine d'Atlanta, détaille ainsi son parcours d'endettement devant le grand jury de 1903. Benjamin a contracté de nombreux prêts auprès de différentes agences depuis le début de l'année 1902[213] : elle a d'abord emprunté 5 $ auprès d'une agence de crédit située dans son quartier de résidence, Darktown, puis des sommes de 4 $ et 5 $ auprès de huit prêteurs différents lors des 18 mois qui ont suivi. Lorsqu'elle a fait défaut, les différents prêteurs se sont rapidement tournés vers le juge de paix pour obtenir une autorisation de saisie, donnant lieu à des conflits entre les créanciers de Benjamin.

Les procédures des *fi-fas* permettent en effet aux prêteurs de saisir ce qui se trouvait au domicile du débiteur le jour de la saisie, avant leurs concurrents et sans égards particuliers pour la propriété des biens saisis[214]. Cela est bien illustré par une affaire qui se déroule à l'automne 1903. Le 20 septembre de cette année, un huissier vient saisir une partie des meubles situés dans une maison habitée par deux jeunes femmes afro-américaines d'Atlanta : celles-ci tentent de s'opposer à l'entrée de l'huissier, arguant qu'elles n'ont aucune dette en cours, mais l'huissier force l'entrée de la maison et saisit deux lits en bois, une horloge, trois chaises, trois chaises à bascule, une table à manger et une table de chevet[215]. Quelques jours plus tard, un second huissier se présente au domicile des deux jeunes femmes et saisit deux biens supplémentaires :

[211] *Fieri-facias*. Ce procédé était également utilisé dans les procès pour impayés intentés par des commerçants, selon les mêmes modalités, comme le montre l'étude menée par le grand jury d'Atlanta en 1903 sur les saisies autorisées par la justice de paix. « Report of the Grand Jury to the Judge of Superior Court of Fulton County », 1903. RSF, Box 16, Folder 1903 Loan Shark Campaign

[212] « Report of the Grand Jury », 1903. RSF, *ibid.*

[213] « Told story of interest: it ate up all of her wages », *Atlanta Journal and Constitution,* 9 novembre 1903. AFPL.

[214] Sur la concurrence entre créanciers lors du recouvrement, voir également le travail de Deville (2015, p. 117) sur les agences spécialisées dans la gestion des impayés en Angleterre.

[215] « Yards of legal tape. Bind goods owned by girls, mortgaged by relatives », *Atlanta Journal and Constitution*, 6 octobre 1903, p. 7. AFPL.

une machine à coudre et un piano. Ces deux saisies, autorisées par le juge Shirley d'Atlanta, étaient censées rembourser les dettes du père des deux filles, contractées auprès de deux agences de crédit non affecté pour des montants respectifs de 10 et 15 $. Les deux jeunes femmes affirment que les biens saisis leur appartiennent, que ceux achetés à crédit ont été entièrement payés, et que certains leur ont été légués par leur mère décédée. Malgré cela, les biens sont pris et vendus aux enchères par le juge Shirley le 5 octobre 1903. L'affaire connaît une certaine publicité car elle prend place lors de l'enquête menée par le grand jury, bien que l'article n'indique pas la manière dont cette affaire a été rendue publique[216]. Le père est bien domicilié au lieu de résidence des deux jeunes femmes, mais celles-ci affirment qu'il ne possède pas les biens saisis, et lorsque le juge de paix est interrogé au sujet de l'affaire par un journaliste de l'*Atlanta Constitution*, il prend la défense des huissiers : « *When the bailiff goes to seize property he is always told that it belongs to some other person and if they believed these stories it would hardly be possible to foreclose on anything* ». Les deux jeunes femmes ont été forcées d'aller vivre chez un voisin le temps que l'affaire soit résolue, puis l'article affirme qu'elles ont quitté la ville avant d'avoir pu récupérer leurs biens, malgré l'intervention du président du grand jury qui a tenté d'obtenir des dédommagements en leur faveur.

Les *fi-fas* s'avéraient donc efficaces pour les prêteurs, même face à une protestation des résidents à l'adresse indiquée sur le contrat initial. Ils permettaient de saisir rapidement un ensemble de biens avant les autres créanciers en cas de défaut ; ces saisies étant parfois autorisées par le même juge. Ces autorisations permettaient également de procéder à la saisie dans les cas où les objets ou meubles gagés avaient été achetés à crédit et n'étaient pas encore remboursés, ou lorsque ceux-ci avaient déjà été gagés auprès d'autres créanciers. Albert (2014) propose en effet de parler, au sujet de la consommation des classes populaires parisiennes de la même époque, d'une propriété « incomplète » ou « transitoire », au sens où les biens circulaient entre individus et entre ménages, et pouvaient être achetés à crédit puis gagés ou revendus sur le marché de l'occasion. Localiser, lister, et vérifier les biens possédés par un-e futur-e emprunteur-se pouvait s'avérer difficile dans ce contexte et les procédures expéditives de saisie permettaient aux prêteurs, lors de l'autorisation du prêt, de ne pas trop se soucier de l'évaluation des biens.

[216] L'affaire fait scandale car elle implique un père « alcoolique » selon l'article, qui, en plus d'avoir abandonné ses responsabilités paternelles, fait peser sur ses filles le poids de ses dettes excessives. Comme l'a montré Willrich (2000), l'abandon des responsabilités associées au chef de famille était fortement stigmatisé à l'époque, et passible de poursuites au pénal. « Yards of legal tape. Bind goods owned by girls, mortgaged by relatives », *ibid.*

Tout en gardant en tête les nombreuses difficultés auxquelles été exposés ceux qui faisaient défaut, on peut également y voir une ressource pour ces emprunteur-se-s : le flou qui entourait la vérification des garanties permettait, dans un univers où les liquidités pouvaient rapidement manquer, de multiplier les prêts sans avoir à fournir de preuve systématique quant au capital requis. Cela contribue à expliquer que certain-e-s d'entre eux-elles étaient visé-e-s par des multiples procédures de saisies et souligne l'un des « avantages comparatifs » des hypothèques mobilières offertes par ces agences (François 2017, p. 112) : contrairement au crédit des prêteurs sur gage (Woloson 2009), les emprunteur-se-s n'étaient tenus ni de déplacer les biens gagés aux bureau de l'agence, ni de fournir de preuves quant à la propriété des biens.

3. Une évaluation indirecte du risque par le secteur d'emploi et le lieu de résidence

Les agences de crédit ne procédaient ainsi pas à une vérification formelle des garanties fournies par les emprunteur-e-s : un salaire stable dans un cas, un ensemble de biens saisissables dans l'autre. De plus, cela n'était pas compensé par une relation personnelle ou une forme d'interconnaissance entre prêteurs blancs et client-e-s afro-américain-e-s. Dès lors, comment expliquer l'expansion de ce système de crédit ? Les faibles attentes formelles des juges de paix allégeaient les contraintes d'évaluation qui pesaient sur les agences et cela contribue en partie à expliquer la mise en place de telles relations de crédit. Mais cela n'explique pas tout : les agences contournaient également les problèmes liés à l'évaluation des garanties par les stratégies d'implantation géographiques évoquées précédemment. En découpant le territoire urbain, en allouant à chaque agence la gestion d'un bassin d'emploi homogène, l'entreprise s'assurait du type de garantie des potentiel-le-s emprunteur-se-s se présentant à l'agence. Afin de développer cette analyse, nous revenons sur les types de métiers principaux exercés par les client-e-s de Hill : si nous avons déjà abordé cette question d'un point de vue plus macro à travers l'analyse quantitative développée dans le chapitre I, ce qui suit offre une perspective micro complémentaire, permettant de comprendre les choix effectués par une agence spécifique.

Les données portant sur les clients de J. M. Hill permettent de capturer la distribution socio-professionnelle de 74 emprunteur-se-s, dont les métiers sont indiqués dans le tableau 3. On trouve une majorité de travailleuses du secteur domestique (55 emprunteuses sur 61) et d'hommes travaillant pour l'industrie des chemins de fer (7 emprunteurs sur 13 hommes). L'homogénéité de genre et race de la clientèle de Hill se couple ainsi à une homogénéité socio-professionnelle puisque les blanchisseuses représentent à elles seules 64 % des clients de

l'agence. Si l'on inclut tous-toutes les travailleur-se-s du secteur domestique (cuisine, nettoyage, linge), on aboutit à 76 % des client-e-s, tous-toutes afro-américain-e-s (57 client-e-s).

Tableau 9 : Métiers exercés par les client-e-s de J. M. Hill, 1910

Métier	**Total**	Femmes afro-américaines	Hommes afro-américains	Femmes blanches	Hommes blancs
Blanchisseur-se-s	**49**	48	1	0	0
Cuisinier-ère-s	**5**	4	1	0	0
Artisan-e-s (couturières, cordonnier, poseur de tuile)	**5**	2	2	1	0
Domestiques	**3**	3	0	0	0
Ouvriers (chemin de fer)	**7**	0	6	0	1
Employé-e	2	0	0	1	1
Vendeur-se-s	**1**	0	0	1	0
Gérant	**1**	0	0	0	1
Veuve	0	0	0	1	0
Total	**74**	**57**	**10**	**4**	**3**

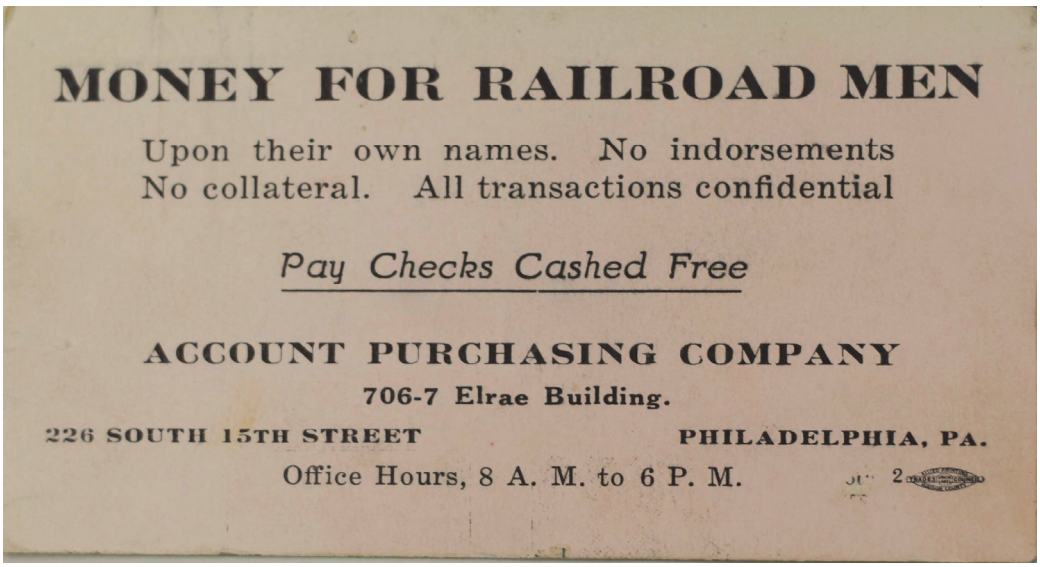
Sources : Sources : GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Folder Various Papers, 1910-1911 ; Atlanta City Directory, 1908 et 1913. Université Emory,
Url : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).

3.1. Les travailleurs industriels aux revenus stables : des cibles privilégiées par les agences

Dans le chapitre précédent, nous avons souligné la surreprésentation des travailleurs de chemins de fer parmi les clients des agences de crédit de l'Illinois, un résultat également mis en évidence dans le cas de New York par Easterly (2010). Nous reproduisons dans la figure 7 une carte de publicité publiée par une agence de Philadelphie, l'*Account Purchasing Co*., appartenant à R. D. King d'Atlanta, qui présente les prêts offerts comme un service à destination d'une profession spécifique : les « *Railroad men* ». Le service de crédit y est décrit comme une forme d'encaissement des « *paychecks* » par avance. Les travailleurs des chemins de fer présentaient l'avantage d'être salariés d'entreprises payant avec régularité, relativement protégées de la faillite (Chandler 1993, pp. 170-175) : ces emprunteurs fournissaient ainsi des garanties intéressantes pour les prêteurs, du fait des saisies sur salaire que leur situation rendait possibles, un point déjà souligné par Easterly (2010) dans le cas de New York. Le cas de la Géorgie n'est pas différent de ce point de vue : les travailleurs de chemin de fer représentaient plus de la moitié des clients hommes de Hill, les comptes rendu des agents Goodwin et Vaughan soulignent le poids de ces travailleurs parmi les clients des agences qui les employaient, et les

« *railroad men* » étaient la figure typiquement associée par les réformateurs de l'époque aux emprunteurs d'Atlanta[217]. Or, comme nous l'avons souligné en introduction, les travailleurs de l'industrie résidaient souvent, à l'époque, à proximité des usines. Si cette surreprésentation des salariés du rail est un trait commun aux agences de l'Illinois et de Géorgie, la suite de ce chapitre permet de mieux comprendre le déroulement du processus de recouvrement, une analyse que les données quantitatives du chapitre précédent ne permettaient pas de développer.

Figure 7 : Carte de publicité, *Account Purchasing Company*, 1924



Source : RSF, Box 123, Folder R. D. King.

À titre d'exemple, la carte 2 montre que les 6 hommes afro-américains (cercles gras) travaillant pour une entreprise de chemins de fer résidaient en marge du périmètre, vers le sud de celui-ci, deux rues au-dessus des principaux ateliers de la *Southern Railway Co.* Ainsi, pour un prêteur à la recherche d'une base stable de clients actifs comme J. M. Hill, s'implanter à proximité des usines permettait d'avoir accès à cette clientèle de travailleurs stables. Par ailleurs, cela confirme un résultat mis en évidence par O'Connell (2009, pp. 163-170) dans le cas des prêteurs d'argents de Belfast à la même époque : ceux-ci étaient implantés près des ports industriels ou des usines de gaz et avaient pour clientèle les ouvriers résidant à proximité de ces

[217] Compte rendu écrit par J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927. Compte rendu de James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King. Sur l'association, par les réformateurs, entre *loan sharks* et travailleurs des chemins de fer, voir l'article de Leon Henderson de 1926 : « A new form of "slavery", more than 75000 railroad employees pay tribute to the loan shark ». RSF, Box 121, Folder Unlicensed lenders, General. Voir également le procès-verbal d'une réunion qui s'est tenue à la chambre de commerce d'Atlanta sur la question des usuriers : « Meeting on loan sharks », 15 juin 1910. AHC, Box MSS OS 4.468, Procès-verbaux de la chambre de commerce d'Atlanta, volume VII.
.

industries stables. Le cas étudié par Laferté et al. (2010) illustre un phénomène similaire, puisque les vendeurs à crédit des corons lillois étaient installés non loin des quartiers de résidence des ouvriers du textile.

Les garanties offertes par les travailleurs du rail expliquent également l'implantation d'agences de crédit dans certaines petites villes qui se sont créées à l'occasion de la construction des chemins de fer : celle de Waycross (Géorgie), située dans la campagne au sud de l'État, fournit un exemple d'une telle situation. Comme son nom l'indique, cette ville a émergé au croisement de deux lignes de chemin de fer et fut un pôle industriel important des années 1910 aux années 1930. En 1926, il y avait entre 1 500 et 1 700 travailleurs (blancs et afro-américains) résidant dans cette « *railroad town* », en grande majorité des salariés de l'*Atlanta Coastline Railroad Co.* Or, un avocat salarié de l'entreprise affirme en 1926 que la ville compte quatorze agences de crédit non affecté et que plus d'un millier de travailleurs des chemins de fer de la ville étaient clients d'une ou plusieurs agences[218].

Enfin, les prêteurs mobilisaient les mêmes stratégies d'implantation dans des villes où les chemins de fer n'étaient pas le secteur dominant. L'agent Goodwin mentionne ainsi son travail de collecte à Helena (Arkansas) au milieu des années 1910, une petite ville située sur les bords du Mississippi à 60 kilomètres au sud de Memphis (Tennessee) : en 1915, cette ville abritait 39 scieries implantées le long des rives du fleuve. Goodwin relate son parcours de collecte le long de Straubs Lane, une rue qui distribuait de part et d'autre sur des maisons surélevées où résidaient les ouvriers des scieries, à quelques dizaines de mètres des berges où étaient situées les usines[219]. Selon Goodwin, ces ouvriers représentaient la quasi-totalité des client-e-s de l'agence d'Helena pour laquelle il travaillait. Le bois d'œuvre représentait l'un des principaux secteurs d'emploi des hommes afro-américains en Arkansas : il s'agissait d'un secteur stable de l'économie locale et les scieries offraient des salaires en moyenne plus élevés que ceux des autres secteurs industriels de l'État (Handley 1974, p. 291 ; Baker 1991, p. 22). Dans le cas d'Helena, cela explique certainement le choix de l'agence pour laquelle travaillait Goodwin de prêter avant tout aux ouvriers travaillant dans ce secteur : la concentration importante de scieries garantissait la stabilité de l'emploi de ces ouvriers et, ainsi, la certitude de pouvoir saisir un salaire en cas de défaut de paiement[220]. Goodwin explique en effet que la

[218] Lettre, F. R. Youngblood à Leon Henderson, Savannah, 29 novembre 1926. RSF, Box 16, Folder Legislative Campaign 1926.
[219] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », section Helena, 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927.
[220] La *Chicago Mill & Lumber Company*, première entreprise de production de bois d'œuvre (en volume) du pays en 1920, y avait installé sa plus grande usine, qui employait 1600 ouvriers dans les années 1920. Attestant de l'importance

majorité de ses « clients nègres » obtenaient des avances sur salaire sous forme d'un « plan par semaine » (« *weekly plan* ») : ils payaient 75 c par semaine pour l'utilisation de 2 $ sur quatre semaine, 3,40 $ par semaine pour l'utilisation de 10 $ sur quatre semaines, etc. Il affirme également que certain-e-s Afro-Américain-e-s étaient client-e-s de l'entreprise depuis plus de quatre ans. Ainsi, les prêts offerts par l'agence étaient garantis par les revenus futurs des ouvriers et ils étaient adossés au rythme de versement (hebdomadaire) de la paie.

3.2. Les blanchisseuses, « *washing amazons* » du crédit

Le dialogue introductif suggère qu'une figure typique de client de ces agences était une femme afro-américaine travaillant comme blanchisseuse pour une famille blanche. Celles-ci représentent 48 des 74 clients dont nous avons identifié le métier : il s'agit de très loin du type de client le plus représenté parmi les client-e-s du prêteur Hill. Le périmètre couvert par cette agence était en effet adjacent au West End, un quartier d'Atlanta où résidaient des familles aisées blanches qui employaient de nombreuses femmes afro-américaines comme domestiques (Hunter 1997, p. 46). Au-delà de l'exemple de l'agence du prêteur Hill, ces travailleuses semblent avoir représenté une fraction importante des client-e-s des *loan sharks,* au-delà même du cas d'Atlanta. Ainsi, l'agent Vaughan affirment que les client-e-s des *sharks* d'Atlanta pour qui il a travaillé sont « *mostly poor washerwomen* », et l'agent Goodwin souligne à plusieurs reprises la présence de blanchisseuses parmi les clientes des agences de crédit du Sud-Est[221]. Le choix de ces prêteurs de cibler une clientèle de blanchisseuses afro-américaines s'explique avant tout par le type de garanties offertes par l'exercice de ce métier.

Après la fin de l'esclavage, l'économie domestique représentait l'une des seules possibilités d'emploi pour les femmes afro-américaines qui migraient de la campagne vers les villes, que ce soit comme blanchisseuses, femmes de ménages, cuisinières, domestiques ou infirmières. Hunter (1997) souligne en particulier que l'emploi de domestiques concernait toutes les classes sociales blanches : cela n'était pas un privilège des familles aisées et il n'était, en conséquence, pas difficile pour ces femmes de trouver un emploi rémunéré dans ce secteur. Hunter (1997, p. 111) estime qu'entre 80 et 90 % des Afro-Américaines de Géorgie travaillaient dans le secteur domestique en 1906 et qu'environ un quart d'entre elles étaient blanchisseuses.

L'auteure, qui a étudié de près la vie des femmes dans ces quartiers d'Atlanta, souligne

et de la stabilité de ce secteur au niveau local, le maire de la ville aimait à déclarer qu'Helena était la « hardwood capital of the world » (cité *in* Handley 1974, pp. 291-292)

[221] Compte rendu de James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King.

également le statut particulier des blanchisseuses au sein de cet espace social. Il s'agissait en effet d'un métier réservé aux femmes plus âgées, qui requérait un minimum de capital, afin d'investir dans l'équipement nécessaire au nettoyage du linge. Hunter (1997, pp. 56-57) indique que si certaines blanchisseuses, trop pauvres pour acheter cet équipement, travaillaient directement chez leur employeur-se-s blanc-he-s, la plupart de ces travailleuses exerçaient leur métier à domicile. À l'inverse, les femmes plus jeunes commençaient comme domestiques ou cuisinières et devenaient blanchisseuses plus tardivement, après avoir noué des relations et s'être construit une réputation auprès des familles blanches. De plus, ces femmes possédaient simultanément une place particulière dans la structure familiale : Jones (1991) et Hunter (1997) soulignent le rôle de matriarches qui leur était souvent dévolu. Les conditions de vie difficiles des populations urbaines afro-américaines impliquaient souvent des regroupements de plusieurs familles au sein des maisons et Hunter (1997) montre, en parallèle, que les hommes avaient des trajectoires d'emploi beaucoup plus complexes et irrégulières, du fait de leur mise en concurrence avec des travailleurs blancs[222]. En conséquence, le rôle de ces femmes au sein des maisonnées (Weber 2013) impliquait qu'elles avaient à charge de loger et soutenir les membres d'une ou plusieurs familles ; en particulier par leur capacité à équiper les foyers en meubles ou avec un minimum d'équipement ménager. L'exercice du métier de blanchisseuse, ainsi que le rôle joué par ces travailleuses dans l'organisation des maisonnées, garantissait donc la possession d'un stock de biens qui pouvaient être saisis par le biais d'un *fi-fa*. Parmi les biens possédés par ces travailleuses, et pouvant être saisis en cas de défaut, Hunter (1997, p. 57) cite ainsi une planche à laver, un battoire à linge, un plan de travail en bois ou encore des chaudrons en acier pour faire bouillir l'eau.

De surcroît, l'exercice de ce métier garantissait, de même que dans le cas des travailleurs industriels développé ci-dessus, la stabilité de la paie. Le salaire hebdomadaire des blanchisseuses oscillait entre 1 $ et 10 $ selon les entretiens effectués par une étudiante de l'université de Géorgie, Ruth Reed (1921, p. 29), auprès de femmes afro-américaines résidant à Gainesville (Géorgie). Plus de la moitié des 41 blanchisseuses interviewées ont indiqué avoir reçu entre 2 et 4 $ par semaine[223]. Ces salaires étaient supérieurs à ceux que touchaient les autres

[222] Cela n'était pas uniquement vrai pour les blanchisseuses. Lorsqu'en 1903, Ida Benjamin, infirmière d'Atlanta, témoigne devant le grand jury du comté, elle explique à cette occasion que son mari teinturier avait, contrairement à elle, un salaire trop irrégulier pour pouvoir accéder au crédit, et qu'en conséquence elle avait contracté en son nom plusieurs prêts auprès d'agences de crédit non affecté de la ville. « Told story of interest: it ate up all of her wages », *Atlanta Journal and Constitution,* 9 novembre 1903. AFPL.

[223] Le recours à cette source secondaire est justifié par le fait que les revenus estimés par Reed (1921) étaient auto-déclarés par les femmes sur lesquelles l'auteure a enquêté : cette dernière s'est déplacée au domicile des travailleuses de Gainesville (Géorgie) et affirme ne pas avoir rencontré de difficultés majeures à s'entretenir avec ces femmes à qui elle demandait, entre autres, d'estimer leur paie.

travailleuses domestiques, comme le souligne Hunter (1997), mais ils étaient bien inférieurs à ceux qu'offraient d'autres secteurs : à Atlanta, les salaires horaires pour les travailleurs industriels oscillaient en 1910 entre 16 et 27 $ par semaine suivant le secteur et le métier exercé[224]. Néanmoins, Jones (1991) et Hunter (1997) ont montré que ces travailleuses possédaient un contrôle important sur leur activité – dû à la forte demande pour leurs services et au refus des femmes blanches d'exercer ce type de métier – et ainsi une forte stabilité de l'emploi : il existait de nombreux syndicats de blanchisseuses, qui se coordonnaient parfois sur les prix réclamés, et certaines travailleuses étaient directement débauchées par les familles blanches pour la qualité de leurs services.

Les blanchisseuses du Sud furent notamment à l'origine des premières grèves menées par des travailleuses afro-américaines aux États-Unis : entre 1866, date à laquelle un premier mouvement social a été mené par les blanchisseuses de Jacksonville (Mississippi), et la fin des années 1920, période à partir de laquelle ce métier commence à disparaître, de nombreuses grèves ont été menées dans l'ensemble du pays par des femmes afro-américaines, réclamant des paies plus élevées et des meilleures conditions de travail. En 1881, la première grève menée à Atlanta par la *Washerwomen's Association* a été suivie par près de 3 000 travailleuses selon les estimations de Jones (1991, p. 149) et Hunter (1997, pp. 87-89), un mouvement suivi par des femmes syndiquées et non syndiquées : celles-ci réclamaient, entre autres, un salaire minimum de 1 $ pour 12 livres de linge. Si le mouvement social a été lourdement réprimé (arrestation des dirigeantes de l'association, raids de la police dans les quartiers où les grévistes résidaient), cela a contribué à établir un certain rapport de force entre les femmes afro-américaines exerçant ce métier et les familles blanches. Hunter (1997, p. 133) indique notamment que le vol était une pratique courante, parfois tolérée par les employeur-se-s blanc-he-s, et fonctionnait comme une forme de salaire complémentaire pour ces femmes. De même, une autre pratique courante consistait à ne pas livrer le linge tant que la paie n'avait pas été versée par les familles blanches. Ces différents éléments, liés au rapport de force instauré par ces travailleuses à l'époque, contribuent simultanément à rendre compte de la stabilité de la paie associée à ce métier. Le qualificatif de « *washing amazons* », dont Hunter (1997, chapitre 4) a étudié l'émergence et la diffusion à l'époque, caractérisait bien l'articulation, dans l'imaginaire blanc de l'époque, entre

[224] « Union Scale of Wages and Hours of Labor », *Bulletin of the United States Bureau of Labor Statistics*, No. 302, 9 mai 1921, p. 24.
Url : https://fraser.stlouisfed.org/scribd/?item_id=492986&filepath=/files/docs/publications/bls/bls_0302_1922.pdf&start_page=24

ce métier et une énergie critique ou protestataire. Enfin, les blanchisseuses d'Atlanta ne connaissaient pas de concurrence : aucune blanchisserie gérée par des immigrés chinois n'y était installée et la ville était préservée des conflits entre ces groupes raciaux, qu'ont notamment pus connaître d'autres villes du Sud comme au Texas (Hunter 1997, pp. 77-78).

Ainsi, même si les salaires des blanchisseuses étaient relativement bas en comparaison d'autres secteurs industriels de l'époque, ils fournissaient l'assurance d'un revenu stable et payé à échéances régulières, ce qui facilitait autant le travail de recouvrement, comme nous le verrons dans le point suivant, que les éventuelles procédures de saisie. Dans le cas du prêteur Hill, l'implantation des bureaux de l'agence en bordure de zones de résidence blanches garantissait l'accès à une clientèle travaillant dans le secteur domestique, et celui-ci accordait en priorité des prêts à une frange supérieure de travailleuses, les blanchisseuses[225].

4. Les effets de la classe et de la race sur l'accès au crédit des *sharks*

Deux conclusions additionnelles peuvent être tirées de ces résultats, qui plaident en faveur du développement d'une approche intersectionnelle des relations de crédit.

En premier lieu, on peut constater que dans le cas des travailleuses afro-américaines, le fait d'être une femme représente plutôt un avantage du point de vue de l'accès au crédit. Le contrôle monopolistique sur un segment de l'emploi fortement dévalorisé par les Blanc-he-s – le secteur domestique – et l'absence de concurrence qui en découle faisait que la combinaison des caractéristiques canoniquement associées aux dominés – femmes / afro-américaines – ne se traduisait pas en une exclusion encore plus importante de l'offre de crédit. Cette « accumulation » des dominations raciale et genrée positionnait au contraire ces emprunteuses sur un segment spécifique de l'offre : celui de prêts alloués sur la base d'un revenu stable et adossés à des procédures de recouvrement peu contraignantes pour les créanciers.

En second lieu, ces analyses confirment et étendent les résultats mis en évidence au chapitre précédent : le crédit des *loan sharks*, communément associé par de nombreux travaux contemporains (quoique de manière assez floue) à un crédit usuraire à destination des pauvres, concernait en réalité non pas les fractions les plus pauvres des classes populaires, mais une fraction relativement mieux dotée en capitaux économiques (revenus, biens). Néanmoins, la position spécifique qu'occupent les blanchisseuses dans ce système de crédit (en Géorgie et dans d'autres États du Sud) montre également que ces prêts concernaient des types de

[225] Il nous est impossible de savoir si les blanchisseuses clientes du prêteur Hill étaient syndiquées ou non.

client-e-s mieux dotés en capacités contestataires : il peut apparaître paradoxal que des créanciers décident de prêter à une catégorie de la population prompte aux mouvements sociaux, au « *voice* » (Hirschman 1970), mais cela s'explique d'une part par la nature des garanties fournies par ces travailleuses, notamment à la stabilité de leur paie, et d'autre part par le fonctionnement du système judiciaire, que nous analysons dans la dernière partie de ce chapitre. Ces éléments confirment également les résultats mis en avant dans une étude contemporaine portant sur le prêt sur gage à Chicago par Degenshein (2017) : ce ne sont pas les franges les plus pauvres ou les plus exclues de la ville qui ont recours aux prêteurs sur gages (*pawnbrokers*), mais des segments de client-e-s issus de toutes origines ethniques, relativement mieux dotés en capitaux économique mais également en « capitaux symboliques » nécessaires à la conduite de la négociation, lors de laquelle la valeur des biens est discutée.

C. L'interaction répétée à l'agence, un moment de négociation

Après avoir insisté sur les caractéristiques raciale, géographique, professionnelle et sexuelle des client-e-s des *sharks*, nous nous intéressons aux caractéristiques des crédits offerts par ces prêteurs. L'analyse des montants accordés et des « frais » réclamés contribue à la compréhension de l'interaction conduisant à l'attribution du prêt : ce moment de la relation de crédit, malgré sa médiation par des documents formels dans les locaux de l'agence, témoigne d'une forme de négociation des termes du contrat entre le prêteur et l'emprunteur-se, comme dans le cas des prêteurs sur gage de Chicago étudiés par Degenshein (2017). Cette capacité de négociation évolue avec la relation de crédit : recourir plusieurs fois à la même agence permet d'obtenir de meilleurs taux, sous réserve que les versements soient effectués à temps. Cette analyse des coûts du crédit fournit par ailleurs un complément aux données du chapitre I, pour lesquelles nous n'avions pas connaissance des frais réclamés par les agences de Chicago.

Intéressons-nous de plus près aux 267 prêts octroyés par J. M. Hill entre janvier et mars 1910. Ce gérant a prêté 930,50 $ sur ces 13 semaines d'activité, et a perçu 1 017,30 $ d'entrées, ce qui comprend les montants prêtés et les « frais » (« *charges* »). Ces « frais » sont en effet indiqués dans le livre de compte : ils correspondent au coût du prêt, évalué non par un taux d'intérêt, mais par un montant en dollars. L'ensemble des « frais » prélevés s'élève à 330,80 $, soit 35,5 % du montant total prêté. La majorité des transactions enregistrées sont soit des paiements déposés à l'agence, soit des renouvellements de prêts, eux aussi à l'agence. Seules 90 opérations de prêts ne sont pas combinées à un paiement sur un ancien crédit et, même parmi

ces 90 prêts, nous ne pouvons pas affirmer avec certitude que ces clients n'ont jamais été endettés auprès de Hill avant le début de la période observée. Les éléments qui suivent contribuent toutefois à comprendre le déroulement du moment de l'octroi des prêts, indépendamment du fait qu'il s'agisse ou non de la première transaction entre les contractants. Le graphique 4 représente l'histogramme des fréquences des montants prêtés pour les 267 octrois de crédit : on trouve des montants allant de 1 $ à 12 $, mais la grande majorité d'entre eux sont inférieurs à 5 $. Les « frais » sont quant à eux globalement dégressifs à mesure que croît le montant octroyé : le graphique 5 représente la boîte à moustache du montant des « frais » par incrément de 1 $ (nous avons exclu les 8 prêts décimaux), qui souligne une grille relativement fixe. En règle générale, les prêts de 1 $ coûtent autour de 40 c, ceux de 2 $ coûtent 1 $, ceux de 3 $ coûtent 1,4 $, et ceux de 4 et 5 $ coûtent 1,6 $, mais il y a de nombreux écarts entre les « frais » réclamés pour des transactions de montants similaires.

Néanmoins, le graphique 5 montre également les écarts de frais réclamés pour des prêts de montants équivalents. Cela souligne que l'interaction dans le cadre de l'agence permet au gérant de fixer en face-à-face le coût du crédit. Ces écarts proviennent en partie du fait que le prêt représente souvent un renouvellement, une rallonge sur une dette déjà en cours, et se combine ainsi à un paiement simultané de la part de l'emprunteur (177 opérations de ce type sur 267 prêts pour la période considérée). On peut ainsi interpréter ce paiement couplé, effectué à l'agence, comme un moyen de négocier les termes d'un nouveau prêt : un-e emprunteur-se rembourse quelques dollars sur une dette ancienne afin d'obtenir un renouvellement ou une nouvelle avance selon des termes plus avantageux. Ainsi, Will White, chauffeur pour une entreprise de chemin de fer, emprunte par trois fois un montant de 1 $ entre le 1er et le 9 avril 1910. White est un nouveau client de l'agence lors de la première transaction du 1er avril et Hill lui applique un taux de 100 % : il emprunte 1 $ et devra payer 2 $ plus tard. Le 6 avril, Will White emprunte à nouveau 1 $, cette fois-ci au coût de 50 c, sans avoir effectué de paiement sur le prêt original : il s'agit alors d'un renouvellement. Le 9 avril, White revient une nouvelle fois à l'agence : il rembourse 1,25 $ et emprunte 1 $, cette fois au taux de 0,25 c, taux qu'il a continué d'obtenir par la suite. Dans le cas de Will White, il y a eu un coût d'entrée dans la relation de crédit, lié à l'absence de relations passées, mais une fois celle-ci établie, White parvient à diviser par 4 le coût du prêt accordé. De même, entre le 15 janvier et le 28 mars, la blanchisseuse Emma Simpson emprunte 7 fois un montant de 1 $, à des taux qui varient entre 20 c et 50 c. Elle est une nouvelle cliente de l'agence lors de la première transaction et un taux de 50 c lui est appliqué. Par la suite, celui-ci décroît progressivement jusqu'à 20 c, et remonte à 0,25 c lors des deux dernières transactions, certainement du fait d'un retard de paiement au

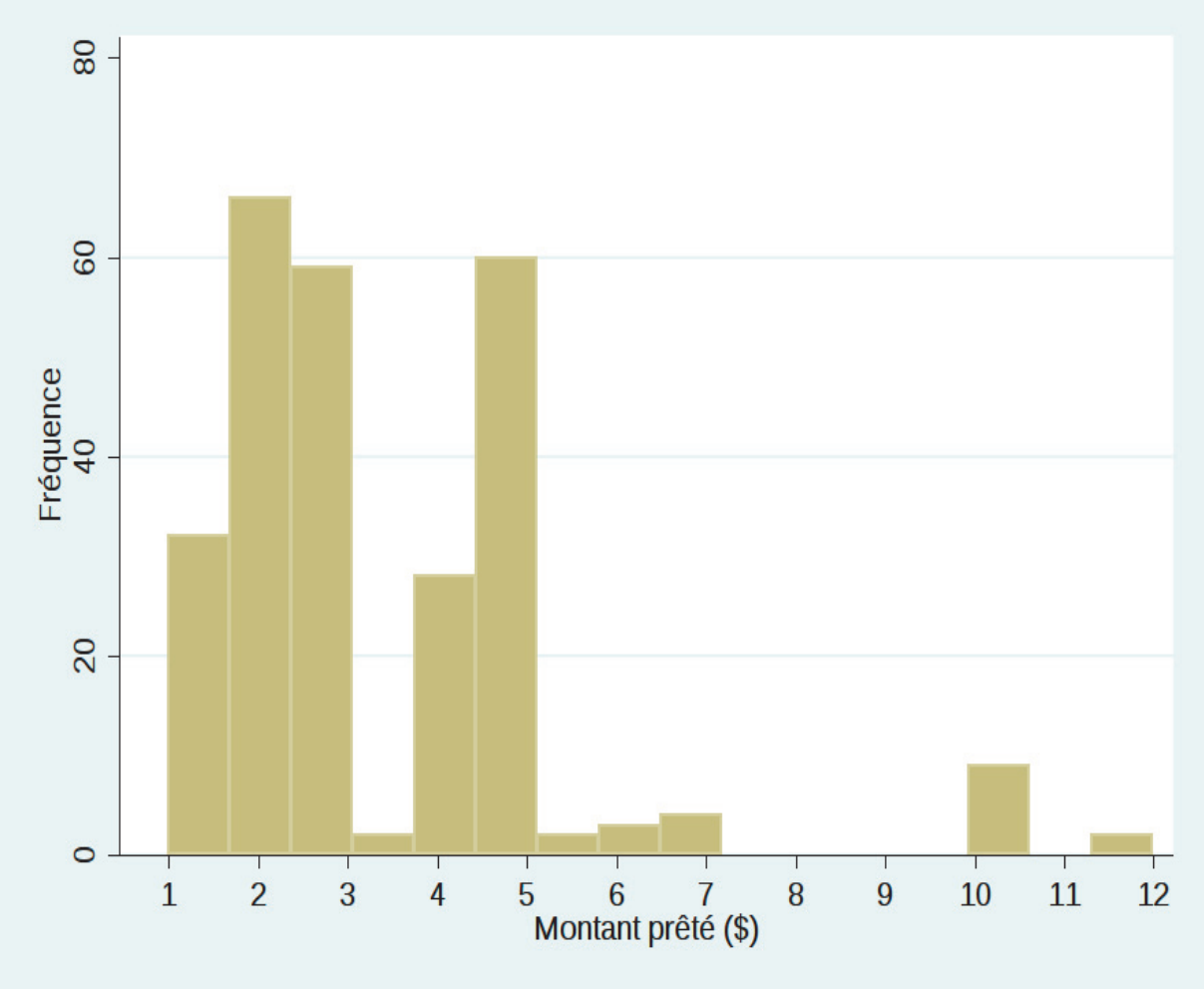
cours d'une semaine début mars. Cette cliente a emprunté plusieurs fois 1 $ à l'agence sur la période et a pu ainsi négocier des meilleurs taux au fur et à mesure de la relation, sous réserve qu'elle paie avec régularité. À l'inverse, les 14 client-e-s ayant recours à un seul prêt de 1 $ sur la période considérée se sont vus appliquer un taux supérieur, de 40 c ou de 50 c par dollar.

On trouve ainsi des conclusions similaires à celles évoquées dans le contexte d'un crédit différent : celui du financement des entreprises de tailles moyennes auprès des banques, étudié par Uzzi (1999). Comme le montre l'auteur, la relation répétée au sein d'une « dyade » banque-entreprise permet aux entrepreneurs en demande de financement d'obtenir des meilleures conditions d'accès au crédit. Le recours à de multiples prêts crée ce que l'auteur nomme des « contrats contingents », qui autorisent, sans que cela donne lieu à la signature d'un document juridique, l'entreprise débitrice à obtenir des taux d'intérêt de plus en plus bas (Uzzi 1999, p. 489). Gulati et Sytch (2008, p. 180) ont également souligné que le rapport entre la durée de la relation et la diminution des coûts pour l'acheteur ou l'emprunteur adopte souvent un profil « non linéaire » : forts coûts au départ, puis diminution des coûts du fait d'accords tacites entre les échangeurs et remontée des coûts dans les cas où l'acheteur ou l'emprunteur dévie du cours attendu de la relation. Pour ces client-e-s afro-américain-e-s, le renouvellement des relations marchandes par le biais d'interactions répétées permet également d'obtenir des meilleures conditions de crédit.

Cette variabilité des « frais » s'observe également, quoique dans une moindre mesure, pour des montants de capital de 2, 3 et 4 $. Sur l'ensemble des 170 prêts pour ces montants (2 à 4 $), 13 dévient de la grille fixe et toujours à la baisse : ce sont les points extérieurs qui apparaissent sur le graphique 5[226]. Dans ces 13 cas, le ou la client-e a déjà emprunté auprès de Hill et on peut interpréter ces « frais » inférieurs au standard comme des faveurs de la part du prêteur, qui décide dans ces cas d'accorder un prêt pour un montant légèrement inférieur à la norme. Enfin, il semble y avoir une marge de déviation, vis-à-vis du standard de « frais », encore plus importante pour les prêts supérieurs ou égaux à 5 $. Sur les 59 prêts de 5 $, 15 dévient à la baisse vis-à-vis du mode de 1,6 $ et les prêts supérieurs à 6 $ permettent de tirer des conclusions similaires, même si les occurrences sont plus rares (seuls 18 prêts sont strictement supérieurs à 5 $). Il n'est pas surprenant de noter que sur les 7 client-e-s qui ont eu accès à des prêts de 10 $ ou plus (tous appariés), il y a une seule cliente afro-américaine. En dehors de deux prêts, les client-e-s blanc-he-s se concentrent sur ces prêts de montants supérieurs, ce qui explique certainement la marge de négociation plus grande dans ces cas.

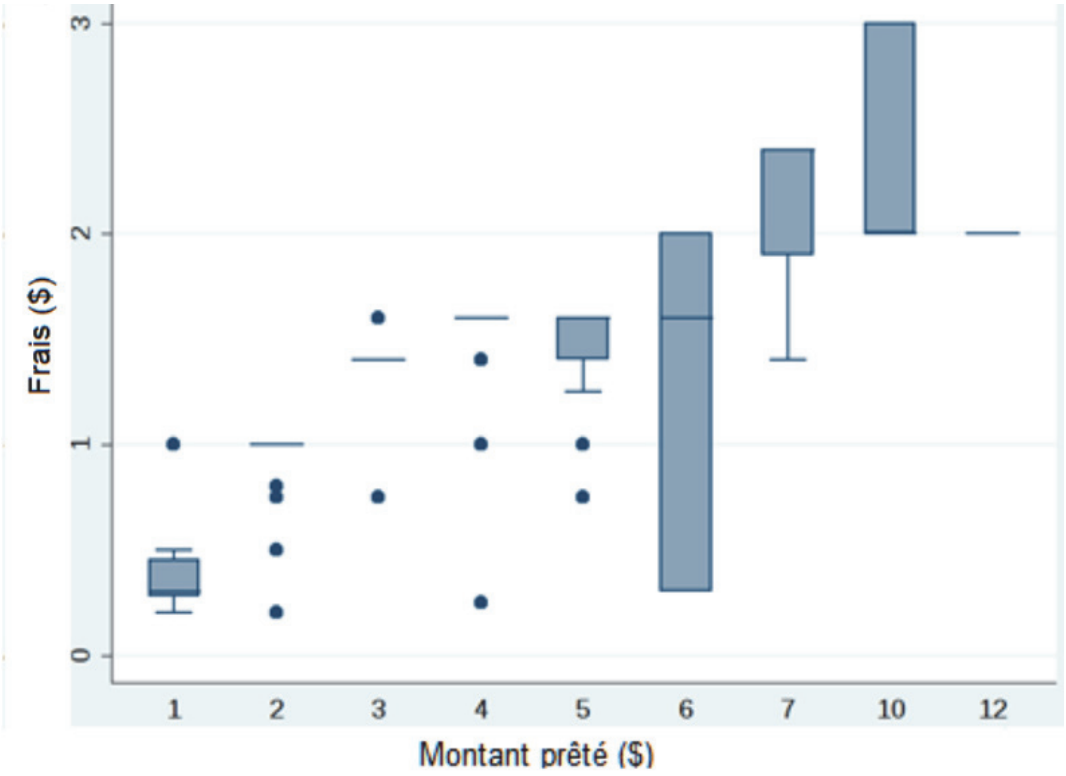
[226] Ces points sont ceux extérieurs aux limites des « moustaches ».

Graphique 4 : Histogramme des fréquences de prêts accordés par J. M. Hill, suivant le montant du capital (267 prêts), janvier à mars 1910



Source : GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.

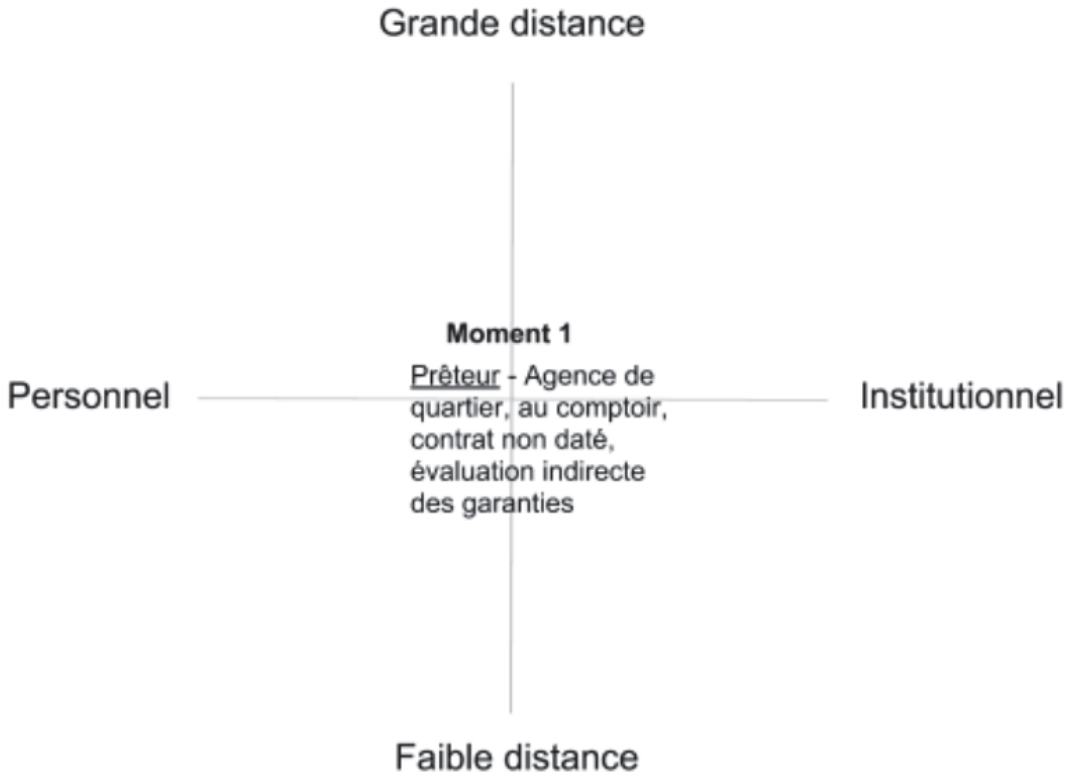
Graphique 5 : Montant des frais suivant le montant du capital prêté (259 opérations)



Source : GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.
Légende : Le premier quartile de frais (« charges »), pour des prêts de 1 $, est de 30 c, la moyenne des frais de 31 c, et le troisième quartile de 40 c. Les « moustaches » (traits horizontaux reliés aux écarts inter-quartiles par un trait vertical) mesurent l'intervalle entre les valeurs extrêmes de la variable : elles correspondent à l'écart entre le troisième quartile ajouté de 1.5 fois la valeur de l'écart interquartile et le premier quartile diminué de l'écart interquartile.

La figure 8 résume le positionnement de l'interaction initiale lors de la signature du contrat de prêt : la relation de crédit peut, lors de ce premier moment, être située au croisement des deux axes, aussi bien pour ce qui est des avances sur salaire que des hypothèques mobilières.

Figure 8 : Le premier moment de la relation de crédit : l'interaction initiale à l'agence



III. La vie de la relation de crédit : lignes de crédit et recouvrement sur les lieux de vie et de travail

Une fois la transaction initiale effectuée, le crédit sortait du cadre restreint de l'agence. La collecte des intérêts s'effectuait par le biais d'agents de recouvrement, « *outside agents* », à qui l'on assignait un territoire de collecte. À titre d'exemple, l'agent Goodwin travaillait en bordure du centre-ville d'Atlanta et fut affecté tour à tour à cinq « *routes »* correspondant toutes à des quartiers afro-américains : « Summerhill », « Pittsburgh », « Darktown1 », « Darktown2 » et « Darktown3 ». L'agence de Hill permet d'identifier une « *route* » supplémentaire, à cheval sur les quartiers de Mechanicsville et de Vine City[227]. Les agents se déplaçaient ainsi fréquemment là où résidaient les clients « actifs » afin de prélever des versements, en fonction des jours de paie propres à chaque métier : Goodwin distingue ainsi entre un parcours où il procédait au recouvrement parmi les « *washerwomen, and coal and ice peddlers »*, un autre où il se focalisait sur les « *postal clerks, power plants, and street railway men »*, et un dernier où il se concentrait sur les travailleurs de chemin de fer[228]. Néanmoins, la stratégie était différente selon le type de prêt : nous verrons que dans le cas d'hypothèques mobilières, les paiements s'effectuaient au domicile des clientes, au sein des communautés, alors que dans les cas d'avances sur salaire, ils étaient perçus directement sur le lieu de travail, à la sortie des usines. Les prêteurs d'argent n'étaient pas les seuls créanciers à envoyer des agents de recouvrement dans les quartiers afro-américains à cette époque : de nombreux *collectors* « assiégeaient » les domiciles, qu'ils fussent agents d'assurance, percepteurs de loyer, ou encore vendeurs de meubles à tempérament (Reed 1921, p. 31), et ces techniques de recouvrement n'avaient rien d'exceptionnel. Nous avons notamment vu l'occurrence, dans le chapitre précédent, de l'expression « *debit route* » dans les justifications données par deux agents d'assurance de l'Illinois, soulignant qu'il ne s'agissait pas d'une pratique spécifique à ces agences de crédit.

Le recouvrement et ses différents « métiers » représentent encore, selon Zalc et Lemercier (2012, p. 1003), un « champ de recherche encore à peu près vierge ». Les travaux sur l'Angleterre, de Rock (1973) et plus récemment de Deville (2015), ont cependant permis de mettre en évidence les « technologies de recouvrement de la dette » déployées pour par les

[227] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927 ; GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Folder Various papers et Account Book, 1910-1911.
[228] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 1927. RSF, *ibid.*

créanciers ou leur représentant afin d'obtenir le remboursement des dettes : Rock (1973) insiste sur le fait que le recouvrement représente une véritable « économie du contrôle social » des endetté-e-s des banlieues populaires de Londres, alors que Deville (2015) développe, à partir d'une approche latourienne, une analyse des « techniques de gestion des affects » déployées pour assurer la « captation » des emprunteur-se-s. Dans le cas français, l'étude de François (2017, chapitre II) sur le travail de recouvrement d'un bailleur social municipal, « en amont du contentieux », a permis de souligner le rôle des dispositions et de l'origine social des agents sur les techniques de recouvrement employées[229]. Néanmoins, ces trois travaux prennent pour point de départ le moment où les débiteurs cessent de payer, lorsque l'impayé est transféré à un tiers chargé du recouvrement : dans le cas de François (2017), c'est au bailleur social que revient la charge de recouvrer les arriérés de loyer dus aux propriétaires, alors que dans les cas de Rock (1973) et Deville (2015), les agences de crédit à la consommation sous-traitent à des entreprises privées spécialisées la gestion des impayés. Or, dans ce qui suit, nous observons le travail de recouvrement déployé en interne par l'agence de crédit, dans le cours entretenu de la relation de crédit, en soulignant les stratégies déployées précisément dans l'optique que les paiements dus soient versés, avec régularité, à chaque jour de paie.

Nous souhaitons comprendre ce que fait le recouvrement à la relation de crédit entre prêteurs blancs et client-e-s afro-américain-e-s et insistons de ce point de vue sur les lieux où les paiements sont perçus ainsi que sur les interactions auxquelles ces transactions donnent lieu. Le passage au remboursement de la créance opère un déplacement vers la gauche et le bas du plan de registres d'interaction : les transactions se déroulant sur les lieux de vie et de travail des clients et le face-à-face ponctuel avec le gérant de l'agence, médié par un document juridique, laissent place à une relation directe et répétée avec l'agent de recouvrement. Ce changement à l'initiative des agences de prêt, insère la relation de crédit dans une « matrice de liens sociaux » (Uzzi 1999, p. 488) qui détermine l'expérience faite de ce moment et les possibilités critiques de contestation de ce registre.

Afin d'illustrer le cas des prélèvements sur le lieu de vie, la carte 5 reproduit le parcours de recouvrement parmi les clients de J. M. Hill, lors de la journée du 7 mars 1910. Il s'agit de la date pour laquelle nous avons pu identifier le plus grand nombre d'adresses de client-e-s : lors de cette journée, l'agent de recouvrement s'est rendu au domicile de neuf

[229] Le travail de Smail (2012, 2016), sur le recouvrement pratiqué par les sergents-crieurs des tribunaux civils du podestat de Lucca, dans l'Italie de la seconde moitié du XIV[e] siècle, met en évidence des éléments proches, notamment le fait que le recouvrement représente une « *stress transaction* », mais les appuis théoriques que l'auteur recherche dans les neurosciences et l'éthologie des primates rend ces analyses difficilement comparables.

clientes et un client, en commençant par l'adresse la plus au nord et en évoluant vers le sud et l'est. Les segments indiquent l'ordre des visites rendues par l'agent. Il faut mentionner que la stratégie consistant à prélever les versements sur le lieu de vie est spécifique aux agences implantées dans les quartiers afro-américains d'Atlanta. Les agences du centre-ville, comme celles de D. H. Tolman, indiquent sur le billet à ordre que les versements doivent être effectués dans les bureaux du centre-ville, « *at room 524 Austell Building* »[230]. Néanmoins, loin de représenter uniquement un service offert à ces emprunteur-se-s, le recouvrement en face-à-face sur les lieux de vie et de travail avait pour objectif de garantir le bon versement des paiements : il participait d'un « système d'obligations » visant à entretenir la relation de crédit (Laferté 2010b, p. 8).

A. De l'agence au lieu de vie : parcours et rythme du crédit à travers le cas des hypothèques mobilières

Un témoignage de l'agent Vaughan souligne l'inscription des parcours de recouvrement dans la vie des quartiers où résidaient les Afro-Américain-e-s, en particulier dans le cas des femmes : *« It used to amuse me, the way negro children would run into the house when seeing me, and say "Mama, here comes your loan man". Invariably the negro woman would pay me every penny she had on the loan shark's account, but the account was seldom paid out »*[231]. Comment comprendre la pratique, par le prêteur, du recouvrement sur le lieu de vie, et l'impact de ces interactions sur la relation de crédit ?

1. Lignes de crédit et rythme des interactions marchandes

Le livre de compte de Hill permet d'analyser la fréquence des interactions entre l'agent de recouvrement et les emprunteur-se-s, ainsi que les trajectoires de paiements de ses client-e-s. Si nous ne pouvons pas conclure sur la représentativité des pratiques identifiées à travers l'analyse de ces données, celle-ci confirme les éléments mis en évidence dans le chapitre I : Hill fournissait un service de lignes de crédit, ce dont témoigne la temporalité des paiements et des renouvellements. Par ailleurs, les calendriers de paiement diffèrent nettement selon les clients et l'interaction répétée avec l'agent donne lieu à des variations des montants versés. Pour

[230] Billets à ordre, D. H. Tolman. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.
[231] Compte rendu de James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King.

peu que des paiements réguliers soient effectués, et la relation de crédit entretenue, on observe, comme lors du renouvellement des prêts, une certaine souplesse du dispositif de recouvrement.

Carte 5 : Un parcours de recouvrement, 7 mars 1910

Sources : GSA, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911 ; Atlanta City Directories, 1908 et 1913 ; Atlanta City Map 1906, Université Emory ; AHC, Atlanta City Directory 1927.
url des annuaires en ligne : https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17).
url de la carte : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).
Légende : Les cercles fins correspondent à des clientes, les cercles gras à des clients.

1.1. Des calendriers individualisés et des versements plus fréquents pour les femmes

Sur les 267 prêts consentis entre le 3 janvier et le 11 avril 1910, 77 l'ont été à de nouveaux clients et 190 à d'anciens clients, sous la forme de prolongements ou de nouveaux prêts[232]. Cela signifie que sur les 177 clients, identifiés, 100 avaient déjà eu recours à un prêt de J. M. Hill. La fréquence des interactions avec l'agence de crédit, par le biais de l'agent de recouvrement extérieur ou du prêteur, diffère très largement selon les clients. La moyenne du nombre d'interactions marchandes par clients avec l'agent de recouvrement est de 4,53 sur les trois mois observés et le tableau 10 indique la fréquence des interactions marchandes, selon qu'il s'agissait d'un versement ou d'un prêt, entre les clients et le prêteur. La troncature des données ne permet pas de décrire l'ensemble des relations de crédit pour chaque client-e : quand le nombre d'interactions est faible, celles-ci sont concentrées sur les extrémités, en particulier sur la fin de la période observée, ce qui signifie qu'il s'agit d'une relation régulière qui commence.

Tableau 10 : Fréquences d'interactions entre l'agence de Hill et ses client-e-s

Nombre de prêts octroyés	Fréquence	%	Nombre de versements prélevés par l'agent	Fréquence	%
1	63	44,7	1	34	4,8
2	46	32,6	2	28	4
3	23	16,3	3	81	11,4
4	7	5	4	80	11,3
7	1	0,7	5	50	7
8	1	0,7	6	72	10,2
			7	77	10,9
			8	80	11,3
			9	45	6,4
			10	70	9,9
			11	77	10,8
			14	14	2
Total	**141**	**100**		**708**	**100**

Source : AHC, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.

La plupart des clients ont des interactions répétées avec l'agence de crédit, que ce soit par le biais de versements auprès de l'agent extérieur (jusqu'à 14 sur la période), ou par l'octroi

[232] AHC, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.

de nouveaux prêts à l'agence (jusqu'à 8 sur la période). On remarque également que, parmi l'ensemble des client-e-s, le nombre de prêts par client-e diffère moins que le nombre de versements : la plupart des client-e-s ont eu recours à un ou deux prêts (77,3 %), plus rarement à un nombre supérieur à deux ; alors que pour les fréquences de versement, les parcours des clients sont très différents les uns des autres. Il faut peut-être moins y voir la preuve d'une souplesse des prêteurs dans l'établissement d'un calendrier d'échéances que le simple produit des techniques de recouvrement : les agents parcouraient les mêmes « *routes* », semaine après semaine, et les client-es versaient ce qu'ils pouvaient verser, quitte à ce que les sommes soient aussi basses que 10 c. Comme nous l'avons vu, l'objectif de l'agence n'était pas tant de soutirer ponctuellement un maximum d'argent à ses clients que de maintenir un flux continu et régulier de revenus pour celle-ci, par le biais de paiements et de renouvellements d'avances, ce qui explique certaines trajectoires impliquant des versements fréquents de faibles montants. Albert (2012, p. 1060) a observé le même type de stratégie développée par les magasins Dufayel, par le biais de leurs « abonneurs » qui circulaient fréquemment dans les quartiers populaires parisiens afin d'entretenir les relations de crédit avec les acheteur-se-s : ces agents étaient au nombre de 800 à Paris en 1901 et ils encaissaient « au minimum un franc » toutes les semaines, toutes les deux semaines ou tous les mois selon le rythme de versement de la paie des travailleur-se-s. Ainsi, contrairement aux travaux portant sur le recouvrement une fois que les débiteur-trice-s cessent de payer, qui insistent tous sur la nécessité, pour les tiers chargés de cette tâche, d'obtenir le remboursement des dettes dans un délai minimal (Rock 1973, Mathieu-Fritz 2005, Deville 2015, François 2017), les agents semblent ici au contraire chercher à entretenir la relation de crédit par le biais de versements répétés de faibles montants.

Il semble que les hommes avaient des interactions moins fréquentes avec l'agence : alors que les femmes ont effectué en moyenne 4,34 versements sur la période, les hommes n'en ont effectué que 2,86. Un test de Student montre que ces différences sont significatives[233]. À l'inverse, ces derniers ont eu accès à 1,71 prêts, contre 1,46 pour les femmes. Cela s'explique en partie par le fait que les femmes blanchisseuses étaient payées chaque semaine (Jones 1991, Hunter 1997), contrairement aux travailleurs de l'industrie, dont les paies étaient versées mensuellement ou deux fois le mois (Chandler 1993, Easterly 2010). Les différences raciales sont plus difficiles à observer, étant donné le faible nombre de clients pour qui nous avons connaissance de cette variable. Les moyennes de fréquences d'interaction avec l'agence sont similaires entre les client-e-s blanc-he-s (7) et afro-américain-e-s (67) de l'agence, et un test de

[233] Le test de Student, ou *t-test*, permet de calculer si les différences de moyenne entre deux groupes de population sont statistiquement significatives.

Student confirme que ces deux valeurs ne sont pas statistiquement significatives. Ainsi, contrairement aux éléments exposés sur les montants de prêt, du point de vue des modalités d'usage (nombre de prêts et fréquence des versements), on n'observe pas de différences entre client-e-s blanc-he-s et Afro-Américain-e-s de ce point de vue.

1.2. Le rythme du crédit : des partitions d'interactions marchandes

Afin d'illustrer plus précisément le type de relation de crédit qu'entretenait Hill avec ses client-e-s, à l'agence ou par le biais de son agent de recouvrement extérieur, nous choisissons de représenter 8 trajectoires qui ont donné à la fois lieu à des versements et à des nouveaux crédits sur cette période de trois mois. Pour ce faire, nous retraçons les calendriers d'interactions marchandes de 7 emprunteuses et un emprunteur : ces parcours d'endettement témoignent de relations de crédit d'intensité et de type très différents. Nous avons sélectionné des parcours pour lesquels la relation se déploie sur l'ensemble de la période et nous avons choisi des trajectoires qui permettent d'illustrer la diversité des relations créancier-débiteur-se-s. Nous incluons un premier groupe de 4 client-e-s qui ont tous eu plus de 10 interactions avec l'agence lors de la période concernée, et un second groupe de 4 clientes qui ont eu entre 7 et 9 interactions. À travers ces parcours ponctués d'interactions répétées, c'est le rythme de la relation de crédit qu'on peut suivre, à la manière de partitions musicales, de paiements et d'emprunts, que nous transcrivons dans le graphique 6.

Certaines clientes empruntent des montants plus élevés que les autres, de 4 et 5 $, comme Sarah Hinton et Nora Hill. Ces deux clientes ont des profils similaires : elles ont effectué un paiement de montant proche chaque semaine de manière extrêmement régulière et ont recours à un nouvel emprunt toutes les 5 ou 6 semaines. Nora Hill avait un profil de remboursement linéaire alors que Sarah Hinton payait peu chaque semaine : elle effectuait un versement de taille la semaine où un nouveau crédit lui était alloué.

La relation de crédit qui lie J. M. Hill à Archie Simpson a un rythme encore plus régulier : ce dernier a emprunté 7 fois entre 1 et 2 $ sur la période et remboursé le prêt et les intérêts en un paiement unique la semaine où il souscrivait à un nouvel emprunt. Une semaine de silence, sans versement, sépare chaque interaction marchande, et ce rythme suggère qu'Archie Simpson bénéficiait certainement d'une paie bimensuelle : J. M. Hill lui fournissait une avance sur son salaire, très souvent de 1 $ pour un coût de 25 c.

D'autres clientes empruntent pour des montants faibles (1-2 $) et remboursent des montants eux aussi faibles. Hattie Cook, cuisinière afro-américaine, emprunte 2 dollars toutes

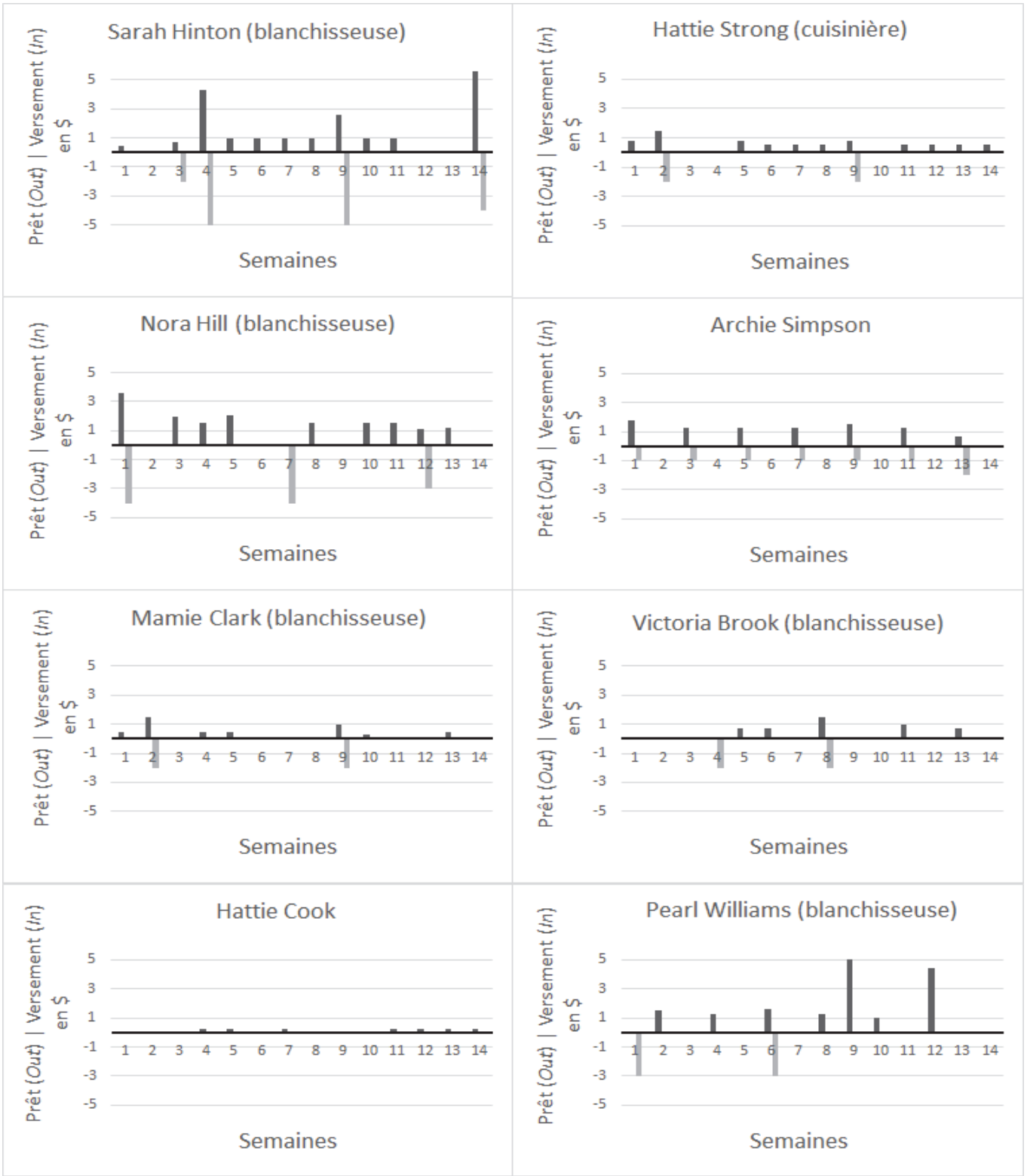
les 7 semaines et paie 25 c par semaine pour cette somme : sur la période, elle a effectué 11 paiements de ce montant. Mamie Clark, blanchisseuse, a un profil similaire (elle a emprunté deux fois la somme de 2 $ à 7 semaines d'intervalle) sauf qu'elle effectue des paiements moins réguliers et rembourse une somme plus importante au moment du renouvellement.

D'autres enfin ont des trajectoires moins lisibles. Pearl Williams, blanchisseuse, emprunte 2 fois 2 $ à 5 semaines d'intervalle au début de la période, puis rembourse 5 $ et 4,25 $ sans emprunter pendant les semaines suivantes, signalant une accumulation de dettes passées avant janvier 1910. De même, Hattie Cook effectue 6 versements de 25 c pendant la période sans emprunter de nouvelles sommes. Ces deux trajectoires témoignent d'une certaine flexibilité de la relation de crédit. Tous les parcours n'ont pas la régularité de celui de Nora Hill ou Archie Simpson : certain-e-s sautent des versements, laissant parfois passer plusieurs semaines entre deux interactions.

En résumé, ces trajectoires individuelles montrent que J. M. Hill fournit des prêts sous forme de petites lignes de crédit, qui oscillent entre 1 et 5 $, dont les renouvellements sont espacés de 2 à 7 semaines, et que celles-ci s'adaptent aux contraintes individuelles des client-e-s. Que ce soit l'espace entre les renouvellements, le montant ou la régularité des versements, ces partitions témoignent de la diversité des rythmes de la relation de crédit : bien que ce résultat ne remette en cause ni les difficultés auxquelles font face ces emprunteur-se-s, ni les violences économiques et juridiques liées au recouvrement, une certaine souplesse semble exister dans les calendriers imposés par l'agence, pourvu que des versements réguliers soient effectués. Ces résultats vont dans le sens de ceux mis en évidence dans le chapitre précédent, dans lequel nous avons montré que le crédit des *sharks* fonctionne avant tout comme un instrument de trésorerie, offrant l'accès à des petites sommes d'argent en liquide qui permettent d'ajuster d'autres relations de dette. Ces analyses du recouvrement montrent en effet que l'objectif des agents n'est pas d'inciter au remboursement du capital prêté par le biais d'un strict échéancier, fixé à l'avance[234], mais d'obtenir des versements de la part des clients « actifs » qui permettent d'entretenir la relation de crédit tout en générant un profit régulier pour l'agence.

[234] François (2017, pp. 135-141) montre notamment le travail de « normalisation budgétaire » des ménages populaires auquel s'attèle le bailleur social chargé du recouvrement des arriérés de loyer.

Graphique 6 : Le rythme du crédit : client-e-s de J. M. Hill ayant entre 7 et 15 interactions avec l'agence entre janvier et mars 1910



Source : AHC, Box James Murphy Hill Business Papers, Account Book, 1910-1911.
Légende : « In » correspond à un versement de l'emprunteur-se, et « Out » à un nouveau prêt accordé par l'agence. Le graphique représente ces interactions pour 4 client-e-s pendant 14 semaines.

2. Registres relationnels et registres contestataires : le recouvrement au prisme de la race

Cette fréquence des versements et des renouvellements témoigne de relations marchandes répétées (Gulati 1995, Uzzi 1999) entre l'agence de crédit, dans ses bureaux ou par l'intermédiaire de son agent de recouvrement, et ses client-e-s. Si cette répétition est un atout pour les prêteurs, leur permettant d'inscrire les versements de crédit comme un élément normal et structurel de la vie des client-e-s, ces interactions fréquentes donnent également lieu à des contestations, à des critiques de la relation de crédit.

2.1. Un face-à-face répété sur le lieu de vie qui contribue à la reproduction de la relation de crédit

La sociologie économique américaine a beaucoup insisté sur le fait que des interactions marchandes répétées facilitent l'établissement d'une relation personnelle entre les échangeurs : ces interactions permettraient l'établissement de liens de proximité (« *close ties* »), et engendreraient plus de « confiance » et de « réciprocité » entre transactants (Zucker 1986, Gulati 1995, Uzzi 1999, Gulati et Sytch 2008). De manière similaire, la sociologie économique européenne a insisté sur le fait que des relations de crédit répétées, en particulier de face-à-face, donnent naissance à des formes de liens chauds entre créanciers et débiteurs : à ce titre, Finn (2001, p. 106) parle de relations de crédit « personnalisées » entre les ouvriers anglais du XIX^{e} siècle et les vendeurs de draps à crédit, alors que pour Laferté et al. (2010, p. 26), la fréquence des interactions des ouvriers lensois avec les commerçants vendant à crédit dans l'après-guerre, témoigne de « la richesse des relations sociales qui peuvent se nouer entre la clientèle et son commerçant » à ces occasions.

Sans chercher à contester le résultat général mis en évidence par ces différents travaux, à savoir que la répétition d'interactions marchandes facilite et affecte l'échange futur, notre analyse du cas du crédit offert par des agences blanches à des emprunteur-se-s afro-américain-e-s permet néanmoins de remettre en cause ce lien communément établi entre la fréquence des interactions marchandes et l'établissement de liens personnels, de confiance ou de proximité entre créanciers et débiteur-trice-s. D'une part, malgré la fréquence des interactions, on ne peut en effet pas supposer, au regard des tensions existant entre ces groupes raciaux à l'époque (ordonnances de ségrégation, émeutes raciales, etc.), que ce type de lien émergeait au cours de la relation de crédit. D'autre part, nous sommes moins intéressés par

l'analyse du type de relation, sociale ou émotionnelle, qui se nouait, que par l'exploration des « conditions de félicité » du recouvrement pratiqué par ces agences (Dufy et Weber 2003, p. 26). En effet, les prélèvements sur le lieu de vie, notamment dans le cas des blanchisseuses, constituent un élément central des pratiques de ces agences qu'il s'agit d'expliquer : à titre d'exemple, ces opérations représentent 531 des 800 transactions enregistrées par Hill entre janvier et mars 1910.

Pour ce faire, il faut avant tout se départir de la notion de « confiance », à laquelle ont recours les travaux américains cités précédemment : comme l'a souligné Guinnane (2005), la plupart des travaux sociologiques ou économiques faisant usage de la notion soulèvent des questions psychologiques qui contribuent peu à une meilleure compréhension des phénomènes sociaux et économiques. Or, selon Guinnane (2010, pp. 50-51), « la confiance n'est pas un attribut personnel et moral, mais bien celui d'un contexte social, légal et économique », et il faut s'intéresser aux systèmes d'« incitations au remboursement » mis en place par les prêteurs, comme une manière d'« obtenir de l'information » et de « contrôler l'action » des emprunteur-se-s. Les interactions répétées de face-à-face fonctionnent ainsi avant tout comme un « système d'obligations » (Laferté 2010b, p. 8) et il faut prendre en compte « les normes et les pratiques » qui traversent et régulent les « les relations sociales entre les groupes sociaux » concernés (*art. cit.*, p. 15).

Les formes d'obligations créées par le crédit de face-à-face ont été bien étudiées par Muldrew (1998) dans le cas de l'Angleterre du XVI^{e} siècle et, comme le défend Laferté (2010b, p. 15), cette approche permet de rejeter « toute lecture romantique des relations marchandes de face-à-face ». On retrouve par ailleurs cette idée d'obligation chez certains auteurs faisant le lien entre relations marchandes répétées et confiance, bien qu'elle soit souvent atténuée au profit de celle de « réciprocité » : Uzzi (1999) mentionne ainsi le terme « obligation » à de nombreuses reprises et Gulati (1995, p. 92) indique, en citant Macaulay (1963, p. 64), que la répétition « exerce une pression à la conformité aux attentes » (« *exert pressures for conformity to expectations* ») pour les différents acteurs. Comment se déployait cette « pression à la conformité » dans le cas qui nous concerne ?

En premier lieu, le choix des agences de percevoir les versements représentait une stratégie dont l'objectif était de maintenir une base de clients actifs, payant avec régularité. Le risque de saisie des biens du foyer, en cas de défaut, explique certainement en grande partie la régularité avec laquelle ces emprunteur-se-s remboursaient. Néanmoins, nous verrons dans la dernière partie de ce chapitre que ni les prêteurs ni les agents de recouvrement ne se chargeaient de cette besogne, préférant la déléguer aux autorités judiciaires. Se déplacer

fréquemment, à la suite des jours de paie, dans les quartiers de résidence des emprunteur-se-s, permettait d'inscrire les versements comme des transactions régulières et de construire un système d'« inférences » et d' « attentes » reproduites semaine après semaine (Gulati 1995, p. 92 ; Uzzi 1999, p. 488). Plutôt que de réclamer de l'emprunteur-se qu'il ou elle se déplace à l'agence chaque semaine, l'interaction en face-à-face au domicile des client-e-s permettait d'assurer que des paiements réguliers soient effectués suite au versement de la paie, quand bien même le-la client-e ne pouvait pas verser toute la somme due. Ainsi, comme le souligne le témoignage de l'agent Vaughan cité en début de partie, le déplacement fréquent d'un même salarié de l'agence dans les quartiers contribuait à l'entretien de la relation de crédit : selon lui, les emprunteuses finissaient toutes par payer leur dette de cette manière. De plus, comme nous l'avons indiqué, les prêteurs n'étaient pas les seuls à envoyer des agents recouvrer les créances au domicile des client-e-s de Géorgie (Reed, 1921, p. 31)[235] : le recouvrement des dettes par l'agence n'avait ainsi rien d'exceptionnel, il s'inscrivait dans un espace social où le crédit était omniprésent et au sein duquel le recouvrement rythmait la vie des travailleur-se-s.

En second lieu, Muldrew (1998, pp. 63-34 ; 98) insiste, tout comme Laferté (2010b, p. 15), sur la nécessité d'observer les lieux où se déroulent les transactions de crédit de face-à-face : dans l'Angleterre du XVI^{e} siècle, la taverne, lieu public de sociabilité, représentait à titre d'exemple un lieu central où se nouaient différentes relations de crédit entre individus. La présence de nombreux « témoins » exerçait une pression sur l'emprunteur-se, dont l'« accès au marché » était conditionné par le maintien de son « honneur » et de sa « réputation » (Laferté 2010b). Dans le cas des agences de crédit du Sud des États-Unis, pratiquer le recouvrement au seuil du foyer permettait certainement, dans le cas d'hypothèques mobilières, d'exercer une pression sur les emprunteur-se-s en leur rappelant que l'espace intime ne restait protégé des saisies que dans la mesure où ils-elles s'acquittaient des paiements dus. Si nous manquons de détails, faute de sources, sur le déroulement précis des transactions – notamment sur le contenu des échanges verbaux ou sur la manière dont les habitants de la maisonnée, ou les voisins, pouvaient réagir à ces interactions[236] – nous verrons dans la partie suivante que le recours à des procédures de saisie à l'encontre des emprunteur-se-s afro-américain-e-s donnait lieu à de

[235] McFall (2011) suggère l'existence de pratiques similaires de la part des agents de recouvrement travaillant pour les compagnies d'assurance dans les quartiers populaires de l'Angleterre du début du XX^{e} siècle, sans que cet aspect soit au cœur du travail de l'auteure.

[236] Les travaux s'intéressant aux interactions encadrant le travail de recouvrement insistent souvent sur les « changements de ton » (François 2017, pp. 171), sur l'oscillation entre le registre de la « conciliation » et celui de la « sanction » (Mathieu-Fritz, 2003), ou plus généralement sur les « techniques de management des affects » (Deville, 2015) mobilisées afin d'inciter les débiteur-trice-s à rembourser leurs dettes.

nombreux conflits entre les emprunteur-se-s ou leurs proches et les autorités judiciaires, qui prenaient précisément place au seuil de l'espace privé.

Pour autant, ce changement de registre de la relation de crédit lors du recouvrement ne signifie pas que les débiteur-trice-s perdent toute conscience de leur condition, au profit d'une relation personnelle qui viendrait voiler les rapports économiques objectifs : la pression exercée par la présence récurrente des agents de recouvrement sur les lieux de vie a également été l'objet de dénonciations de la part de certaines emprunteuses.

2.2. La critique des pratiques de recouvrement : des pétitions aux recours en justice

Le 23 septembre 1916, un article de l'*Atlanta Constitution* mentionne l'envoi, au maire de la ville de Macon (Géorgie), d'une pétition rédigée par une association locale de blanchisseuses, où celles-ci réclament la protection de la municipalité face aux pressions exercées par les agents des *loan sharks*[237]. Plus précisément, les membres de la Macon Washerwomen League, « *claim that white people do not pay them enough and that they are forced to borrow money to make both ends meet, and after doing so they are continually harassed by the collectors, who, they claim, enter their homes and abuse them when they are unable to pay right on the dot* ». Elles réclament en conséquence la publication d'une ordonnance municipale pénale, « *to keep the collectors from entering their homes* ». Ainsi, comme le souligne ce moment critique, analyser les différents registres de la relation de crédit ouvre la possibilité d'étudier les moments de contestations de ces registres. Dans ce cas, on remarque que la réclamation principale portait sur les conditions de vie et non sur les termes de la relation de crédit : le collectif de blanchisseuses considérait qu'elles n'étaient pas assez rémunérées pour leur travail et le rapport de domination raciale est directement mis en avant comme cause de l'endettement auprès des agences de crédit. Comme nous l'avons vu précédemment, les protestations organisées de la part des blanchisseuses étaient courantes à l'époque : les grèves sont nombreuses et des exemples de *petitions* du même type, adressées aux autorités politiques, existent depuis la fin des années 1860. L'exemple de la *petition* de 1916 montre que la protection vis-à-vis de l'endettement auprès des *sharks* figurait parmi les revendications de ces travailleuses.

Du point de vue spécifique de la critique du crédit, on remarque que c'est la relation à l'agent de recouvrement blanc qui était mise en cause et non celle qu'entretiennent les

[237] « Washerwomen League asks City's protection from many collectors », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 septembre 1916, AFPL.

débiteuses avec le « *loan shark* », l'agence de crédit, son gérant, ou même la transaction elle-même. En particulier, ce ne sont pas les coûts élevés qui étaient dénoncés, mais bien le « harcèlement » de la part de l'agent de recouvrement lorsqu'elles n'étaient pas en capacité de régler leur versement. Ce dernier point souligne que l'usage d'un registre d'interaction personnel par l'agence – par le biais de relations répétées sur le lieu de vie – était perçu comme une invasion violente du lieu de vie par les blanchisseuses. En creux, cela révèle que le paiement effectif et régulier permettait de se protéger *a minima* contre toute entreprise d'invasion de l'espace privé, mais également le sentiment de vulnérabilité suscité par le fait que le recouvrement se faisait au domicile, au seuil du foyer et de l'espace intime. À l'inverse, l'ensemble des client-e-s blanc-he-s de Hill venaient déposer leur paiement à l'agence, et de manière moins fréquente, se prévenant ainsi de ce type de pression.

Un second cas permet d'analyser plus spécifiquement la dimension raciale de ce moment de la relation de crédit : celui de Mildred Ennis, employée blanche, battue et violée en septembre 1931 par Val B. Walker, gérant de la *Local Loan Company* située à Louisville dans l'État du Kentucky. Mildred Ennis était devenue cliente de l'entreprise en juillet de la même année et se déplaçait régulièrement à l'agence afin de verser les intérêts dus sur le prêt initial[238]: le viol s'est produit lors d'un de ses déplacements, après que Val Walker l'a invitée à effectuer son paiement, non pas à l'accueil, derrière le comptoir situé au rez-de-chaussée, mais dans son bureau personnel, au premier étage de l'agence. À la suite de l'agression, celle-ci a dû étendre son prêt de 200 $ pour rembourser les frais médicaux encourus et elle affirme avoir été licenciée en conséquence de la « *publicity arising from attack* ». La cliente décide en février 1932 d'intenter un procès à l'entreprise et obtient un jugement en sa faveur, ainsi qu'un dédommagement de 50 720 $ pour les blessures et les traumatismes causés.

Bien qu'il soit difficile de savoir à quel point ce dernier cas était exceptionnel ou représentatif de pratiques d'agressions répandues, ces deux moments de contestation permettent de comparer les types de violences et de ressources auxquels les emprunteuses avaient accès. Dans le cas de l'emprunteuse blanche, l'agression s'est produite à distance du lieu de vie, mais hors du cadre normal du remboursement : habituellement, le paiement se fait au comptoir, dans l'espace marchand et institutionnalisé de l'agence, qui encadre fortement l'interaction. C'est le déplacement dans un cadre privé et personnel qui est à l'origine du face-à-face et de la violence exercée. Il s'agissait d'un acte criminel individuel et la réponse apportée l'était tout autant : la cliente a intenté un procès au pénal et cela prouve qu'elle a accès à certaines ressources

[238] Mildred Ennis vs Fred Snite, *Local Loan Co.*, Jefferson County Circuit Court, Common Plea, 24 mai 1931. RSF, Box 124, Folder Fred B. Snite.

juridiques qui se sont avérées efficaces, puisqu'elle a obtenu un jugement en sa faveur ainsi qu'une somme considérable en dédommagement. À l'inverse, les blanchisseuses ont porté une revendication collective publique : elles faisaient face à un problème commun qui s'inscrivait dans le cadre normal du remboursement et renvoyait à des éléments structurels de leur condition économique. La solution envisagée était celle d'une *petition* directement adressée à l'autorité pertinente[239], qui contournait de cette manière les tribunaux chargés de juger des affaires individuelles. Dans ce cas, les blanchisseuses « *are demanding their "rights"* », sous la forme d'un « *relief, from the alleged abuse of "loan sharks"* », et c'est à l'autorité politique qu'échoyait cette responsabilité.

B. L'expérience du recouvrement sur le lieu de travail : le cas des avances sur salaire

La trajectoire d'Archie Simpson a permis de montrer la régularité des avances sur salaire, adossées au rythme de la paie du travailleur. Ces prélèvements s'effectuaient, par le biais des agents de recouvrement, à la sortie des usines le jour de la paie. Lors des remboursements d'avances sur salaire, la relation de crédit est donc à replacer dans les relations du procès de travail qui s'en trouvent affectées. Si la relation avec l'agent de recouvrement est centrale du point de vue de l'axe horizontal pour ce type de prêts, elle l'est aussi du point de vue de l'axe de distance : d'un côté, l'agent de recouvrement mobilise un registre d'interactions répétées de face-à-face qui rappelle le cas précédent, mais, d'un autre côté, le type de menace que fait peser la transaction déborde le cadre de l'espace privé, pour investir celui du travail.

1. Jour de paie et jour de paiement : l'agent de recouvrement à la frontière de l'usine

Dans le cas des avances sur salaire, les agents de recouvrement parcouraient également des « *routes* », mais celles-ci étaient délimitées par les bassins d'emploi, en particulier la localisation des usines ou des ateliers, plus que par les lieux de résidence des clients. Les paiements se faisaient à la sortie des usines, le jour où la paie était distribuée, en fonction du rythme de versement des salaires et de la temporalité propre à chaque entreprise. Ce choix

[239] Voir Huret (2014) pour une analyse de la pétition comme forme d'engagement politique et juridique aux États-Unis. Ce mode de contestation est devenu un outil essentiel lors du mouvement des droits civiques : Brown-Nagin (2011) a montré, à partir du cas d'Atlanta, à quel point celui-ci a permis, dans les années 1950 et 1960, aux mouvements afro-américains de solliciter directement la Cour suprême et de contourner la justice locale, moins encline à émettre des jugements anti-ségrégation.

organisationnel visait à faire de la ponction sur le salaire une étape normale, quasi rituelle, du procès de travail.

Un cas typique est relaté par l'agent Goodwin : lorsqu'il travaillait pour une petite agence de crédit située à Birmingham (Alabama), son territoire de commerce incluait un arrêt à *Thomas's Furnace*[240], une usine sidérurgique de grande ampleur, dont l'un des trois hauts fourneaux était à l'époque le plus important de la ville. La fonderie était située au bord d'une rivière excentrée à l'Ouest du centre-ville et, tous les deux mercredi, jour de versement de la paie, on pouvait observer jusqu'à 10 ou 12 voitures et jusqu'à 20 agents attendant à la sortie de l'usine. Ces agents travaillaient pour des entreprises situées dans différentes parties de la ville – certaines à une dizaine de kilomètres – et ils convergeaient vers l'usine le mercredi de la paie. Selon Goodwin, « *you would often see collectors in line waiting as high as four at a time to see one negro* » : comme dans le cas précédent, la collecte se faisait en face-à-face, en un lieu spécifique – la sortie d'usine – et à un moment précis – lors du versement des paies. Cela n'était pas spécifique à l'usine sidérurgique : Goodwin indique que des agents se déplaçaient dans la majorité des usines de la ville – mines de charbon, fonderies, ateliers d'usinage ou de tuyauterie, etc. – en fonction des jours de paie. Pendant trois ans, Goodwin s'est ainsi déplacé chaque samedi à la *Stockham Pipe and Fitting Co.* chaque samedi, qui employait selon lui plus d'un millier de salarié-e-s afro-américain-e-s, pour percevoir entre 60 et 80 $ de versements : les paiements remis étaient compris entre 50 c et 1,50 $, ce qui permet d'estimer que l'agent avait entre 40 et 160 interactions avec ses différents clients chaque semaine.

La relation entre les travailleurs industriels et l'agent de recouvrement s'établissait tout autant sur le long terme, et les commentaires de Goodwin quant à la relation qu'il entretenait avec ses débiteurs de Birmingham traduisent le caractère habituel que revêtaient ces paiements versés le jour de la paie : « *all of my customers knew me and they would walk by and pay their interest and say they would see me later* ». De la même manière, Goodwin se rappelle les propos d'un de ses gérants d'Atlanta, qui affirmait selon lui avec fierté : « *we have handled hundreds of these old negroes from eight to ten years,* […] *For instance, Joe Moreland, L. J. Mann, Cora C. Mann, Lula Finley, and many more that I could mention, James Keith also is working for the Coca Cola Co. has been dealing with us for ten or twelve years. We have made hundreds of dollars off of him* ». Puis le gérant qualifie la relation qu'il entretient avec ses débiteurs, par le biais de ses agents : « *These negroes have dealt with us so long and paid us so regularly that*

[240] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », section Birmingham, 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927.

they would be lost if I were to close my office »[241]. Comme dans le cas des hypothèques mobilières, l'entretien de relations répétées de moyen ou de long terme contribuait à assurer un versement régulier des paiements : la collecte des paiements en bordure d'usine visait à entrer dans une relation directe, entretenue sur de longues périodes, avec les clients concernés, et de faire de chaque jour de paie un jour de paiement des versements dus.

Les prêteurs avaient conscience de la pression que le recouvrement à l'usine exerçait sur ces travailleurs : lorsque le gérant d'Atlanta, cité ci-dessus, décide de confier à Goodwin la tâche de gérer un territoire délimité par un ensemble d'usines proches du centre-ville, spécialisées, à l'exception de *Coca Cola Co.*, dans l'industrie des chemins de fer, Goodwin témoigne de son expérience : « *I learned after I was there a few days that the negroes paid mighty good. He* [le gérant] *had them under control the same as a man would his family* »[242]. L'agent Vaughan indique également qu'une « *rule* » tacite parmi ces prêteurs du Sud était que « *colored persons* [...] *pay much better than white persons* »[243]. Selon Goodwin, et cet avis est partagé par le gérant cité ci-dessus, le maintien de la relation de crédit représentait la preuve de l'exercice d'une domination directe des prêteurs blancs sur leurs emprunteur-se-s afro-américain-e-s. C'est un lien familial qui, selon les prêteurs, présidait à ces relations de crédit. La perception d'un rapport personnel – familial – émane ici du prêteur et de son agent, et cela souligne l'intérêt de se départir, en tant que sociologue, de ce qualificatif pour s'intéresser plus directement au « système d'obligations » que ces interactions produisent (Laferté 2010b, p. 8, Muldrew 1998). Substituer à la notion de « relation personnelle » celle, plus neutre, de « relation répétée » évite dans ce cas de qualifier le type de rapport (émotionnel, cognitif) qui s'installait entre les interactants et en creux d'adopter le point de vue du prêteur. Le fait que la relation de crédit était qualifiée de personnelle souligne plutôt qu'il s'agissait d'une ressource à l'avantage des agences : si le gérant et son agent percevaient la régularité des versements comme le signe d'une relation de contrôle familial sur leurs client-e-s, on ne peut pour autant conclure que les emprunteur-se-s étaient effectivement soumis-e-s à leurs créanciers.

[241] Ni la citation de Goodwin ni celle de son gérant ne figurent dans le livret publié à partir du témoignage de l'agent par la fondation Russell Sage. Ces éléments, relatifs à la relation entretenue entre prêteur et emprunteur-se, ne semblaient pas intéresser les réformateurs : cela souligne que l'agent n'a semble-t-il pas été incité à s'étendre sur ce point, un élément qui limite certainement le risque de biais dans son témoignage. J. E. Goodwin, *Loan sharks of the South*, 1927, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927 ; James Vaughan, *The Truth About Loan Sharks*, 1932, publication de la Russell Sage Foundation. RSF, Box 19, Folder Miscellaneous.

[242] Compte rendu de J. E. Goodwin, « Statement to *Atlanta Legal Aid Society* », 8 mars 1927. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign 1927.

[243] Compte rendu de James Vaughan, « Statement to *Atlanta Thrift Society* », 1932. Box 123, Folder R. D. King.

En effet, dans son témoignage, l'agent Vaughan propose quant à lui un regard différent de celui de Goodwin : il affirme que celui qui s'endette auprès d'une agence de crédit est conscient que « *so long as he* [l'emprunteur] *pays the interest on this money, the assignment* [...] *will never be turned over to his employer for payment* »[244]. Ce témoignage suggère que les menaces pesant sur l'emploi, en cas de défaut du travailleur, expliquaient plus directement la régularité des paiements. La qualification, par les prêteurs, du rapport instauré par l'interaction marchande semble ainsi traduire l'existence de rapports de pouvoir extérieurs à cette relation.

2. Relations de crédit et relations de travail

La saisie sur salaire, en cas de défaut du salarié, impliquait une publicisation de la relation de crédit auprès de l'employeur et entraînait un risque très fort de stigmatisation, voire de licenciement. De nombreuses entreprises, en particulier de chemins de fer, accueillaient en effet avec une grande sévérité les procédures de saisies à l'encontre de leurs salarié-e-s. À ce titre, un rapport d'une organisation philanthropique d'Atlanta mentionne le stigmate qui pesait, au sein du milieu professionnel, sur les travailleur-se-s afro-américain-e-s endettés auprès d'une agence de crédit. La citation qui suit souffre certainement d'un biais dénonciateur, mais les milieux réformateurs locaux n'étant pas sensibles aux questions raciales[245], elle n'avait pas d'intérêt particulier à dénoncer cet aspect des pratiques des employeurs : « [*t*]*he situation of the colored clients is truly deplorable.* [...] *Unfortunately, particularly in some railroad yards, "Straw Bosses"* [« patrons de pacotille »] *here and there, are "bawling out" negro workmen for alleged improvidence* »[246]. Selon ces philanthropes, certains patrons accusaient leurs salarié-e-s de s'adonner à des consommations excessives, ce qui selon eux les contraignait à s'endetter auprès des agences de crédit.

Certaines entreprises menaçaient même de licencier les salarié-e-s qui faisaient face à une procédure de saisie sur salaire[247] : cette menace était justifiée à la fois par le refus de jouer le rôle d'agent de recouvrement pour les agences de crédit et par la volonté de protéger les travailleurs contre de mauvaises formes d'endettement, sans pour autant s'opposer aux jugements des tribunaux. Ainsi, l'entreprise de chemins de fer *Southern Pacific Railroad* a

[244] *Ibid.*
[245] Voir chapitre IV pour plus de détails sur ce point.
[246] « Rapport Annuel de l'*Atlanta Thrift Society* », organisation ayant pour but d'éradiquer les formes usuraires de crédit dans les années 1930, 28 décembre 1931. RSF, Box 15, Folder Loan Shark Campaign 1931.
[247] Lettre de J. L. R. Boyd, président de l '*Atlanta Thrift Society* to « *all employers addressed* ». RSF, Box 15, Folder 1933 Loan Shark Campaign.

notifié en juillet 1905 l'ensemble de ses salarié-e-s qu'elle licenciera quiconque ferait l'objet d'une procédure de saisie[248]. De même, le patron d'une succursale de la *Pepperell Manufacturing Company*, située à Lindale (Géorgie), interdit à ses salariés de s'endetter auprès d'un « *loan shark* », refusant de jouer le rôle d'« agent de recouvrement » pour les agences de crédit[249]. Dans un article publié dans la presse locale, ce patron s'est insurgé en particulier contre les saisies sur salaire, qui mobilisent du temps et de la force de travail de la part de l'administration de l'entreprise. Suite à cela, il a décidé d'enquêter auprès des agences de crédit de la ville et de licencier quiconque aurait une créance en cours – « *those who are monkeying with the money lenders* » – tout en indiquant qu'il soutiendrait ses ouvriers en cas de besoin financier justifié. Même s'il est difficile de quantifier la mise en pratique de ces menaces, à titre d'exemple, la *Southern Railway Co.* – l'un des plus importants employeurs de Géorgie – a ponctuellement licencié des salarié-e-s afro-américain-e-s qui faisaient face à des procédures de saisie[250]. Ces licenciements créaient une « double peine » (Albert 2012, p. 71), appliquée par l'employeur, pour les ouvrier-ère-s dont le salaire avait été déjà saisis par une agence de crédit.

De même, une organisation philanthropique d'Atlanta a estimé, à partir d'une enquête menée auprès des 100 plus importants employeurs de la ville, qu'au début des années 1930 au moins 10 d'entre eux pratiquaient encore des sanctions à l'égard des salarié-e-s faisant l'objet d'une procédure de saisie[251]. De plus, selon le rapport, la stigmatisation de cette forme d'endettement concernait avant tout les travailleur-se-s afro-américain-e-s[252]. Albert (2012) a montré, dans le cas de la France de la Belle Époque, l'opposition d'une partie de l'espace politique français à l'emprunt ouvrier sur la base du salaire, notamment à travers les débats autour de la « saisie-arrêt » : ces éléments portant sur le cas américain permettent de mieux comprendre la manière dont les employeurs réagissaient à la publicisation de la relation de crédit et les conséquences pratiques que l'exécution des saisies pouvaient avoir sur l'emploi des emprunteur-se-s.

[248] « Tucson Star News », *The Oasis*, 1er juillet 1905, *Chronicling America* (ci-après *CA*), Bibliothèque du Congrès. Url : https://chroniclingamerica.loc.gov/lccn/sn85032933/1905-07-01/ed-1/seq-11/ (consulté le 20/11/17)
[249] « Mill agent opens loan shark drive », *Journal of Commerce*, New York, avril 1932. RSF, Box 15, Folder 1932 Loan Shark Campaign.
[250] « Workman Pays $1535 interest on $76 loan », *Atlanta Journal and Constitution*, 7 août 1928, AFPL.
[251] « Rapport Annuel de l'*Atlanta Thrift Society* », organisation ayant pour but d'éradiquer les formes usuraires de crédit dans les années 1930, 28 décembre 1931. RSF, Box 15, Folder Loan Shark Campaign 1931.
[252] *Ibid.*

2.1. La jonction entre les exploitations primaire et secondaire

La menace pesant sur les débiteurs, du fait de cette stigmatisation par l'employeur de l'endettement consenti sur son salaire, opère une jonction entre les exploitations « primaire » et « secondaire », selon la terminologie de Marx (2008). Selon cet auteur, la relation d'un travailleur à ses créanciers doit tout entière être placée du côté de l'exploitation « secondaire », se surajoutant, dans l'espace privé (ou hors travail), à l'exploitation « primaire » exercée par l'employeur. L'exploitation « primaire » entraîne selon lui la nécessité pour les travailleurs de recourir à l'emprunt, mais il s'agit de deux nœuds de relations séparés (Marx 2008, pp. 1844-1845). Dans le cas des avances sur salaire, on voit que cette séparation est loin d'être opérante : le moment du recouvrement établit précisément une jonction entre ces deux espaces sociaux que sont le monde du travail et le monde du crédit. Le salaire étant le fondement de la relation de crédit, il n'y a plus de séparation et l'endettement fait simultanément peser un risque sur la relation d'emploi. Ainsi, la relation à l'agent de recouvrement semble s'établir plus proche du pôle « institutionnel » que dans le cas des hypothèques mobilières, du fait de la présence d'un tiers extérieur à la « dyade » emprunteur-agence (Uzzi 1999) : l'employeur. La sortie d'usine est marquée par l'univers du travail, la relation salariale liant le-la salarié-e à l'entreprise ainsi que la présence potentielle de supérieurs hiérarchiques directs ou d'autres salarié-e-s, qui peuvent également être client-e-s des agences. Nous n'avons pas pu identifier de sources supplémentaires qui permettraient de mieux comprendre la manière dont la présence d'autre salarié-e-s pouvait affecter le déroulement et l'expérience du recouvrement : est-ce que le stigmate potentiellement lié à l'endettement nuisait à la réputation du-de la salarié-e, ou est-ce que le bon remboursement des dettes contribuait à projeter l'image d'un-e bon-ne travailleur-se honorant ses dettes, notamment auprès de supérieurs comme les contremaîtres blancs ?

Indépendamment de ces questions non résolues, cela nuance simultanément la lecture que nous pouvons faire du bon remboursement des créances telle que l'interprétaient certains prêteurs, à savoir comme un rapport de domination direct et domestique exercé sur leurs débiteurs : un paiement à temps et régulier servait, pour les travailleurs-débiteurs, à se prévenir contre une telle publicisation de l'endettement qui pouvait être lourde de conséquences.

2.3. Les possibilités de contestation limitées des travailleur-se-s afro-américain-e-s

Nous n'avons pas trouvé d'équivalents, dans le cas des travailleurs d'industrie, aux mobilisations des blanchisseuses contre les agents de recouvrement. La représentation syndicale des Afro-Américain-e-s était embryonnaire à l'époque, en particulier pour ce qui est des travailleurs de chemin de fer (Arnesen 2002), et, en parallèle, même au sein des syndicats blancs, le coût du crédit n'était pas encore une revendication portée massivement[253], contrairement au cas de la France (Albert 2012, pp. 44-51). Il est donc difficile de donner un contrepoint équivalent à la mobilisation des blanchisseuses dans le cas précédent. Pour autant, un cas de critique bien particulier, qui n'a pas émergé des travailleurs eux-mêmes mais de leur employeur, fournit des éléments quant à la manière dont la relation de crédit s'insère dans les différents espaces de la vie de ces débiteurs. Il s'agit du cas de la lutte de l'*Atlantic Coastline Railroad Corporation* contre les *loan sharks* de Waycross, en Géorgie, qui s'est déroulée entre 1922 et 1924[254].

La ville de Waycross comptait, en 1924, 14 agences de crédit pour une population de travaileur-se-s comprise entre 1500 et 1700 individus. Selon F. R. Youngblood, un avocat travaillant pour le département juridique de l'*Atlantic Coastline*, l'un des principaux employeurs locaux, ces salariés recouraient fréquemment et massivement aux services de ces agences, une dépendance qui s'explique selon lui par l'histoire particulière de ce site industriel. Une violente grève aurait éclaté en 1922, paralysant l'activité sur place, et nécessitant le recrutement de nombreux travailleurs non syndiqués issus des régions environnantes, en majorité afro-américains. Ces nouveaux arrivants, n'ayant aucun contact avec les marchands locaux et n'ayant pas accès aux magasins d'entreprises contrôlés par les syndicats, avaient un accès très difficile au crédit et ont dû recourir, selon l'avocat, aux agences offrant des avances sur salaire. En parallèle, Youngblood indique la politique stricte que l'entreprise de chemins de fer appliquait vis-à-vis de l'endettement de ses salarié-e-s, « *the management did not feel called upon to take any risks of financial loss in order to afford protection to these employees who had become involved with the loan sharks. All that was done, therefore, was to enforce, more or less uniformly, the rule of the company that anyone subjecting the company to notice of assignment of wages would be dismissed from the service* »[255].

[253] Nous revenons sur ce point dans le chapitre IV.
[254] Lettre, F. R. Youngblood à Leon Henderson, Savannah, 29 novembre 1926. RSF, Box 16, Folder Legislative Campaign 1926
[255] *Ibid.*

Néanmoins, un groupe d'avocats menés par lui est parvenu à convaincre la direction de changer de politique en 1924 et de s'opposer aux prêteurs : « *after considerable efforts, I was able to convince the management of the Atlantic Coast Line that our policy had been wrong insofar as attempts to remedy the bad situation by threats directed against the jobs of our employees had been made. I was allowed to go to the employees in the Waycross Shops and to say to them:* "*We have changed our policy. If you want to lie down and stop paying tribute to these sharks, in the form of usurious interest on so called wage assignments, your jobs will not be endangered and we will be glad to help"* ». La lutte menée par l'avocat s'inscrivait dans la continuité des mouvements réformateurs menés à la même période à Atlanta et dans l'ensemble de la Géorgie[256]. Suite à cette action, l'entreprise a décidé d'offrir un soutien juridique à ses salarié-e-s, sous la forme d'un avocat et d'une prise en charge du procès éventuel, pour une somme de 20 $. En conséquence de cette prise de position, 300 salariés de l'entreprise ont simultanément décidé de faire défaut dans le mois qui suit, et 150 procès ont été portés contre eux par les prêteurs, tous remportés par les défenseurs. Il n'existe pas de chiffres concernant les défauts à plus long terme, mais le témoignage mentionne qu'en novembre 1926, seules quatre entreprises pratiquaient encore ce type de commerce dans la ville.

Il y a donc eu une réaction collective immédiate des débiteurs face à cette annonce et, de plus, si l'on prend en compte le coût élevé de la solution proposée par l'entreprise (20 $) au regard de la situation économique de ces travailleurs, on peut faire l'hypothèse qu'un nombre encore plus important aurait eu recours à cette voie si elle avait été gratuite. Ce choix de se retirer de la relation de crédit comportait certainement un risque pour ces travailleurs, du point de vue de leur accès futur au crédit dans la ville. Il est donc possible que la direction ait exercé des pressions à l'encontre de ses salarié-e-s pour qu'ils fassent défaut, afin d'aller dans le sens de cette nouvelle politique anti-*loan sharks* de l'entreprise, mais nous n'avons pas d'informations supplémentaires sur l'évolution des pratiques de crédit suite à cette mobilisation. Malgré cela, le cas de l'*Atlantic Railroad Coastline* montre que lorsqu'une possibilité de contestation s'ouvre, comme dans le cas du soutien juridique offert par l'entreprise, un grand nombre de débiteurs décident de mettre fin, au moins temporairement, à la relation de crédit, soulignant que l'emprise des prêteurs n'est pas aussi forte que ce que l'agent Goodwin et son gérant soutenaient.

En résumé, dans la vie de la relation de crédit, saisie à partir du cours entretenu des remboursements, le rapport marchand institutionnalisé est atténué au profit d'une relation

[256] Voir chapitres III et IV.

directe et répétée avec l'agent chargé de la collecte. La relation de crédit est ici réduite à l'interaction hebdomadaire en face-à-face avec l'agent extérieur, sans pour autant que cette relation de long terme ne permette pas de conclure à l'établissement d'une relation « personnelle » avec l'agent de recouvrement. La répétition des interactions marchandes représente une ressource mobilisée par l'agence, afin de produire les incitations nécessaires au remboursement des créances (Guinnane 2010, Laferté 2010b), et les lieux choisis sont déterminés par le type de garanties fournies (Muldrew 1998) : biens mobiliers dans un cas, salaire dans l'autre. La relation de crédit est ainsi insérée dans une « matrice de liens sociaux » (Uzzi 1999, p. 488) – aux familles blanches, aux communautés et à l'espace privé dans le cas des blanchisseuses, à l'emploi, aux employeurs et potentiellement aux autres salarié-e-s dans le cas des travailleur-se-s d'industrie – qui déterminent l'expérience faite de ce moment et les possibilités critiques de contestation de ces registres. Les moments de mise à distance et de formalisation sont, eux, maintenus hors du cours habituel de la relation de crédit : lors de la transaction initiale, nous l'avons vu dans la partie précédente, mais surtout lorsque la question du recours judiciaire se pose.

Les figures 9a et 9b illustrent les déplacements de registres de la relation de crédit qu'opère le passage au recouvrement (moment 1 à moment 2), et signalent une divergence entre les deux types de transactions : du fait de la présence d'un tiers, l'employeur, et du recouvrement qui s'effectue à la sortie des usines, les avances sur salaire se situent plus proches du pôle institutionnel, et plus à distance des lieux de résidence des emprunteur-se-s que dans les cas d'hypothèques mobilières.

Figure 9a : Le passage au recouvrement et ses effets sur les registres de la relation de crédit : les hypothèques mobilières

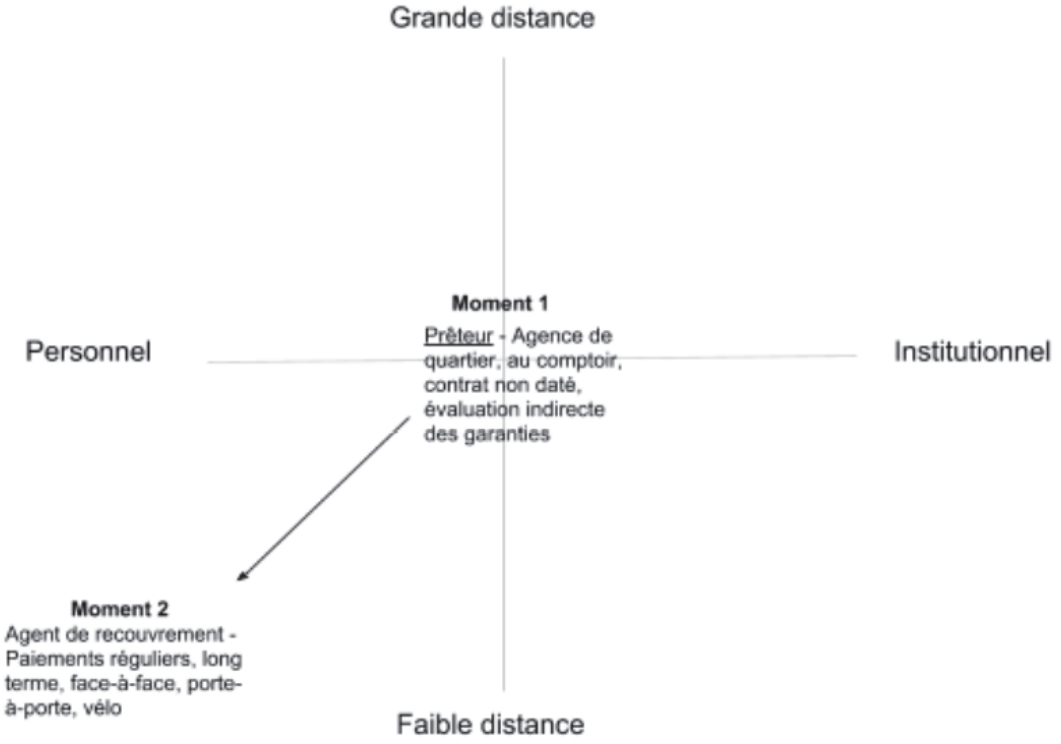
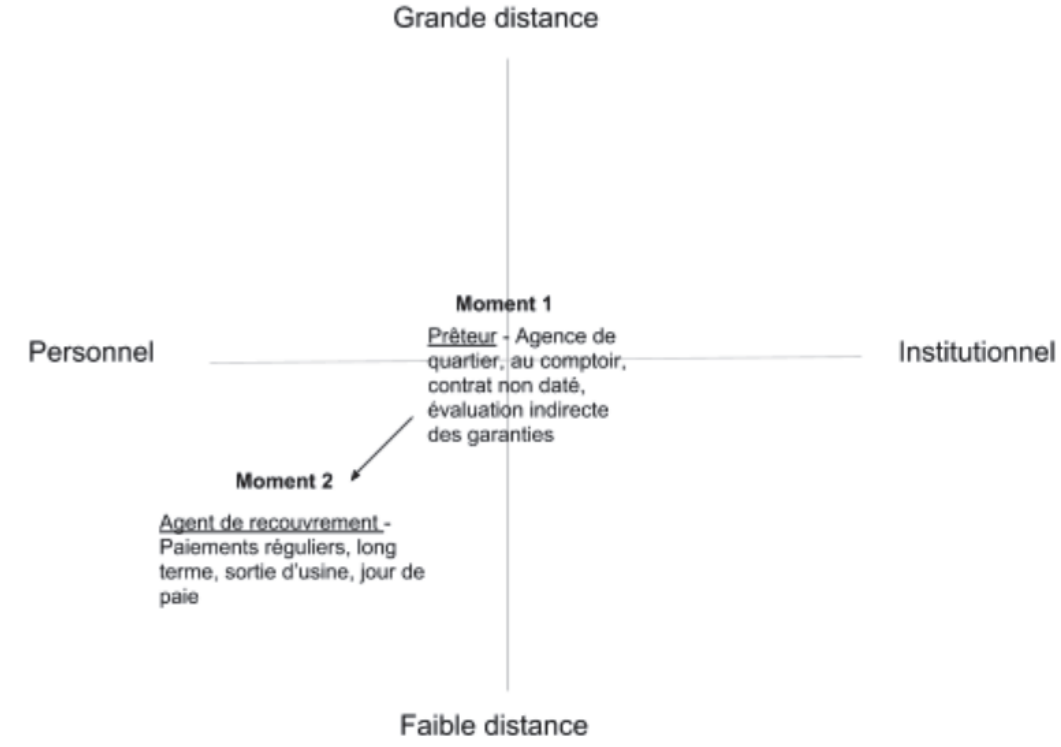


Figure 9b : Le passage au recouvrement et ses effets sur les registres de la relation de crédit : les avances sur salaire



IV. La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix

Il arrive qu'un ou plusieurs paiements ne soient pas versés, signalant l'interruption, au moins temporaire, du type d'interactions étudiées précédemment, et plusieurs possibilités s'offrent alors aux prêteurs. Le recours à une procédure judiciaire n'est qu'une solution parmi d'autres, et certainement un cas limite : il signifie l'externalisation de la relation de crédit à un tiers judiciaire, qui aura la charge du recouvrement de la créance. Nos données ne nous permettent néanmoins pas d'étudier les stratégies déployées par les prêteurs, en amont du contentieux, face à un défaut ou à un refus de paiement : nous ne nous intéresserons donc pas en détail aux causes de ces défauts, ni aux trajectoires y conduisant, ou encore à la gestion par les prêteurs de ceux qu'ils nomment leurs « *skip accounts* » [comptes inconstants, ceux ayant arrêté de verser des paiements réguliers][257]. L'analyse qui suit commence une fois actée la décision d'un recours judiciaire par l'entreprise.

Certains travaux s'intéressant au recouvrement ont néanmoins permis de mettre en évidence des éléments relatifs aux stratégies, déployées par différents créanciers, pour obtenir le remboursement des dettes sans saisir la justice. Deville (2015, pp. 119-128) a notamment montré les formes d'« *attachment* » des endetté-e-s que les sociétés privées de recouvrement en Angleterre cherchent à produire : loin d'être purement dans le registre de la menace, en particulier d'un recours judiciaire, les salarié-e-s des sociétés de recouvrement, cherchent, dans leurs conversations téléphoniques avec les endetté-e-s, à s'appuyer sur des affects autant positifs que négatifs. Ils-elles établissent les faits et la gravité des situations de dette, mais tentent constamment de conserver l'illusion que le remboursement reste un « choix » pour l'endetté-e. Cette production d'une « *controlled anxiety* », selon l'expression employée par Rock (1973, p. 70), a pour objectif d'obtenir la « *compliance* » des emprunteur-se-s sans recourir à un recouvrement judiciaire qui s'avère, selon Deville (2015, p. 116), long et peu aisé en Angleterre. L'étude de François (2017, pp. 176-185), sur le travail de recouvrement d'agents d'un bailleur municipal francilien, conclut en des termes similaires : les employé-e-s chargé-e-s de cette tâche cherchent à rester aussi proches que possible des locataires endetté-e-s, à diminuer la distance sociale qui les sépare de ceux-celles-ci, mais ils-elles n'hésitent pour autant pas à faire usage de « tons » plus agressifs, notamment en menaçant de ternir la réputation locale des locataires auprès des autres résidents du HLM. L'injonction au remboursement semble ainsi impliquer, bien souvent, un rappel des obligations du locataire,

[257] Lettre, Royer to Norris, 3 décembre 1931. RSF, Box 124, Folder P. E. Leake and J. H. Taylor Correspondence.

notamment envers sa famille, ses enfants ou ses voisins, en particulier lorsqu'il s'agit de femmes.

Dans l'ensemble de nos sources, un seul élément a pu être identifié qui indique le type de stratégies mobilisées par les prêteurs pour convaincre l'emprunteur de reprendre le versement régulier des paiements : en 1931, le dirigeant Taylor d'Atlanta écrit à l'un de ses agents de recouvrement de Louisville (Kentucky) pour lui donner quelques conseils quant à la manière dont il doit gérer ses « clients délinquants »[258]. L'agent doit avant tout « *sell them on the sanctity on the contract* » : le billet à ordre, signé lors de la transaction initiale, permet à l'agent d'exercer une pression au remboursement sur l'emprunteur-se, lui rappelant l'importance de l'engagement signé. Le contrat initial représente bien un « script » qui accompagne l'ensemble de la relation de crédit (Suchman 2003) : en cas d'un défaut de paiement, l'agent doit, selon le dirigeant Taylor, mobiliser ce document pour rappeler à l'emprunteur-se l'obligation qui le-la lie à l'agence. Néanmoins, l'agent doit aussi, simultanément, leur rappeler le « *personal service you are rendering* », et constamment veiller à « *making them friends rather than enemies out of them* ». Ce document souligne le déploiement de registres similaires à ceux observés par Deville (2015) et François (2017) : l'agent doit rappeler les obligations juridiques liées à la présence d'un contrat, mais il doit également veiller à maintenir une proximité avec ses client-e-s, à qui il rend un « service personnel ». Plus généralement, le peu de place accordée, dans les sources internes aux agences de crédit que nous avons observées, au recouvrement en amont du contentieux, s'explique certainement en partie par la facilité et l'efficacité du recours au recouvrement judiciaire : contrairement au cas étudié par Deville (2015, p. 116), le processus judiciaire n'était ni long ni fastidieux pour ces prêteurs. Nous montrons en effet dans ce qui suit que le fonctionnement de la justice civile inférieure offrait, aux États-Unis, la possibilité quasi certaine de saisir les biens ou le salaire des emprunteur-se-s en cas de défaut. La partie qui suit analyse deux temps du recours judiciaire : celui du procès civil auprès de la justice de paix et celui de l'exécution de la saisie.

[258] Lettre, J. H. Taylor to E. L. Estes, *Flagler & Company*, Louisville (Kentucky), 17 novembre 1931. *Ibid.*

A. Le moment du recours en justice et l'externalisation de la relation de crédit

Au début du XX[e] siècle, les recouvrements de titres de dettes de petites sommes relevaient de l'échelon le plus bas du système judiciaire, à savoir des justices de paix (Pound 1913, Smith 1927). Le droit relatif à l'administration de la justice de paix diffère selon les États (Ashman et Lee 1977) mais un certain nombre de traits se retrouve dans l'ensemble du pays : les juges de paix n'étaient pas des magistrats professionnels, mais des élus, souvent issus de la notabilité locale, qui exerçaient cette fonction pendant une période de temps limitée[259], d'où l'expression « *lay judge* » employée pour les décrire aux États-Unis (Vanlandingham 1964, Ashman et Lee 1977). Ils n'étaient pas salariés, mais rémunérés selon un système de commissions : les juges de paix de Géorgie touchaient une somme fixe forfaitaire par audience et avaient donc un intérêt matériel à gérer un maximum d'affaires en un minimum de temps[260]. Il s'agissait de tribunaux de comté et les juges avaient juridiction sur un « district » (échelon inférieur au comté) particulier : ils étaient élus par les habitants de celui-ci. Cette forme de justice locale était issue du droit anglais et avait été importée aux États-Unis à l'époque coloniale, pour permettre la gestion des affaires quotidiennes au niveau local, dans un espace où le déploiement d'un système judiciaire professionnel centralisé s'avérait difficile (Pound 1913, Smith 1927, Keebler 1930). Leur fonction première était ainsi le maintien de la paix sociale dans des communautés dispersées sur un territoire étendu[261] : les « *peace magistrates* » jouaient ce rôle pour l'ensemble de ce que Pound (1913) nomme les « *petty causes* », en particulier le recouvrement d'impayés de petites sommes. En Géorgie, ces juges avaient juridiction sur l'ensemble des impayés de montants inférieurs à 100 $ et étaient chargés de tenir une audience par mois, dans un lieu où ils décidaient d'établir leur tribunal[262]. Ils pouvaient

[259] Les registres de juges de paix pour un grand comté de Géorgie indiquent par exemple que les juges restaient en fonction de 1 an à 6 ans. GSA, Box RHS 4472, Folder Milton County Register of Notaries Public & Justices of the Peace, 1884-1926.

[260] Ce système de commissions est au cœur de la critique portée à la justice de paix par Smith (1919). Le détail des procédures à suivre par les juges de paix, ainsi que les formulaires à utiliser dans le cas de litiges civils, est expliqué dans J. B. Silman, *The Georgia Form Book : A Collection of Legal Forms Under Georgia Law,* 1884, pp. 224-243. GSA, Rare books collection.

[261] Pour un regard critique sur l'histoire coloniale de ce système judiciaire, voir Pound (1913, p. 307).

[262] J. B. Silman, *The Georgia Form Book: A Collection of Legal Forms Under Georgia Law,* 1884, p. 224. GSA, Rare books collection. La date des audiences mensuelles étaient indiquées dans l'annuaire municipal : à titre d'exemple le juge Bloodworth d'Atlanta officiait les seconds lundis du mois, Atlanta City Directory 1906, bibliothèque de l'université Emory.

également posséder la double fonction de magistrat et de notaire, bien qu'il ne semble pas que cette situation ait été la plus courante en Géorgie[263].

La littérature a montré qu'une grande part des litiges civils gérés par ce type de tribunaux concernaient des procès pour dettes impayées (Kagan 1981, Rubin 1984, Finn 1994, 1998) et les juges de paix ne dérogeaient pas à la règle. La majorité des « *petty causes* » traitées par les juges de paix d'Atlanta concernaient des recouvrements d'impayés ou de titres de dettes d'origines multiples. On y retrouve en majorité la dette de commerçants pratiquant l'ardoise[264], mais également des billets à ordre personnels, d'individus à individus, ainsi que des réclamations portant sur des factures de services multiples, en particulier lors de procès intentés par des médecins. Dans une économie où les transactions quotidiennes se faisaient largement à crédit, les juges de paix jouaient un rôle central en ce qu'ils fournissaient, pour les divers créanciers, la possibilité d'un recours en justice rapide et efficace en cas de défaut d'un-e débiteur-trice. Néanmoins, la justice de paix n'était pas uniquement saisie par des créanciers : les travailleurs y recouraient également pour réclamer des salaires impayés : à titre d'exemple, trois affaires de ce type sont traités par le juge Bloodworth d'Atlanta entre mai et juillet 1906[265].

Si les justices de paix ont été progressivement supprimées aux États-Unis dans les années 1910 et 1920 (Willrich 2003), la figure de ces juges non professionnels, décidant parfois en leur nom plutôt qu'en fonction du texte de loi, a continué à nourrir tout un imaginaire aux États-Unis, associé en particulier à la culture du Sud du pays (Wood 2016) : à titre d'exemple, l'œuvre du romancier Cormac McCarthy est parcourue par ces figures de juges charismatiques et intransigeants, ayant quasiment un droit de vie ou de mort sur les personnages (Luce 2009).

1. Les tribunaux inférieurs, lieu de conciliation ou de domination ?

Il existe une vaste littérature sur les tribunaux inférieurs, notamment ceux chargés de la gestion des procès pour impayés de petites sommes, pour des époques similaires – les justices de paix en France (Albert 2014), les *burough courts* (Steinberg 2003), les *court of request* (Muldrew 1998) et les *county courts* en Angleterre (Finn 1998, 2001, Johnson 1993,

[263] Sur l'ensemble des 151 magistrats entrant dans la catégorie « NP & JP » listés entre 1884 et 1926 dans le comté de Milton en Géorgie, seuls 13 occupaient la double fonction, alors que 74 furent uniquement juges de paix, et 64 uniquement notaires. GSA, Box RHS 4472, Folder Milton County Register of Notaries Public & Justices of the Peace, 1884 - 1926

[264] Comme dans le cas des *county courts* anglaises de la fin du XIX[e] siècle étudiées par Finn (1998).

[265] AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.

Rubin 1984, 1996, Jones 2014) – mais également pour des époques différentes – les *small claims courts* américaines, dont les justices de paix sont les ancêtres (Jacob 1969, Moulton 1969, Galanter 1974, Sarat 1976), les tribunaux de Castille du XVI^{e} et du XVII^{e} siècles étudiés par Kagan (1981) ou encore le prévôt de Paris au XV^{e} siècle (Mayade-Claustre 2005). Ces travaux soulignent tous le rôle joué par les tribunaux inférieurs dans la médiation des conflits au niveau local, mais également les formes de dominations potentielles qui s'y exercent sur les défenseurs issus des classes populaires. Une partie de ces travaux, menés par des chercheurs britanniques (Finn 1998, 2001, Johnson 1993, Rubin 1984, 1996, Steinberg 2003, Jones 2014), a insisté sur l'idéologie de classe portée par les juges de l'époque victorienne, que ce soit les juges de paix, ceux des *county courts,* ou encore ceux des *buroughs courts*. Ces travaux insistent sur cet échelon juridique comme lieu d'exercice d'une justice de classe et soulignent la nécessité d'inscrire l'analyse des rapports à la justice inférieure dans l'histoire du développement du capitalisme : ils analysent le fonctionnement de ces tribunaux au regard de facteurs extérieurs à ceux-ci. À l'inverse, une tradition de recherche américaine s'attachant, depuis Reginald Herbert Smith et son *Justice and the Poor*, à mettre en évidence les obstacles qui empêchent la justice de bas niveau d'exercer sa fonction de protection des « faibles », insiste sur le fonctionnement même du tribunal et les processus de domination qui découlent de facteurs internes au système judiciaire. Enfin, les travaux sur le crédit des classes populaires menés par Albert (2014) ont permis de souligner le rôle joué par cet échelon judiciaire dans l'organisation des systèmes de crédit à Belle Époque en France.

Dans ce qui suit, nous présentons les facteurs à la fois externes et internes mis en évidence par ces différents ensembles de travaux, pour expliquer le traitement par la justice civile inférieure des demandes de recouvrement d'impayés adressées par les prêteurs, puis nous soulignons l'intérêt qu'il y a à combiner ces deux approches afin de comprendre le rôle joué par ces contentieux judiciaires dans le fonctionnement du système de crédit pratiqué par les agences des *loan sharks* au début du XX^{e} siècle.

1.1. Le cas britannique : l'idéologie de juges issus des classes dominantes

En Angleterre, les juges de paix étaient principalement issus de l'aristocratie et avaient pour fonction de représenter le pouvoir monarchique au niveau local lors de quatre audiences annuelles (Thompson 1975). L'interprétation du rôle joué par les juges de paix anglais a donné lieu à un débat entre E. P. Thompson (1975) et l'historien du droit américain Horwitz (1966).

L'historien anglais, tout marxiste qu'il était, estimait en effet que la justice de paix n'était pas simplement un voile masquant une justice de classe, mais qu'elle représentait un outil de protection des classes populaires, que le pouvoir discrétionnaire du juge pouvait limiter l'exercice du pouvoir féodal au niveau local. À l'inverse, Horwitz accusait Thompson d'avoir surestimé la fonction protectrice de ces tribunaux, qui selon lui promouvaient la « *procedural justice, that enables the shrewd, the calculating, and the wealthy to manipulate its forms to their own advantage* »[266]. Pour Horwitz, le fonctionnement « procédural » de la justice de paix faisait que ces tribunaux étaient aisément manipulables par les dominants, alors que Thompson croyait au contraire en la capacité des juges à écouter les doléances du peuple et à appliquer le droit, naturel ou substantiel, quand bien même celui-ci allait à l'encontre des intérêts de l'aristocratie et de la bourgeoisie locales. Discrétion du juge ou risque de manipulation d'une justice procédurale par ceux qui en maîtrisent les rouages : cette opposition pose les termes des débats qui traversent la littérature sur ces tribunaux, auxquels nous souhaitons apporter un éclairage supplémentaire.

Les juges de paix ont progressivement perdu leur importance aux XVIII**e** et XIX**e** siècles en Angleterre pour être remplacées par un ensemble de tribunaux inférieurs (Finn 1994, Steinberg 2003), dont les *county courts*, présidées par des juges professionnels qui, à partir de 1846, avaient juridiction sur les litiges civils pour des montants de petites sommes en Angleterre. Dans la continuité des questions soulevées par E. P. Thompson, de nombreux travaux empiriques se sont intéressés au fonctionnement de ces tribunaux dans la seconde moitié du XIX**e** siècle (Finn 1998, 2001, Johnson 1993, Rubin 1984, 1996, Jones 2014) : ces auteur-e-s montrent que ces différents tribunaux étaient un lieu de mise en application d'une idéologie capitaliste libérale et un outil de subordination des classes populaires à une logique de marché. Comme le résume Finn (1998), la « *Victorian county courts' partisans function in maintaining supposedly free consumer markets* » était « *a mechanism analogous to the function of the poor laws in maintaining free labor market* ». Les juges étaient issus d'une élite aristocratique londonienne et cherchaient, à travers leurs jugements, à inculquer aux classes populaires le sens de l'épargne, de la consommation raisonnée et l'éthique victorienne du travail. Nombre de ces juges se fixaient en effet pour mission première de faire respecter les contrats, notamment dans le cas de transactions de crédit, ce qui était simultanément perçu par eux comme un outil d'éducation et de moralisation des classes populaires.

[266] Nous simplifions ici le débat : pour plus de détails, voir Cole (2001).

Néanmoins, il arrivait que ces juges rendent des jugements à l'encontre de certains créanciers, en particulier pour ceux que Rubin (1986) nomme les « capitalistes des marges » : Finn (1998) a étudié dans le détail le cas des colporteurs de drap écossais, qui avaient des difficultés à obtenir des autorisations de saisies auprès de ces tribunaux dans les années 1870. Selon Rubin (1986) et Finn (1998), ces déviations vis-à-vis d'une justice de classe traduisent les préjugés des juges contre ceux qu'ils considéraient comme des usuriers, des parasites, des marchands immoraux : seule cette forme de « *paternalist antagonism to petty tradesmen* » (Finn 1998, p. 11) venait tempérer l'idéologie de ces juges victoriens. Ces travaux soulignent l'attitude ambigüe des juges de tribunaux inférieurs vis-à-vis des prêteurs d'argent, qu'on observe aussi, pour d'autres raisons tenant au métier exercé par ces magistrats non professionnels, dans le cas des juges d'Atlanta : les juges de paix victoriens étaient partagés entre un libéralisme valorisant le respect des obligations et une volonté de contrôle paternaliste des marges immorales du capitalisme. Le dénouement des procès impliquant ces créanciers dépendait de la confrontation de ces deux idéologies opposées et chaque juge décidait selon son propre sens moral.

Les comparaisons possibles avec les *county judges* anglais sont néanmoins limitées : les juges anglais, de paix ou ceux des *county courts,* étaient des délégués de l'autorité centrale, monarchique, et, selon Margot Finn (1998, p. 119), se servaient de leurs tribunaux comme des « *public forums* » leur permettant de défendre certaines conceptions de l'ordre social. Les juges de paix américains du début du XX^{e} siècle, des magistrats élus et non professionnels, n'étaient pas nommés par le pouvoir central et n'avaient pas beaucoup de ressemblances avec ces juges anglais (Ashman et Lee 1977) : en conséquence, nous verrons qu'ils faisaient plus rarement usage de leurs tribunaux pour mettre en avant certaines visions de l'endettement et des bonnes relations de crédit.

1.2. Les facteurs externes : le rôle de l'affinité sociale entre juges et capitalistes

Si les juges non professionnels anglais furent relégués, après la création des *county courts*, à la gestion de certains litiges pénaux (Reichert 1973, Steinberg 2003), ils jouaient encore, aux États-Unis, un rôle central dans les procédures civiles au XIX^{e} siècle et au début du XX^{e} siècle. En ce sens, les justices de paix américaines ressemblaient davantage aux *magistrates' courts* et aux *courts of requests,* qui existaient en Angleterre avant 1846, mais sur lesquelles il existe beaucoup moins de bibliographie. L'article de Finn (1994) a permis de

montrer que le crédit était l'une des activités principales de ces *courts of requests* : néanmoins, l'auteure souhaite avant tout défendre l'idée selon laquelle ces tribunaux ont contribué à imposer aux classes populaires un sens de l'obligation, à une époque où celles-ci entraient dans le domaine de la consommation, et elle ne s'intéresse que marginalement au fonctionnement même du tribunal ou à la personne du juge.

Steinberg (2003) a, quant à lui, montré le rôle central joué par les *burough courts* dans le développement du capitalisme industriel en Angleterre durant la seconde moitié du XIX^{e} siècle, en particulier du point de vue de l'application du droit relatif à la relation salarié-employeur. L'auteur a montré l'usage que les employeurs de l'industrie de la céramique faisaient de ces tribunaux inférieurs, favorables à leur lecture des contrats de travail : les jugements rendus par les magistrats étaient en majorité en défaveur des ouvriers, du fait de l'affinité de classe existant entre capitalistes et juges. Contrairement aux juges des *county courts*, principalement issus de l'aristocratie, « *burough court justices were typically from the industrial, commercial, and professional town elite* ». Nous verrons que les juges de paix américains favorables aux *loan sharks* exerçaient souvent des métiers dans l'industrie et le commerce, soulignant l'existence d'une affinité sociale professionnelle entre juges et prêteurs.

1.3. Les facteurs internes : joueurs répétés, justice procédurale, jugements expéditifs

Le fonctionnement des tribunaux civils inférieurs aux États-Unis, que ce soit les *small claims courts* chargés des impayés de petites sommes, ou les *rent courts* chargés des arriérés de loyer, a suscité de nombreux travaux de la part de sociologues et de théoriciens du droit américains depuis les années 1970. Ces derniers s'interrogent moins sur l'idéologie de classe des juges ou les affinités sociales entre magistrats et demandeurs, que sur la capacité de ces tribunaux à protéger les « pauvres » ou les plus « faibles »[267]. Moulton (1969) a dénoncé à ce titre l'« intimidation » et la « persécution » des défenseurs à bas revenus pratiquées selon lui par ces tribunaux, et Jacob (1969) a souligné l'accès privilégié à des procédures favorables dont bénéficient les agences de crédit auprès des *small claims courts*. Marc Galanter a introduit dans un article de 1974 la notion de « joueur répété » : celle-ci vise à décrire le statut particulier dont bénéficient certains acteurs qui ont un accès fréquent aux tribunaux. Ces demandeurs, en particulier lorsqu'il s'agit d'organisations, tendent selon l'auteur à obtenir des décisions en leur faveur du simple fait de relations fréquemment entretenues avec un tribunal : ils finissent par

[267] Pour une revue de littérature sur les études empiriques menées à l'époque, voir Yngvesson et Hennessey (1975).

avoir une connaissance solide de la loi et des procédures, peuvent bénéficier de rendements d'échelle dans la gestion des litiges, entretenir des liens avec le juge ou les employés de tribunaux, etc. L'étude de Bezdek (1992), menée sur les contentieux locatifs au sein des tribunaux civils inférieurs de Baltimore au début des années 1990, fournit un cas d'étude empirique confirmant les intuitions de Galanter : l'auteure souligne que la grande majorité des jugements rendus par ces *rent courts* le sont à l'encontre des locataires, ce qui s'explique avant tout par les compétences de joueurs répétés acquises par les représentants des propriétaires ou des bailleurs. Selon Bezdek (1992, p. 555), « la spécialisation, l'expérience [des demandeurs ou de leurs représentants] et la familiarité avec la procédure et le personnel, plus que le peu de droit rarement évoqué », expliquent la fréquence des jugements d'expulsion rendus par ces tribunaux. Ces travaux insistent donc sur les formes de domination qui découlent du fonctionnement même du tribunal et de la routine judiciaire ; des aspects très peu abordés par la littérature sur le cas britannique citée précédemment, qui ne discute jamais ces travaux américains. Symétriquement, ces analyses sur les tribunaux américains restent confinées aux relations qui se nouent lors de l'audience, au fonctionnement interne du tribunal : elles sont peu sensibles aux dimensions structurelles soulignées par les travaux anglais, liées à l'environnement externe du tribunal, à l'idéologie du juge, aux rapports de classe ou de race et au rôle des employeurs.

Des travaux récents menés sur les expulsions locatives en France et aux États-Unis montrent néanmoins l'intérêt de combiner l'analyse des facteurs internes et externes pour comprendre le rôle joué par les tribunaux inférieurs dans la reproduction de la « pauvreté urbaine » (Desmond 2012, 2016) et « l'exploitation des classes populaires » (François 2017). Les travaux de Desmond montrent que les jugements d'expulsion sont souvent rendus de manières routinière et expéditive par les tribunaux inférieurs de Milwaukee (Desmond 2012, p. 105 ; 2016, p. 304), mais l'auteur souligne également les conceptions de la pauvreté et des bons locataires que portent certains magistrats : les schémas normatifs, parfois plus que le droit substantiel, informent la décision des juges, en particulier lorsque des magistrats blancs font face à des locataires afro-américain-e-s (Desmond 2016, pp. 263-267). De même, François (2017, chapitre 5) montre les compétences de joueurs répétés que développent les propriétaires d'une région populaire de banlieue parisienne ou leurs représentants auprès des tribunaux d'instances, mais l'auteur pose également la question de l'affinité de classe entre juges et demandeurs. Si, contrairement au cas de Steinberg (2003), les juges d'instances franciliens ne viennent pas des mêmes milieux que les propriétaires, l'auteur observe bien une idéologie de classe qui préside à de nombreux jugements rendus : les juges cherchent souvent à défendre la

« figure du « petit propriétaire » » fragile (François 2017, pp. 393-400) et expriment, à l'inverse, dans leur décision ou lors des entretiens menés par l'auteur, des forts biais normatifs à l'encontre des locataires. Ils-elles font notamment preuve d'une plus grande sévérité à l'égard de certains d'entre eux, comme les chômeur-se-s ou les travailleurs migrants résidant en foyer-logement (François 2017, pp. 408-410).

Enfin, ces recherches s'intéressant au fonctionnement des tribunaux civils inférieurs mettent enfin en avant deux résultats centraux qui se vérifient également dans notre cas. En premier lieu, le grand nombre de décisions rendus à l'encontre des défenseurs, qu'ils soient emprunteurs ou locataires, s'explique avant tout par le faible taux de présence de ces derniers lors des audiences : les défenseurs se déplacent peu au tribunal, qu'il-elle-s n'aient pas connaissance de la procédure qui les vise (Bezdek 1992, p. 555 ; Desmond 2012, p. 95-102) ou qu'il-elle-s ne puissent, ou ne souhaitent pas, se déplacer au tribunal (François 2017, pp. 364-366). Or, l'absence le jour de l'audience entraîne quasi systématiquement un jugement par défaut en faveur des créanciers. En second lieu, les locataires tout comme les emprunteur-se-s se déplaçant à l'audience n'ont, à l'exception de rares cas, pas d'avocat pour les représenter, contrairement aux créanciers, ce qui introduit un déséquilibre structurel entre demandeurs et défenseurs lors du procès (Bezdek 1992, p. 556 ; Desmond 2016 pp. 303-304 ; François 2017, pp. 367-368)[268].

1.4. Les justices de paix d'Atlanta au début du XX^{e} siècle : sources et données

Les archives des justices de paix n'ont malheureusement pas survécu en grande quantité aux États-Unis : il s'agissait de l'échelon judiciaire le plus bas et les juges n'étaient pas toujours tenus de garder des registres de leurs activités[269]. Nombre d'entre eux se sont perdus, ou ont été, selon les dires de plusieurs archivistes avec qui nous avons pu échanger en Géorgie et dans l'Alabama, détruits par l'administration, notamment sous la présidence de Ronald Reagan. Nous

[268] La littérature américaine (Bezdek 1992 ; Seron et al. 2001 ; Desmond 2016) a montré que la présence d'un avocat augmentait drastiquement les chances d'obtenir un jugement favorable pour les locataires, alors que François (2017, chapitre 5 pp. 13-21) a identifié un résultat contraire : dans le cas de la France, les locataires représentés subissent plus souvent un jugement d'expulsion que ceux-celles qui se défendent seul-e-s. Ce décalage s'explique d'une part par le type d'avocats représentant les locataires auprès des tribunaux d'instance. Les défenseurs sont souvent assistés au titre de l'assistance judiciaire, or, selon l'auteur, le fait que les locataires aient déjà bénéficié d'une forme d'accompagnement n'incite pas les juges à accorder un délai de paiement. D'autre part, la mobilisation d'un avocat dans le cadre d'affaires décrites comme « simples » par les juges est souvent perçue comme une « stratégie dilatoire » visant à repousser l'échéance du procès, ce qui contredit « l'obligation de déférence » à laquelle les défenseurs sont tenus.

[269] Ce fait est souligné par le grand jury de 1903. « Report of the Grand Jury to the Judge of Superior Court of Fulton County », 1903. RSF, Box 16, Folder 1903 Loan Shark Campaign.

avons pu néanmoins étudier les registres de deux juges de paix d'Atlanta au début du XX^{e} siècle, Bloodworth (1906-1908) et Godby (1921-1924)[270] : le premier est celui qui nous intéresse plus directement ici et le second sera mobilisé à titre de comparaison. Nous avons observé et enregistré l'ensemble des procès concernant des prêts non affectés pour l'année 1906 au tribunal du juge Bloodworth, et avons parcouru l'ensemble des décisions rendues par le magistrat pour tous types de litiges civils entre 1906 et 1908. Le juge Bloodworth a été au cœur d'une enquête menée par le grand jury du comté de Fulton en 1903 sur les pratiques des justices de paix et ses registres ont été inspectés à cette occasion : cela explique certainement qu'ils aient été conservés pour ces années[271].

Tous les juges, nous le verrons, n'étaient pas sollicités par les agences de crédit et le cas du juge Bloodworth permet d'illustrer les liens qui unissaient agences de crédit, tribunaux et employeurs, dans le cas d'un juge favorable aux prêteurs. Ces dossiers contiennent les pièces mobilisées lors des procès, en particulier les contrats de crédit, ainsi que les jugements d'exécutions émis, mais aucune trace de discussions ayant pris place : cela s'explique par le fait que dans l'ensemble des affaires observées, les emprunteur-se-s défenseurs ne sont pas présentés à l'audience du juge Bloodworth. De plus, il n'existe aucune trace d'avocats représentant les emprunteur-se-s dans les dossiers du juge[272]. Ces données nous permettent de décrire le fonctionnement général de ce système judiciaire, ainsi que son rôle dans la gestion de la relation de crédit, mais notre capacité d'analyse du déroulement des audiences ou du mécanisme décisionnel reste limitée[273]. En complément, nous mobilisons ainsi des éléments issus de sources variées : des analyses produites sur ce système de justice par les réformateurs locaux de l'époque, des articles de presse relatant des procès ou des décisions ponctuelles, et les documents issus de la perquisition du réseau des *Big Four* dans le Kentucky au début des années 1930.

[270] AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906-1908 et Folder H. A. Godby 1921-1924.
[271] « Report of the Grand Jury », 1903. RSF, *ibid.*
[272] Comme dans le cas étudié par François (2017), lorsqu'un-e emprunteur-se bénéficiait d'une représentation, l'avocat travaillait très souvent pour une société d'assistance judiciaire. Nous reviendrons dans le chapitre IV sur les procès intentés par des *cause lawyers* d'Atlanta pour le compte d'emprunteur-se-s afro-américain-e-s, à l'encontre des *loan sharks,* mais l'arène judiciaire n'est véritablement investie par les réformateurs qu'à partir du milieu des années 1920.
[273] Ce que la sociologie du droit américaine nomme l'analyse du *sentencing* (voir François 2017, chapitre V pour une revue).

2. Une justice routinière inscrite dans l'espace des relations de crédit

Comme en France à la même époque, les juges de paix rendaient en grande majorité des jugements en faveur des créanciers (Albert 2012, 2014), à tel point que l'acronyme « *J.P.* » (juge de paix) était devenu l'objet d'une boutade chez certains professionnels du droit : on y associait le sens de « *Justice for the Plaintiff* » (« justice pour le plaignant », ou le demandeur). Reginald Heber Smith insiste sur ce point dans son livre *Justice and the Poor*, rédigé en 1919 (p. 14) : « *The justices, being subject to no supervision, and depending so much on their fees that JP came to mean "Judgement for the Plaintiff", formed unholy alliances with collection agencies, installment houses and the like* ». Cela se vérifie dans le cas particulier des procès intentés pour des prêts non affectés auprès de la justice de paix d'Atlanta : dans l'ensemble des dossiers des juges Bloodworth et Godby du comté de Fulton, il n'y a qu'une seule série d'affaires pour laquelle le juge se prononce contre l'agence de crédit, sur laquelle nous revenons à la fin de cette partie[274]. Durant l'année 1903, les juges Bloodworth, Orr et Landrum d'Atlanta ont rendu respectivement 541, 422 et 264 exécutions de saisies, soit une moyenne de 45, 35 et 22 jugements en faveur d'un demandeur par session mensuelle[275] : cela souligne le caractère expéditif et routinier des décisions autorisant le recouvrement des impayés rendues par ces magistrats. De même, une étude de 1929 portant sur 169 affaires de recouvrement de dettes issues de prêts non affectés, traitées dans l'année par le juge de paix Hession de Louisville (Kentucky), montre que le magistrat a donné raison à l'agence de crédit dans la totalité des affaires[276]. Comme nous l'avons indiqué précédemment, la condamnation systématique des emprunteur-se-s s'explique en grande partie par leur absence lors de l'audience, et cette efficacité du recours aux procédures judiciaires est perçue par les prêteurs : dans une lettre écrite par un gérant d'une agence de crédit de Louisville à son nouvel assistant, celui-ci affirme : « *We will always get judgement in J.P. courts* »[277].

Avant d'entrer dans l'analyse de la mécanique judiciaire, nous revenons sur deux éléments qui permettent de mieux saisir les cadres juridique et économique qui caractérisent le fonctionnement plus général de la justice de paix à l'époque.

[274] AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, *ibid.*
[275] « Report of the Grand Jury », 1903. RSF, *ibid.*
[276] « Kentucky Farmers Robbed », *New Era*, 2 janvier 1932. RSF, Box 20, Folder Kentucky Legislation 1932.
[277] Lettre, R. D. Ison to Kreke, 1930 (non datée). RSF, Box 120 Folder Ison.

2.1. Les taux d'usure : quel rôle du droit substantiel ?

Bien qu'il existait, à l'époque, des taux d'usure stricts qui limitaient le coût qu'un prêteur était en droit d'exiger, ces textes de loi semblent avoir eu peu d'impact sur les décisions rendues par les juges de paix dans les affaires d'impayés pour des prêts non affectés[278]. Comment peut-on expliquer cela : est-ce que ces lois n'étaient pas appliquées par des juges qui en avaient connaissance, ou pensaient-ils que ces textes n'étaient pas adaptés à la régulation de ces transactions ?

La stratégie judiciaire consistant à présenter non un contrat de crédit, mais une autorisation de saisie sur salaire datée du mois en cours, contribuait à soustraire la relation de crédit aux lois sur l'usure. Néanmoins, la réussite de cette stratégie témoigne plus généralement du fait que le crédit à la consommation ne représentait pas un ensemble clair et défini de pratiques économiques à cette époque. En particulier, en matière de fixation du coût du crédit, la notion d'intérêt ne s'appliquait pas à beaucoup de relations de crédit : les agences de crédit réclamaient des frais, les banques pratiquaient l'escompte et les commerçants l'avance par le biais d'ardoises. Seuls les crédits immobiliers et les prêts agricoles impliquaient l'expression des taux d'intérêt, or ces affaires impliquaient des montants largement supérieurs à ceux pour lesquels les juges de paix avaient juridiction (500 $ en Géorgie). De plus, les lois sur l'usure étaient avant tout pensées pour réguler l'économie agraire : ces textes garantissaient en particulier aux agriculteurs la possibilité d'emprunter à des taux d'intérêt limités afin d'acheter leurs semences, prêts qu'ils remboursaient une fois la récolte vendue[279]. Les transactions de crédit sous forme d'hypothèques mobilières ou d'avances sur salaire prenaient place dans un cadre urbain et n'avaient pas de liens évidents avec les avances sur semences ou les taux spécialement définis pour les encadrer. Nous montrerons dans les chapitres qui suivent le travail réformateur qui a été nécessaire pour que le taux d'intérêt annuel s'impose comme un indicateur légitime permettant l'expression du coût du crédit à la consommation ; un processus qui se déploie plus tardivement des années 1920 aux années 1940.

Au début du XX^{e} siècle, c'est donc moins la méconnaissance du juge que le flou qui entoure la qualification de ces transactions qui semble expliquer le faible impact du droit substantiel sur les jugements rendus. Comme dans le cas des *rent courts* de Baltimore ou de

[278] « Changes in the penalties for the violation of usury laws in Georgia, from 1755 to 1929 » *in* J. L. R. Boyd, *Substitutes for Loan Sharks in Georgia*, juin 1929, p. 11. RSF, Box 15 Folder Loan Shark Campaign 1929.
[279] Cette explication est donnée par un avocat de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta en 1929. *Substitutes for Loan Sharks in Georgia*, juin 1929, *ibid.*

Milwaukee (Bezdek 1992, Desmond 2016), au sein des justices de paix d'Atlanta, l'aspect routinier du processus décisionnel semble primer sur le peu de droit substantiel mobilisé. Il est en effet difficile d'imaginer ces magistrats s'adonner à des calculs visant à rendre commensurables les frais réclamés par les *sharks*, le capital prêté, et comparer ces résultats aux taux d'usure autorisés, alors même que les juges avaient un intérêt matériel à traiter rapidement un grand nombre d'affaires. Cependant, si les prêts non affectés n'étaient pas rapprochés, par les magistrats, des avances sur semences des agriculteurs, un autre type de transaction de crédit plus fréquente pouvait servir de point de référence, et convaincre le juge d'émettre un jugement en faveur des agences de crédit.

2.2. Le commerce de biens et le commerce d'argent

L'autorisation de saisie était l'activité principale du juge Bloodworth et ce pour divers types d'impayés : entre mai et juillet 1906 nous n'avons trouvé que deux cas de litiges pour lesquels le demandeur ne cherchait pas à obtenir un jugement de saisie. Néanmoins, le crédit non affecté ne représentait qu'une fraction des litiges pour lesquels les juges de paix autorisaient des saisies, de biens ou de salaire : les transactions pratiquées par les *loan sharks* circulaient parmi un ensemble de transactions similaires auxquelles elles pouvaient être assimilées par les juges de paix.

L'affaire de George Burry, jugée en mai 1906 au tribunal du juge Bloodworth, permet notamment d'illustrer les traitements judiciaires similaires réservés aux prêts non affectés et aux crédits accordés par les commerçants[280]. Burry était un ouvrier blanc salarié de la *Southern Railway Co.* d'Atlanta : au cours de la décennie 1910, il a déménagé à plusieurs reprises au gré des chantiers de construction sur lesquels il travaillait. En février 1906, il a séjourné sur l'un d'entre eux, entre Asheville et Salesbury en Caroline du Nord, participant au développement de la « *Western Division* » de la ligne. Durant ce même mois, il a acheté à crédit des vêtements auprès de la *Spencer Clothing and Shoe Co.,* lors de trois transactions effectuées le 8, le 10 et le 26 du mois. Il a ainsi accumulé 8,50 $ de dettes et 50 c additionnels liés aux frais de notaires déboursés par l'entreprise pour faire enregistrer la facture ainsi que la liste des biens achetés : une chemise, des gants, deux valises, une paire de chaussures et de lacets, un col. Le magasin de vêtements était situé dans la ville de Spencer, à 200 kilomètres à l'est d'Asheville : l'ouvrier a dû contracter cette dette pendant différents séjours sur place.

[280] Georges Burry vs *Spencer Clothing & Shoe Co.*, mai 1906. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.

En mai 1906, le commerçant propriétaire du magasin de vêtements sollicite le juge Bloodworth afin qu'il autorise une saisie du salaire de Burry, au motif de l'impayé, et le juge transfère la demande auprès du salarié chargé de l'application des saisies au sein de l'administration de la *Southern Railway Co*. Le commerçant présente au juge un billet à ordre signé par Burry, ainsi que la facture notariée, et un formulaire d'autorisation de saisie adressé à l'employé chargé de l'exécution des saisies sur salaire au sein de la *Southern Railway Co.*, C. T. Garrett. La *Southern Railway Co.* est un employeur souvent saisi par différents créanciers se présentant au juge Bloodworth : lors de la même audience de mai 1906, la *Stephen A. Ryan Co.*, agence de crédit non affecté, adresse trois demandes d'autorisation de saisie à l'encontre de salariés de cette entreprise[281]. De plus, l'ensemble des procédures impliquant un salarié de l'entreprise de chemins de fer mobilisent le même employé, C. T. Garrett, mais également le même formulaire d'autorisation de saisie[282]. Ainsi, le recours à la justice de paix par ce commerçant de Caroline du Nord comporte de nombreuses ressemblances, dans son traitement judiciaire, avec ceux des prêteurs d'argent d'Atlanta : l'avance est garantie par une autorisation de saisie sur salaire, le formulaire permettant l'autorisation de saisie par l'employeur est le même, et celui-ci implique un employeur récurrent, en particulier lors de l'audience mensuelle de mai 1906, la *Southern Railway Co*.

Les transactions effectuées par les *loan sharks* pouvaient ainsi s'apparenter aux autres formes d'achats de biens à crédit ainsi qu'aux titres de dettes auxquelles elles donnaient lieu. Un prêteur revendique en 1930 une telle proximité entre le commerce d'argent et le commerce de biens : « *The process of making and collecting small loans should be compared* [...] *with installment credit and retail merchandising. If you can consider money as a commodity you can say that we retail money just as a grocer retails peas. Our customers come to us to buy our commodity (money) just as they go to a retail store to buy other merchandise. They buy on credit and, for all practical purposes, open a regular charge account and pay us for it* »[283] . Si l'argument date de 1930, la juxtaposition des titres de dettes au sein de la justice avait au début du siècle avait certainement pour effet de produire le même type d'assimilation aux yeux des magistrats.

[281] Voir *Stephen A. Ryan Co.* vs Frank Lifsey, *Stephen A. Ryan Co*. vs Ed McShane, Stephen *A. Ryan Co.* v. C. L. Stephens. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.
[282] Pour un exemple présenté plus en détail, dans le cas d'une affaire de crédit non affecté, voir figure 10.
[283] *Household Finance Corporation*, « Money as a commodity », *Personal Finance and the Wage Earner*, réimprimé de l'*American Federationist.* RSF, Box 83, Folder HFC Publicity National 1928-1931.

3. La mise à distance des client-e-s lors du procès

Lors du recours au juge de paix, les emprunteurs-se-s sont physiquement mis-e-s à distance de la relation de crédit : celle-ci prend place en des lieux officiels, plus éloignés des lieux de vie et de travail que les locaux de l'agence.

3.1. Une forte ségrégation due à la localisation des justices de paix

Pour analyser cette mise à distance, nous avons constitué une liste de 20 juges de paix officiant à Atlanta entre 1906 et 1913 : 1906 correspond à la date pour laquelle nous avons observé les dossiers du juge Bloodworth et 1913 à la date d'une réforme partielle des tribunaux inférieurs, sur laquelle nous reviendrons dans le chapitre III, qui change le cadre d'exercice de la justice de paix. Cette liste a été constituée sur la base des annuaires de 1906-1913, qui fournissent les adresses des différents tribunaux de la ville, ainsi que leur jour d'audience. Chaque année, il y a 9 juges en activité dans la ville d'Atlanta pour une population totale de 175 000 habitants en 1910 ; cela ne prend pas en compte les tribunaux situés en banlieue ou à l'extérieur de la ville[284]. Nous avons répertorié les adresses de ces différents juges, dont celle du juge Bloodworth, et sommes ainsi parvenus à isoler 16 tribunaux différents au cours de ces années. Certains juges en ont remplacé d'autres, prenant possession de leur tribunal à la même adresse, alors que d'autres tenaient simultanément session au sein d'un même immeuble, la même année. Nous reportons ces localisations sur la carte 6, à laquelle nous ajoutons celle des principaux quartiers afro-américains de la ville.

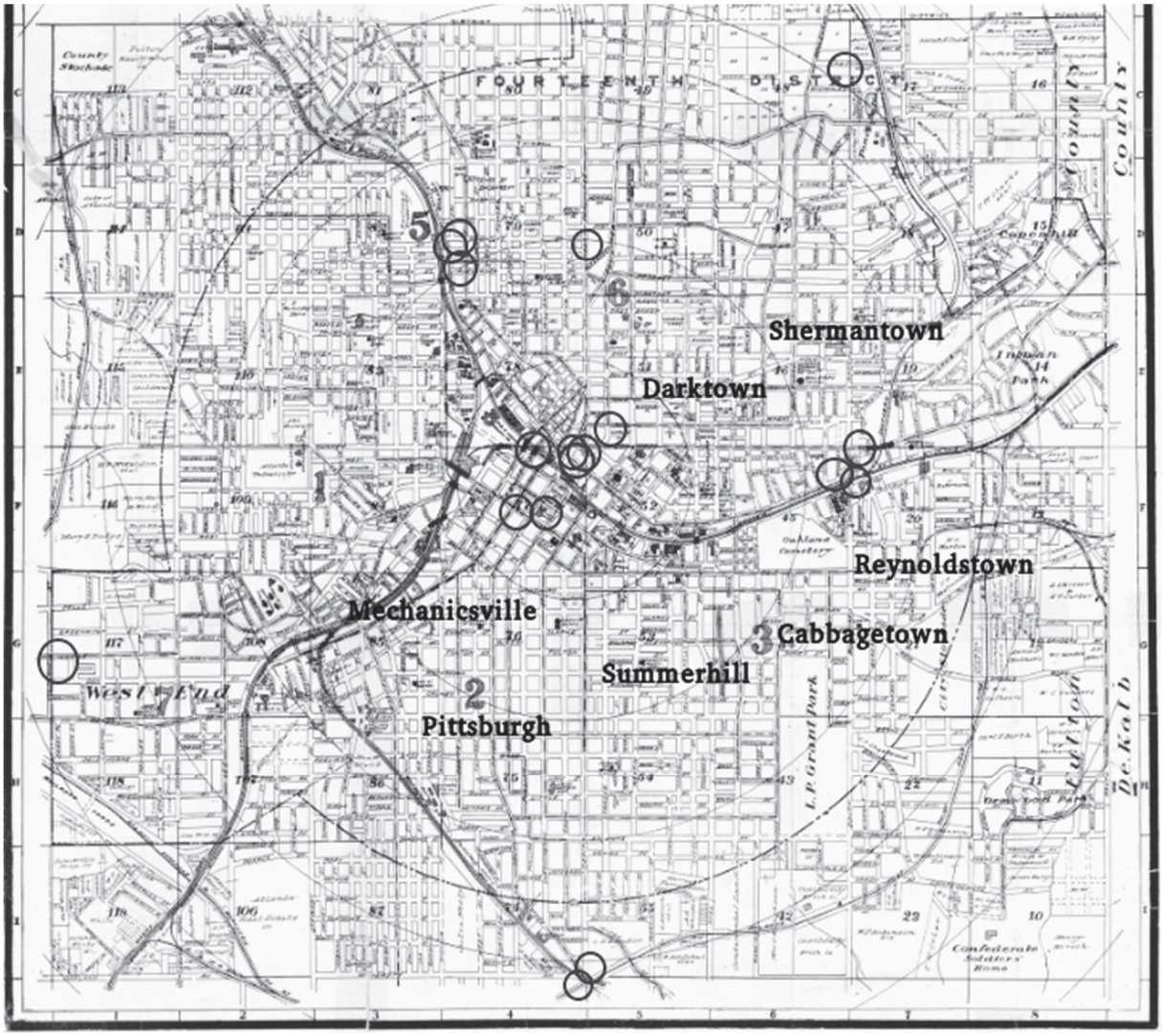
Les tribunaux des juges de paix étaient localisés exclusivement au sein des quartiers blancs : dans le *downtown*, dans les quartiers riches de l'Est comme Edgewood, et au nord ou en périphérie de la ville. Aucun n'est installé dans les principaux quartiers afro-américains, du Sud (Pittsburgh, Summerhill, Mechanicsville) ou de l'Est de la ville (Darktown, Shermantown, Cabbagetown, Reynoldstown). Si les juges de paix étaient censés permettre l'exercice d'une justice de proximité, on observe en réalité une forte ségrégation dans l'implantation des tribunaux.

Enfin, si on prend l'exemple des client-e-s de J. M. Hill, on remarque que certaines justices de paix sont situées non loin du périmètre de l'agence, mais se rendre à l'un de ses tribunaux imposait de traverser les lignes de chemins de fer afin de rejoindre le centre-ville, une

[284] U. S. Census 1910, comté de Fulton. Url : https://www.census.gov/population/cencounts/ga190090.txt (consulté le 20/11/17).

zone dont étaient très largement exclu-e-s les afro-américain-e-s à une époque de très forte ségrégation raciale (Hunter 1997, Ananat 2011, Grigoryeva et Rueff 2015). Le fonctionnement de la justice de paix dressait ainsi des barrières géographiques et symboliques (François, 2017, p. 364), reproduisant la forte ségrégation raciale de la ville.

Carte 6 : Les justices de paix d'Atlanta, 1906-1913



Sources : Atlanta City Directories,1906-1913, Atlanta City Map, 1906. Bibliothèque de l'Université Emory.
Url des annuaires: https://archive.org/details/emory?and[]=directory%20atlanta (consulté le 20/11/17)
Url de la carte : http://disc.library.emory.edu/atlantamaps/1906-atlanta-city-map/ (consulté le 20/11/17).

3.2. L'organisation en réseaux d'agences et le déploiement de stratégies géographiques complexes par les prêteurs

L'ensemble de ces juges n'étaient pas également favorables aux prêteurs, et le grand nombre de juges de paix situés dans le comté de Fulton permettait aux agences de crédits de développer des stratégies géographiques complexes qui accroissaient cette mise à distance des emprunteur-se-s.

En 1906, Annie Turner, sténographe pour la *Royal Insurance Co.*, et résidant non loin du centre-ville, intente un procès auprès de la *circuit court* d'Atlanta, un tribunal supérieur de l'État : elle s'attaque simultanément à une agence de crédit et au juge de paix H. W. Hopkins, les accusant de « *collusion* »[285]. L'emprunteuse blanche s'est endettée auprès d'une agence dont les locaux sont situés dans le centre-ville et elle se plaint d'avoir un jour reçu une notification d'exécution d'une saisie sur son salaire, sans avoir eu connaissance qu'un procès avait été intenté. De plus, elle soutient avoir entièrement remboursé le prêt et ne rien devoir au prêteur. Elle dénonce en particulier le fait que les bureaux de l'agence de crédit sont situés dans un immeuble du centre-ville, au sein duquel siège le juge de paix Walter Ormond, et que le prêteur Jackson a préféré solliciter un juge du même comté dont le tribunal est situé à trois miles du centre, dans la banlieue de Faith. Selon l'avocat de Turner, le prêteur a préféré traiter avec un juge qui lui était favorable, et l'emprunteuse n'a pas eu connaissance d'une telle procédure. L'exemple d'Annie Turner montre que la personne du juge pesait dans les stratégies des prêteurs : il fallait pouvoir solliciter un juge favorable, quitte à ce que celui-ci soit situé loin des locaux de l'agence. Si l'offre de crédit est pensée comme un service de proximité, au moment du recours judiciaire, les prêteurs ne choisissent pas nécessairement le tribunal le plus proche des locaux de l'agence ou des lieux de résidence des emprunteur-se-s.

L'organisation en réseaux d'agences permettait également de jouer sur les localisations multiples pour maintenir le procès encore plus à distance. Ainsi, lorsque l'agence était située dans un autre État que l'agence mère, les prêteurs pouvaient intenter un procès dans celui-ci plutôt que dans l'État où résidait l'emprunteur-se. Ce procédé, connu à l'époque sous le nom de « *jackrabbit courts* »[286], ne se retrouve néanmoins pas dans les archives du juge de paix Bloodworth : autour de 1906, les réseaux d'agences de crédit n'étaient certainement pas

[285] « Serious charge against justice », *Atlanta Georgian*, 29 juin 1906, p. 4. University of Georgia, DGNG; Atlanta City Directory 1913, *ibid.*
[286] Pour une utilisation du terme, voir « Memorandum by Anti-Usury bureau of Atlanta, », août 1933. RFS, Box 19, Folder Misc.

suffisamment étendus pour permettre ce type de pratique. Celle-ci commence à être dénoncée à la fin des années 1920 et nous avons observé une série d'affaires gérées de cette manière par des agences des *Big Four* en 1930[287]. Ces affaires impliquent la *Union Trading Company,* une entreprise appartenant au réseau de P. E. Leake d'Atlanta, établie à Louisville (Kentucky), dont les documents ont été saisis lors de la perquisition de 1932 : ceux-ci montrent que durant le mois de mai 1930, l'entreprise est en conflit avec quatre employés de la *Cleveland, Cincinnati, Chicago and St. Louis Railway* (*CCC&StL*), une grande entreprise de chemins de fer du Midwest. Deux de ces emprunteurs résident et travaillent à Indianapolis (Indiana), un à Cincinnati (Ohio) et le dernier à Lockland (Ohio). Une lettre est envoyée à chacun des défenseurs par un « *attorney* », mandaté par le tribunal d'un juge de paix de Louisville (Kentucky), suite aux jugements rendus contre les emprunteurs : ces lettres indiquent que leur salaire sera saisi auprès de l'employeur, conformément à l'engagement contractuel pris, du montant de l'impayé (capital prêté et intérêts, autour de 40-50 $ dans les quatre cas), augmenté des frais de tribunaux (autour de 5 $). La lettre mentionne que les emprunteurs ont 60 jours « *to make any defense you care to make; and* [...] *if you failed to make any defense, the Court will enter such judgment against you as the law and facts justify* ».

Le procès a déjà eu lieu dans le Kentucky, là où l'entreprise bénéficie des faveurs du juge, et l'emprunteur peut choisir de contester la décision, mais aucune indication supplémentaire n'est donnée sur la procédure à suivre, en dehors du numéro de dossier et de l'adresse de la justice de paix. Aucune trace n'a été retrouvée d'une lettre envoyée avant le procès aux emprunteurs : celle annonçant la saisie semble bien être la première qu'ils reçoivent. Le siège de l'entreprise de chemins de fer *CCC&StL* est situé à Indianapolis (Indiana) et on peut émettre l'hypothèse que c'est dans cette ville qu'étaient gérés les paiements des salaires par l'entreprise, ainsi que l'autorisation de saisie. Or, deux emprunteurs sur quatre résident dans des villes de l'Ohio et non de l'Indiana. On observe ainsi des configurations complexes qui pouvaient donner lieu à un ensemble de stratégies géographico-judiciaires pour les prêteurs : une agence de l'Ohio appartenant à un réseau établi en Géorgie, pouvait intenter un procès dans le Kentucky contre un emprunteur de l'Ohio et saisir son salaire dans l'Indiana. Cela fournit également un éclairage supplémentaire sur un résultat mis en évidence au chapitre précédent : un motif de déménagement (*moving*) était souvent indiqué par les client-e-s des

[287] Les lettres font partie des documents du prêteur Patrick Mates, de la *Union Trading Company* de Louisville (Kentucky), saisis par la police locale en 1932 suite aux mouvements anti-*sharks*. Lettres, Attorney Frank Dacher à Miles H Noggle, 2 mai 1930 ; à Earl J Decker, 19 août 1930 ; à CW Burner 25 août 1930 ; à Chester Smith, 13 octobre 1930. RSF, Box 123 Folder P. C. Mathes.

agences de l'Illinois pour justifier leur recours au crédit, or la possibilité de déployer ce type de stratégies judiciaires géographiques contribue certainement à expliquer comment les agences géraient les défauts éventuels de ces client-e-s mobiles.

Ainsi, les audiences se tenaient loin du lieu de résidence des défenseurs et dans un lieu plus éloigné du domicile que l'agence de crédit de quartier, ce qui contribue également à expliquer l'absence des emprunteur-se-s lors des audiences. Un certain nombre de questions reste cependant en suspens : si en Géorgie, les justices de paix étaient chargées de prévenir les défenseurs de l'heure de l'audience 10 jours avant que celle-ci n'ait lieu, les lettres étaient-elles systématiquement envoyées aux emprunteur-ses, notamment ceux-celles des quartiers afro-américains ? Ensuite, étaient-elles bien reçues, les défenseurs pouvaient-ils lire et comprendre l'information y figurant, ou pouvaient-il aussi choisir de ne pas se déplacer à l'audience ? Desmond (2012) a notamment montré que les tribunaux inférieurs adressent de multiples courriers aux locataires de Milwaukee : certain-e-s d'entre eux-elles indiquent malgré cela ne jamais avoir eu connaissance de l'audience, alors que d'autres (en particulier ceux-celles ayant déjà subi une procédure d'expulsion) affirment qu'il leur semblait inutile de se déplacer au tribunal, sachant par avance qu'un jugement serait rendu à leur encontre. Enfin, même dans les cas où l'information parvenait à l'emprunteur-se, était-il toujours possible pour un-e travailleur-se de se libérer pour se présenter à l'audience, ou de payer le coût du déplacement jusqu'au tribunal[288] ? La ségrégation raciale omniprésente à l'époque de Jim Crow incite à répondre par la négative à ces questions, mais davantage de travaux seraient nécessaires pour comprendre l'accès à la justice des classes populaires afro-américaines aux États-Unis au début du XX^{e} siècle.

4. Un triangle de relations répétées entre le juge, l'agence de crédit et l'employeur

Du point de vue de l'emprunteur-se, cette mise à distance est doublée d'une réinstitutionnalisation de la relation de crédit qui s'observe dans le fonctionnement du tribunal : la singularité de la transaction de crédit, de la relation entre prêteur et emprunteur, et le face-à-face avec l'agent de recouvrement s'effacent au profit d'un traitement routinier d'affaires groupées. Les prêteurs s'appuient sur un triangle de relations répétées entre leur agence de

[288] Lors d'une affaire rapportée J. L. R. Boyd, secrétaire général de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta en 1929, celui-ci indique que l'emprunteur salarié afro-américain n'a pas pu se déplacer au tribunal car il travaillait le jour de l'audience : il avait peur de perdre son emploi s'il ratait un jour de travail et le coût du déplacement au tribunal était trop élevé pour lui. Rapport Annuel de l'*Atlanta Legal Aid Society* à la chambre de commerce d'Atlanta, 1929. RSF, Box 15 Folder Loan Shark campaign 1929.

crédit, le tribunal, et certains employeurs, pour garantir l'autorisation quasi systématique des saisies. Ainsi, le moment de dépersonnalisation de la relation de crédit, du point de vue de l'emprunteur, révèle symétriquement l'encastrement[289] de la transaction économique dans un ensemble de relations propre au système judiciaire.

4.1. Relations répétées et affinités sociales entre prêteurs et magistrats : des justices de paix aux mains des agences de crédit ?

Durant le mois de novembre 1930, la *Popular Finance Company*, entreprise appartenant au réseau des *Big Four*, porte 10 affaires devant le juge de paix Don Warren, du comté de Jefferson dans le Kentucky : quatre lors de l'audience du 3 novembre, deux lors de l'audience du 12 novembre et quatre le 21 novembre[290]. De même, la *Stephen A. Ryan Co.* présente quatre affaires similaires au juge Bloodworth d'Atlanta lors de l'audience de mai 1906, ainsi que quatre nouvelles affaires en juin ; et lors de celle du 5 juillet, D. H. Tolman intente quatre procès pour impayés auprès du même juge de paix[291].

Ce choix de regrouper les affaires présentées au juge s'explique certainement par une volonté de s'appuyer sur le fonctionnement routinier de la justice de paix. Parmi les exemples que Galanter (1974) cite de relations entre « *one shotters* » (OS) et « *repeat players* » (RP), on trouve en effet celui des consommateurs endettés faisant face aux agences de crédit, et le cas dont nous traitons ici illustre bien ce type de relation. L'auteur se réfère en particulier à une étude menée en 1969 par Herbert Jacob, qui a observé le fonctionnement des *small claims courts* dans l'État du Wisconsin à la fin des années 1960. Voici l'une des conclusions principales de Jacob (1969, p. 100) : «*The neutrality of the judicial process was substantially compromised by the routine relationships which developed between representatives of frequent users of garnishment* [procédure de saisie de biens] *and the clerk* [greffier] *of the court. The clerk scheduled cases so that one or two of the heavy users appeared each day. This* [...] *consolidated the cases of large creditors and made it unnecessary for them to come to court every day. It appeared that these heavy users and the clerk got to know each other quite well in the course of several months.* [...] *It was apparent that the clerk tended to be more receptive toward the*

[289] Nous empruntons ici l'usage de ce terme à Steinberg (2003), qui parle d'« encastrement » de la relation salarié-employeur dans les « institutions juridiques » locales.
[290] *Popular Finance Co.* (Louisville, Kentucky) vs de multiples débiteurs. RSF, Box 124 Folder Popular Finance Company, Dans le Kentucky, les audiences des justices de paix étaient plus rapprochées qu'en Géorgie, la législation n'étant pas le même dans chaque État.
[291] AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.

version of the conflict told by the creditor than disclosed by the debtor, simply because one was told by a man he knew and the other by a stranger ». À la différence des justices de paix, les *small claims courts* nécessitent la présence de l'emprunteur et l'autre observe ainsi des discussions à la barre. Néanmoins, ces conclusions soulignent à la fois l'intérêt, pour les prêteurs, de solliciter toujours les mêmes tribunaux et les avantages dont bénéficient certains « gros prêteurs », notamment dans l'organisation du temps du tribunal. Lorsque le grand jury du comté de Fulton rédige son rapport de 1903, il insiste également sur le fait que certaines agences sollicitent massivement des justices de paix et entretiennent des relations fréquentes avec les magistrats[292].

L'ensemble des juges n'étaient cependant pas nécessairement favorables aux prêteurs. L'exemple d'Annie Turner, cité précédemment, traduit le choix du prêteur de se tourner vers un juge situé à l'écart du centre-ville, et non le juge Ormond, un opposant aux prêteurs d'argent, dont le tribunal se situait pourtant dans le même immeuble que les bureaux de l'agence de crédit[293]. Le choix d'un juge favorable, dans le comté ou ailleurs, relevait ainsi d'une stratégie des agences de crédit : celles-ci ne faisaient pas que s'appuyer sur un système judiciaire intrinsèquement en leur faveur. Or, quels éléments peut-on avancer pour expliquer le choix de prêteurs de solliciter certains juges plutôt que d'autres ? Après avoir indiqué le rôle joué par les facteurs internes, nous revenons à présent sur certains facteurs externes, en particulier les affinités raciale et professionnelle entre juges de paix et prêteurs.

Nous avons recueilli, comme l'a fait Finn (1998), des informations sur 21 juges de paix officiant à Atlanta entre 1906 et 1913 : les 20 évoqués précédemment et le juge H. W. Hopkins, mentionné dans le cas de la sténographe Turner. Ces données permettent de tirer trois conclusions quant aux affinités entre prêteurs d'argent et juges de paix[294].

---

[292] « Report of the Grand Jury to the Judge of Superior Court of Fulton County », 1903. RSF, Box 16, Folder 1903 Loan Shark Campaign.

[293] « Blow is struck to money lenders », *Atlanta Journal and Constitution*, 22 novembre 1903 ; « Forgery laid to money lenders », Atlanta Journal and Constitution, 5 mars 1904. AFPL.

[294] Les données sur les juges de paix ont été récoltées à partir de deux ensembles de sources.
En premier lieu, nous avons parcouru l'ensemble des articles concernant chaque juge de paix dans deux bases de journaux numérisées : celle de l'*Atlanta Journal and Constitution*, disponible parmi les microfilms de l'Atlanta Fulton Public Library, et celle constituée par l'université de Géorgie, qui regroupe de nombreux journaux locaux pour la période qui nous concerne, 1906 à 1913 (url : http://atlnewspapers.galileo.usg.edu/atlnewspapers-j2k/, consulté le 25/06/17). Ces articles regroupent à la fois des textes donnant des informations personnelles sur les juges, tels que les nécrologies, et des compte rendus de décisions judiciaires apparaissant notamment dans la rubrique « In the Courts » que l'*Atlanta Constitution* consacre quotidiennement à des procès locaux.
En second lieu, nous nous appuyons sur le deuxième volume d'*Atlanta and Environs : A Chronicle of its People and Events* (988 pages), un livre rédigé en 1954 par un histoirien travaillant pour la municipalité d'Atlanta, Franklin Garrett, dans lequel ce dernier rassemble de très nombreux éléments relatifs à la vie de la notabilité locale. Google Books, url : https://books.google.fr/books?id=7qpif6-Z5o4C&dq=inauthor:%22Franklin+M.+Garrett%22&source=gbs_navlinks_s (consulté le 20/11/17)

En premier lieu, tous les magistrats identifiés étaient blancs, tout comme l'ensemble des gérants et des salarié-e-s des agences. Il existe des exemples de juges de paix afro-américains à la même époque, mais ces cas concernent des espaces ruraux. S'il est impossible de savoir précisément de quelle manière cette affinité pouvait jouer sur les décisions rendues par les juges, ou les positions individuelles de ces juges sur la question raciale, d'autres travaux ont souligné que la justice de paix du Sud est restée une institution conservatrice et raciste jusqu'aux années 1960 (Hunter 1997, p. 80 ; Goluboff 2016, chapitre 4). Cette homogénéité raciale des juges de paix ne jouait certainement pas en faveur des emprunteur-se-s afro-américain-e-s. En particulier, nous avons montré que pour ces derniers, les relations avec l'agent de recouvrement contribuaient à faire fonctionner le face-à-face répété comme un système d'obligations et d'incitations au remboursement. À l'inverse, dans le cas des agences de crédit étudiées par Jacob (1969, p. 100), l'interconnaissance entre le greffier du tribunal et les représentants des agences de crédit permettait d'obtenir plus de réceptivité et de souplesse pour les prêteurs. La possibilité que des relations répétées donnent naissance à une forme d'interconnaissance ou de relation personnelle, ou du moins que celles-ci puissent être mobilisées comme une ressource (et non imposer des contraintes à la conformité ou à la reproduction) dans l'échange, dépend peut-être d'une condition préalable de proximité sociale. Dans un cas, celui des relations entre l'agent blanc et ses client-e-s afro-américain-e-s, le face-à-face permet d'exercer une pression au remboursement sur les débiteur-trice-s, alors que dans l'autre, la répétition accroît la réceptivité du greffier aux demandes des créanciers.

En second lieu, afin d'explorer les affinités entre prêteurs et juges, nous avons identifié la profession des juges (tableau 11), qu'ils continuaient d'exercer pendant leur mandat, dans 19 cas sur 21. Le premier pôle le plus représenté parmi ces magistrats sont les professions juridiques (9 cas). 6 juges de paix exerçaient le métier d'avocat : quatre travaillaient à leur compte, un pour une grande entreprise de bois, et le dernier était président de l'*Atlanta Bar Association*. Parmi les professions juridiques figurent également deux greffiers et un magistrat professionnel : le juge Virlyn Moore, qui a été nommé juge de comté (*county judge*) après sa carrière comme juge de paix. Ensuite, 6 juges sur 19 travaillaient dans les secteurs de l'industrie et du commerce. Deux juges (Jackson et Jordan) étaient eux-mêmes gérants d'une agence de crédit située dans le centre-ville, ce qui souligne des circulations directes entre ces deux univers professionnels. Dans cette catégorie, on trouve également le juge Bloodworth, salarié de l'industrie du coton, un magistrat commerçant de détail de vêtements, un autre propriétaire

d'une agence immobilière et un dernier d'un magasin de machines à coudre. Enfin, quatre juges étaient salariés du public, à des postes relativement haut placés : deux étaient militaires et géraient respectivement une caserne et un camp de vétérans confédérés, un s'occupait de logements militaires, et un dernier était responsable d'un bureau de poste du centre-ville. Ainsi, si les juges de paix appartenaient en majorité à des professions commerciales ou juridiques, ils exerçaient des métiers très différents : au sein de chaque secteur représenté, ils occupaient des positions hiérarchiques différentes.

Tableau 11 : Les juges de paix d'Atlanta, 1906-1913 : professions et sollicitation par les agences de crédit

Juge	**Profession**	**Sollicitation par les agences de crédit**
Robert Barry	Gérant d'habitations pour les vétérans	Inconnu
Jason G. C. Bloodworth	Salarié de l'industrie du coton	Oui
David A. Cook	Inconnue	Inconnu
James A. Dodgen	Huissier, tribunal supérieur	Inconnu
Charles S. Girardeau	Avocat, privé	Inconnu
John L. Hopkins	Avocat, président de l'*Atlanta Bar Association*	Inconnu
Harvey W. Hopkins	Gérant, agence immobilière	Oui
R. R. Jackson	Gérant, agence de crédit	Oui
Don K. Johnston	Avocat, privé	Non
Virgil Jones	Avocat, entreprise de bois d'œuvre	Inconnu
William T. Jordan	Gérant, agence de crédit	Oui
Charles Kingsbery	Commerçant de détail (vêtements)	Oui
Charles Landrum	Chef d'un camp de vétéran	Oui
Jeptha N. Langston	Directeur d'un bureau de poste	Oui
Virlyn Moore	Juge professionnel	Inconnu
Walter Ormond	Avocat, privé	Non
Edgar Orr	Commerçant de détail (machines à coudre)	Oui
Augustus A. Owen	Inconnue	Inconnu
Frederick M. Powers	Avocat, privé	Inconnu
Oliver H. Puckett	Greffier en chef, tribunal municipal	Inconnu
James B. Ridley	Greffier, tribunal municipal	Inconnu

Sources : Voir note 294 pour le détail des sources utilisées.

En troisième lieu, nous avons cherché à identifier les prises de position des juges sur la question du prêt d'argent, en cherchant à déterminer s'ils étaient sollicités par les prêteurs, s'ils jouaient un rôle dans le recouvrement des créances de ce type de créanciers, ou à l'inverse s'ils avaient publiquement pris position contre les *loan sharks* lors des « croisades » du début du

siècle. Nous sommes parvenus à identifier la position du juge dans 10 cas sur 21 (tableau 11) : dans 8 cas, les juges étaient favorables aux prêteurs, alors que 2 seulement se sont prononcés contre ces derniers. Le juge Don K. Johnson tout comme le juge Ormond ont en effet participé aux mouvements sociaux menés contre les *loan sharks* d'Atlanta entre 1903 et 1910[295]: le premier fut l'un des membres actifs à l'origine de la création en 1910 de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta, dont l'objectif était précisément de faciliter la lutte contre ces agences de crédit, et le second a représenté des emprunteur-se-s dans le cadre de procès contre ces créanciers. Ces deux juges exerçaient des professions juridiques : Ormond était un jeune avocat, avant son décès soudain en 1911 et Don Johnston a été l'assistant d'un procureur d'Atlanta avant de présenter sa candidature au poste de juge de paix en janvier 1910. À l'inverse, 6 des 8 juges participant au système de crédit sont tous issus de professions commerciales ou industrielles : en sus des deux gérants d'agence (Jackson et Jordan), on trouve les deux commerçants de détail (Kingsbery et Orr), le salarié de l'industrie du coton (Bloodworth), et l'un des gérants d'une agent immobilière (H. W. Hopkins). Enfin, on retrouve également parmi les juges sollicités par les *sharks* le juge Langston, directeur d'un bureau de poste, et le juge Landrum, chef d'un camp de vétérans. Or, nous avons montré au chapitre précédent que les soldats et les employés de poste, en tant que salariés stables, représentaient une clientèle privilégiée des agences de crédit. Une hypothèse possible, dès lors, est que les juges Langston et Landrum avaient une connaissance ou un contact avec les procédures de saisies sur salaire, étant eux-mêmes à des postes de supervision d'organisations dont étaient issu-e-s les emprunteur-se-s, et que les agences les sollicitaient pour cette raison.

Les prêteurs semblent donc se tourner vers les juges avec qui ils avaient le plus d'affinités professionnelles : en dehors même des deux gérants d'agence, les juges autorisant les saisies exerçaient en majorité des professions commerciales ou industrielles. De plus il ne s'agissait pas de grands patrons ou d'importants commerçants, mais, de même que les prêteurs comme Stephen A. Ryan, d'hommes d'affaires issus de la notabilité locale, un milieu dont Amsterdam (2016, chapitre 4) a montré qu'il se caractérisait à l'époque par une forte proximité, des réseaux serrés et l'existence de multiples « clubs » ou « loges ». Trois nécrologies de juges de paix (Girardeau, Kingsbery et Bloodworth) confirment à ce titre l'appartenance de ces derniers à de multiples « clubs commerciaux » de la ville. À l'inverse, comme l'illustre le cas de l'emprunteuse Turner, les prêteurs évitaient les justices de paix où siégaient un professionnel du droit – comme les avocats Walter Ormond et Don Johnston – qui pouvaient leur opposer un

[295] Voir chapitre III.

jugement motivé par un souci de protection des emprunteur-se-s. La stratégie des prêteurs consistant à solliciter des juges issus d'une classe de capitalistes du Sud permettait de diminuer le risque que les magistrats aient pu remettre en question la licéité des transactions effectuées, au cadre juridique flou, dans le cadre d'une justice où l'opinion personnelle du juge jouait un rôle central.

4.2. Le rôle des employeurs dans l'application de saisies : relations répétées et investissements de forme entre les différents acteurs du recouvrement

Au-delà des affinités et des interactions répétées avec les juges de paix, il semble que la relation privilégiée avec certains employeurs fournissait une ressource supplémentaire pour les agences de crédit. À titre d'exemple, les emprunteurs visés par la *Stephen A. Ryan Co.*, lors des procès portés au tribunal du juge Bloodworth durant l'année 1906*,* sont tous salariés de la *Southern Railway Co*. De même, nous avons montré précédemment que la *Union Trading Co.* avait attaqué quatre employés de la *CCC&StL* auprès du tribunal du juge Hession de Louisville en 1930. Non seulement ces agences de crédit se spécialisaient dans les prêts émis à des salarié-e-s de certaines grandes entreprises, mais elles utilisaient ce rapport privilégié pour présenter les affaires de manière groupée lors du recours à la justice de paix. Les avantages liés au statut de joueur répété s'étendaient ainsi à la relation qui s'établissait entre l'agence de crédit et l'employeur, et à celle reliant l'employeur au tribunal. Plus précisément, dans le cas de grandes entreprises au fonctionnement bureaucratique, comme la *Southern Railway Co*., les salaires étaient versés par une administration spécialisée, sous l'égide d'un agent comptable. Les responsables des paies devaient être avertis de la tenue de l'audience (même s'ils n'étaient pas prévenus au moment de la signature du contrat) et l'agence de crédit avait tout intérêt à entretenir des relations répétées avec les salarié-e-s de cette administration. À titre d'exemple, l'agent comptable de la *Southern Railway Co.* a autorisé plusieurs centaines de saisies de la part de quelques agences de crédit lors de l'année 1930[296].

Les relations entre tribunaux, agences de prêts et employeurs étaient par moments tellement établies et régulières qu'un formulaire propre à chaque employeur récurrent et à l'agent chargé d'appliquer les saisies sur salaire était imprimé par le juge de paix (figure 10). Ce document symbolise à lui seul différents aspects de la routinisation des procédures de

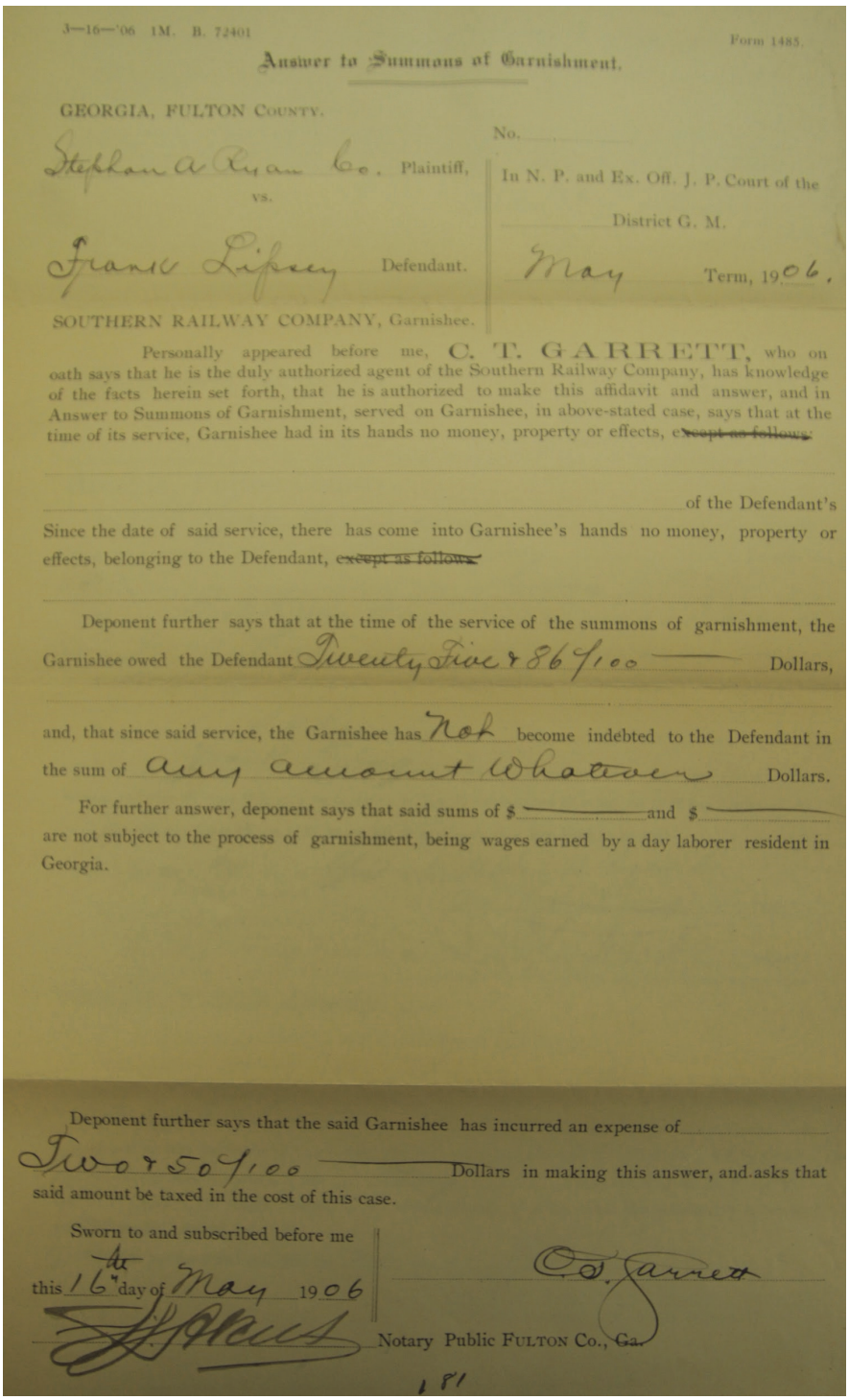
[296] Lettre, J. L. R. Boyd à R. B. Pegram, vice-président de la *Southern Railway Co*., 16 novembre 1931. RSF, Box 15, Folder Loan Shark Campaign 1930.

saisie[297]. Ainsi, C. T. Garrett, employé responsable des saisies au sein de la *Southern Railway Co.*, était l'intermédiaire systématique des prêteurs ayant des créances auprès de salariés de l'entreprise de chemins de fer, comme la *Stephen Ryan Co*. ou l'agence de J. M. Hill. De même, les contrats de saisie sur salaire déposés en 1906 auprès du juge Bloodworth par le prêteur H. K. Hill – qui impliquaient tous des salariés de la *Southern Railway Co*. – montrent que le nom de l'entreprise de chemins de fer a été tamponné par l'agence de crédit sur les contrats de prêt, soulignant qu'il s'agissait là de relation fréquentes et de procédures régulières[298].

Le formulaire d'autorisation 1485 produit par le juge Bloodworth, tout comme l'utilisation d'un tampon spécifique à une entreprise de chemins de fer par le prêteur H. K. Hill, témoignent ainsi d'« investissements de forme », selon l'expression de Thévenot (1986), de la part du tribunal et de l'agence de crédit. Dans cet article, l'auteur propose en effet d'élargir la définition d'« investissement » au-delà de son acception purement économique, au sens strict d'une immobilisation permettant la reproduction du capital (*art. cit.*, p. 2). La notion d'« investissement de forme » cherche à inclure l'ensemble des « opérations de mise en forme » effectuées par des acteurs ou des organisations afin d'établir une « relation stable, sur une certaine durée », au sein d'une organisation ou entre l'organisation et des acteurs ou institutions extérieurs, et d'accroître la « capacité à assurer la validité » de cette relation (*art. cit.*, p. 7). L'auteur cherche avant tout à rendre compte des sacrifices coûteux auxquels une entreprise consent afin d'augmenter sa production, en dehors des investissements en capital, comme lors du dépôt d'un brevet ou de la rédaction de contrats : la production, par le prêteur H. K. Hill, d'un tampon spécifique à un tiers chargé d'appliquer les saisies, témoigne de ce type d'investissement et souligne la stabilisation de la relation entre une agence de crédit et un employeur.

[297] *Stephan A. Ryan Co.* vs Ed McShane, mai 1906. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.
[298] J. C. Carlton vs T. E. Ball, septembre 1906, *ibid.*

Figure 10 : Formulaire 1485 de réponse à la demande d'exécution de saisie, *Stephen A. Ryan Co.* v. Frank Lifsey, juge Bloodworth, 16 mai 1906.



3—16—'06 1M. B. 72401 Form 1485.

Answer to Summons of Garnishment.

GEORGIA, FULTON COUNTY.

No.

Stephen A Ryan Co. Plaintiff,

vs.

Frank Lifsey Defendant.

In N. P. and Ex. Off. J. P. Court of the District G. M.

May Term, 1906.

SOUTHERN RAILWAY COMPANY, Garnishee.

Personally appeared before me, C. T. GARRETT, who on oath says that he is the duly authorized agent of the Southern Railway Company, has knowledge of the facts herein set forth, that he is authorized to make this affidavit and answer, and in Answer to Summons of Garnishment, served on Garnishee, in above-stated case, says that at the time of its service, Garnishee had in its hands no money, property or effects, ~~except as follows:~~

of the Defendant's

Since the date of said service, there has come into Garnishee's hands no money, property or effects, belonging to the Defendant, ~~except as follows:~~

Deponent further says that at the time of the service of the summons of garnishment, the Garnishee owed the Defendant Twenty Five & 86/100 Dollars,

and, that since said service, the Garnishee has Not become indebted to the Defendant in the sum of Any amount Whatever Dollars.

For further answer, deponent says that said sums of $ and $ are not subject to the process of garnishment, being wages earned by a day laborer resident in Georgia.

Deponent further says that the said Garnishee has incurred an expense of Two & 50/100 Dollars in making this answer, and asks that said amount be taxed in the cost of this case.

Sworn to and subscribed before me this 16th day of May 1906

C. T. Garrett

Notary Public FULTON Co., Ga.

181

Source : AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.
Légende : L'employé C. T. Garrett confirme au juge que l'employeur Southern Railway Co. *est endettée auprès de son salarié Frank Lifsey, pour son salaire du mois en cours, d'un montant de 25 dollars et 86 c. Les ratures du juge indiquent un traitement rapide de l'affaire et confirment notamment qu'aucune partie de ce montant n'est protégée de la saisie par les lois de l'État. L'employé Garrett indique enfin que la réponse à ce courrier a coûté à l'entreprise 2,50 $ et que ce montant doit s'ajouter aux frais judiciaires liés au traitement de l'affaire.*

Cette notion s'applique plus généralement aux efforts réalisés par certains acteurs pour aboutir à l'« immobilisation d'une relation reproductible » (Thévenot, *art. cit*., p. 4) : dans le cas des trois types d'acteurs qui nous concernent, l'établissement d'un formulaire tel que celui de la figure 10 – et son usage répété dans le cadre d'autorisations de saisies pour le compte de la *Stephen A. Ryan Co.* – témoignent de l'institutionnalisation d'un réseau de relations répétées entre le tribunal, l'employeur et l'agence de crédit. Ce document permet une « économie de travail humain » (*art. cit.*) dans les relations entre le tribunal et l'employeur et l'agence de crédit s'appuie sur cette cette standardisation (et les automatismes qu'elle autorise) afin de faciliter son travail de recouvrement. L'agent C. T. Garrett était chargé durablement (du moins tant qu'il restait à ce poste) de la gestion des saisies et il était certainement plus enclin à autoriser les saisies lorsque le demandeur était une agence de crédit qu'il connaissait, pour qui il avait déjà appliqué des saisies. Simultanément, cela facilitait le travail du juge, qui avait à faire aux mêmes interlocuteurs et aux mêmes documents, audience après audience, mois après mois.

4.3. Des routines judiciaires qui contribuent à la qualification juridique des transactions

En autorisant quasi systématiquement les saisies sur la base d'un contrat qui affirmait qu'il ne s'agissait pas de prêts d'argent, les juges confirmaient la qualification des transactions défendue par les prêteurs ainsi que la licéité de ces échanges. Nous l'avons vu précédemment, la date n'était pas indiquée lors de la signature du contrat, ce qui permettait pour le prêteur, au moment du défaut de paiement, de présenter le titre de dette comme s'il était issu d'une transaction récente et unique, à savoir une « vente » de salaire. À titre d'exemple, dans les quatre cas présentés par la *Stephen A. Ryan Co.* au juge Bloodworth en mai et juin 1906, les billets à ordre indiquent la date du mois précédant l'audience. Quand bien même la relation de crédit pouvait être établie depuis des années et avoir donné lieu à des centaines de versements, celle-ci était traduite lors de l'audience comme une transaction ponctuelle d'avance sur salaire, et non une transaction impliquant un prêt d'argent, soumise aux lois sur l'usure. Le prêteur avait donc la possibilité, par le biais du recours judiciaire, d'introduire un hiatus entre la réalité de la relation de crédit et son existence juridique ; en transformant plusieurs années en un mois et des échanges multiples en une transaction unique[299].

[299] La présence de l'employeur est une caractéristique, et ainsi un atout spécifique, aux avances sur salaire, mais ces pratiques consistant à postdater les transactions ne l'étaient pas. Les archives du prêteur Hill montrent en particulier que les billets à ordre, dans le cas d'hypothèques mobilières, n'étaient pas non plus datés lors de la signature de la transaction.

Loin de chercher à nous prononcer sur la réalité juridique de ces transactions, ou leur licéité, cela permet de montrer de quelle manière ce système de crédit était « encastré » dans des « institutions juridiques », comme le dit Steinberg (2003). Cela ne signifie pas uniquement que le droit encadre les échanges, ou que le système judiciaire s'avère efficace « du point de vue du calcul économique » (Stanziani 2007, p. 6) : il faut s'intéresser, comme le suggère Stanziani, à « la manière dont la logique et les procédures propres au droit sont prises en compte et appropriées par les acteurs économiques ». Observer concrètement leurs « usages de la justice » permet de réfléchir de manière « dynamique aux déterminations mutuelles entre institutions judiciaires et pratiques économiques » (Lemercier 2012, pp. 21-27). L'appropriation par les prêteurs d'une justice routinière, par le biais des stratégies contractuelles explicitées ci-dessus, autant que le fonctionnement bureaucratique des grandes entreprises pour lesquelles les emprunteur-se-s travaillent, les rapports entre groupes raciaux au niveau local où les circulations et affinités entre les milieux d'affaires et les tribunaux inférieurs doivent être pris en compte afin d'expliquer le rôle joué par le système judiciaire dans le fonctionnement de ce système de crédit, et le fait que les décisions prises par la justice de paix représentent des épreuves continûment réussies par ces transactions.

4.4. Un accroc : les « chèques à soi-même » du *loan shark* new-yorkais D. H. Tolman

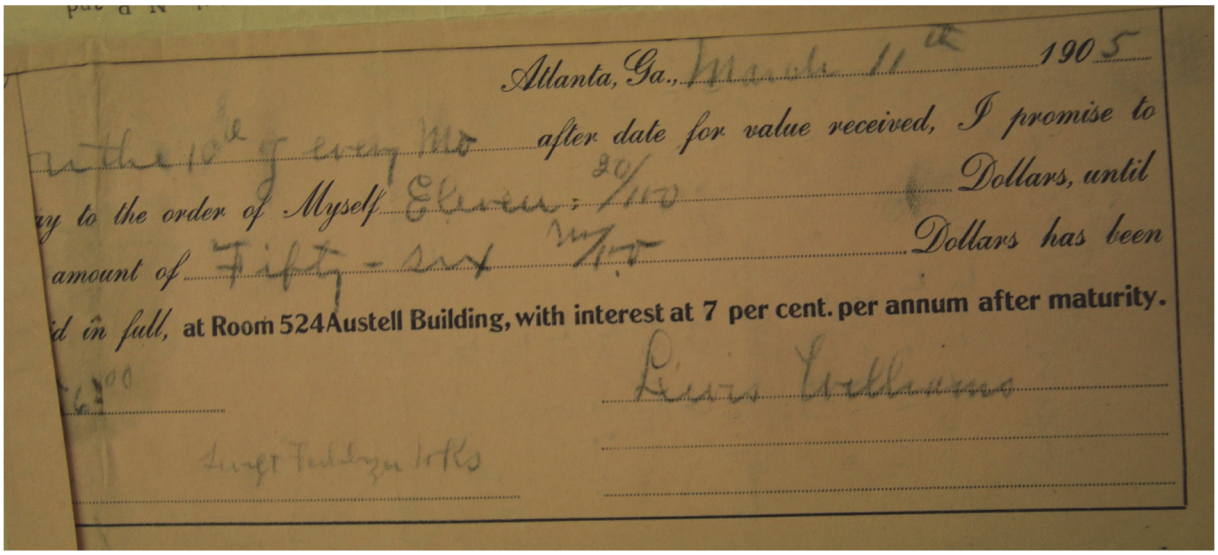
Si les procédures de saisies sont très souvent autorisées par les juges, nous avons identifié une série d'affaires pour lesquelles le recours à la justice de paix n'a pas fonctionné. Nous revenons sur ces affaires afin d'expliquer ce qui peut perturber le fonctionnement routinier du recouvrement.

Parmi l'ensemble des procès portés au tribunal du juge Bloodworth, nous n'avons observé qu'une série d'affaires pour laquelle le juge a donné raison à l'emprunteur-défenseur face à l'agence de crédit : ces affaires concernent un ensemble de transactions conclues par D. H. Tolman, un prêteur également installé à New York, avec les clients de son agence du centre-ville d'Atlanta[300]. Ces transactions impliquaient la signature de « chèques à soi-même », un dispositif pour lequel Tolman avait déposé un brevet au début du siècle (Easterly 2010, p. 138). La figure 11 donne un exemple de ce type de transactions. Elles représentaient des formes d'avances sur salaire mais le prêteur n'était qu'un intermédiaire dans cette transaction puisque le salarié avançait l'argent à son soi futur, celui qui sera payé à la fin de la semaine ou du mois.

[300] D. H. Tolman vs Lewis Williams. AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.

De cette manière, la transaction n'était pas présentée comme un crédit : ce n'était pas, selon ce contrat, l'agence de crédit qui était à l'origine du prêt, mais le débiteur lui-même. Une nouvelle fois, notre objectif n'est pas de qualifier cette transaction, mais de comprendre comment les autorités concernées, et en particulier les justices de paix, les percevaient.

Figure 11 : « Chèque à soi-même » de D. H. Tolman, signé par Lewis Williams le 11 mars 1905



Source : AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906.

Le cas de Lewis Williams jugé en juillet 1906, dont le contrat est représenté ci-dessus, a en effet posé problème pour le juge Bloodworth, puisqu'il a rendu un jugement en défaveur de l'agence de Tolman, rejetant la demande de saisie. Le dossier contient également plusieurs autres contrats signés par le même emprunteur mais portés par Tolman auprès d'un autre juge de paix, Walter Ormond. Ormond indique ne pas avoir voulu prononcer un jugement et semble attendre la décision du juge Bloodworth pour rendre le sien. Il n'y a pas de traces des correspondances entre les deux juges de paix, mais la présence des documents et la simultanéité des audiences indiquent que la transaction proposée par Tolman pose problème pour les deux juges, et cela indique des circulations d'information entre les différentes justices de paix. On peut voir dans la décision du juge Bloodworth un moment de réflexivité et une volonté de rupture vis-à-vis du cours normal des procès groupés et des jugements répétitifs, bien qu'aucune information n'indique les raisons ayant motivé la décision du juge : on ne peut pas savoir s'il s'agit d'arguments de droit substantiel, faisant référence aux lois sur l'usure, ou d'arguments plus proches du droit naturel, cherchant à qualifier d'illicite la transaction du « chèque à soi-même ». Une autre hypothèse suggère un effet de l'implantation géographique des agences de Tolman.

La seule affaire pour laquelle un juge de paix se prononce contre un prêteur implique une entreprise implantée à New York et non une entreprise locale. D. H. Tolman a certainement moins de proximité avec les justices de paix du comté de Fulton que les agences implantées localement comme celle de Stephen A. Ryan : on ne trouve ce prêteur qu'une fois dans les dossiers du juge Bloodworth, contrairement aux autres agences de crédit.

Tolman n'avait donc pas les compétences d'un joueur répété et, de plus, le « chèque à soi-même » jurait avec les transactions habituellement pratiquées par les agences de crédit au niveau local sous forme d'avances sur salaire. Les prêteurs comme J. M. Hill, Stephen A. Ryan, ou d'autres, utilisaient des documents extrêmement proches visuellement, à l'inverse des contrats de prêts signés par Tolman, dont la couleur rose ne faisait qu'accentuer le caractère inhabituel[301]. De même, l'agence de Tolman avait rempli la date effective de signature du contrat, qui remontait dans le cas ci-dessus à mars 1905, soit seize mois avant le procès, contrairement à l'habitude qu'avaient les prêteurs locaux de remplir la date le mois où l'audience se tenait. Ainsi, le magistrat a dû juger une transaction ancienne, ce qui laissait transparaître la relation d'endettement et peut-être le caractère usuraire de la transaction.

Les figures 12a et 12b résument l'effet, sur la relation de crédit, de l'externalisation du recouvrement des impayés à un tiers judiciaire (moment 2 à moment 3a), le juge de paix. La relation de crédit migre alors brutalement vers le quart haut et droit du schéma, aussi bien dans les cas d'hypothèques mobilières que d'avances sur salaire.

[301] Cela souligne également qu'en matière de recours judiciaires, toutes les stratégies géographiques n'étaient pas possibles : il fallait également prendre en compte la capacité des agences à obtenir les faveurs d'un juge au niveau local, ce qui impliquait de ne pas jurer avec les transactions pratiquées par des agences locales.

Figure 12a : La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix : les hypothèques mobilières

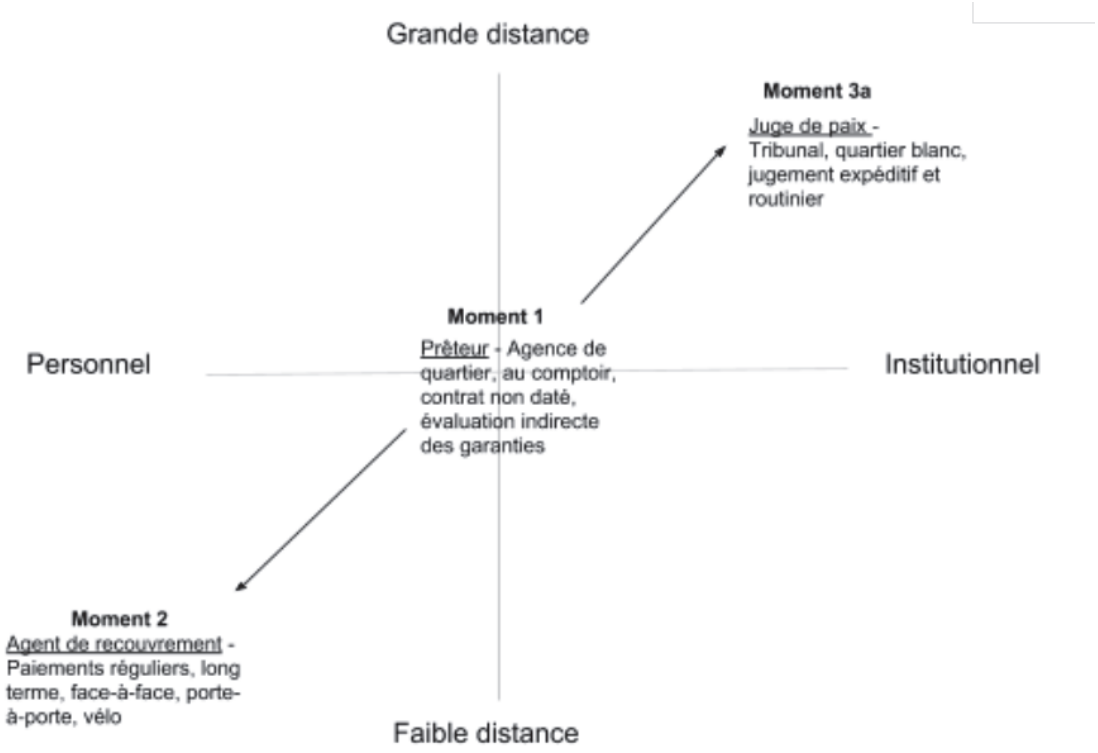
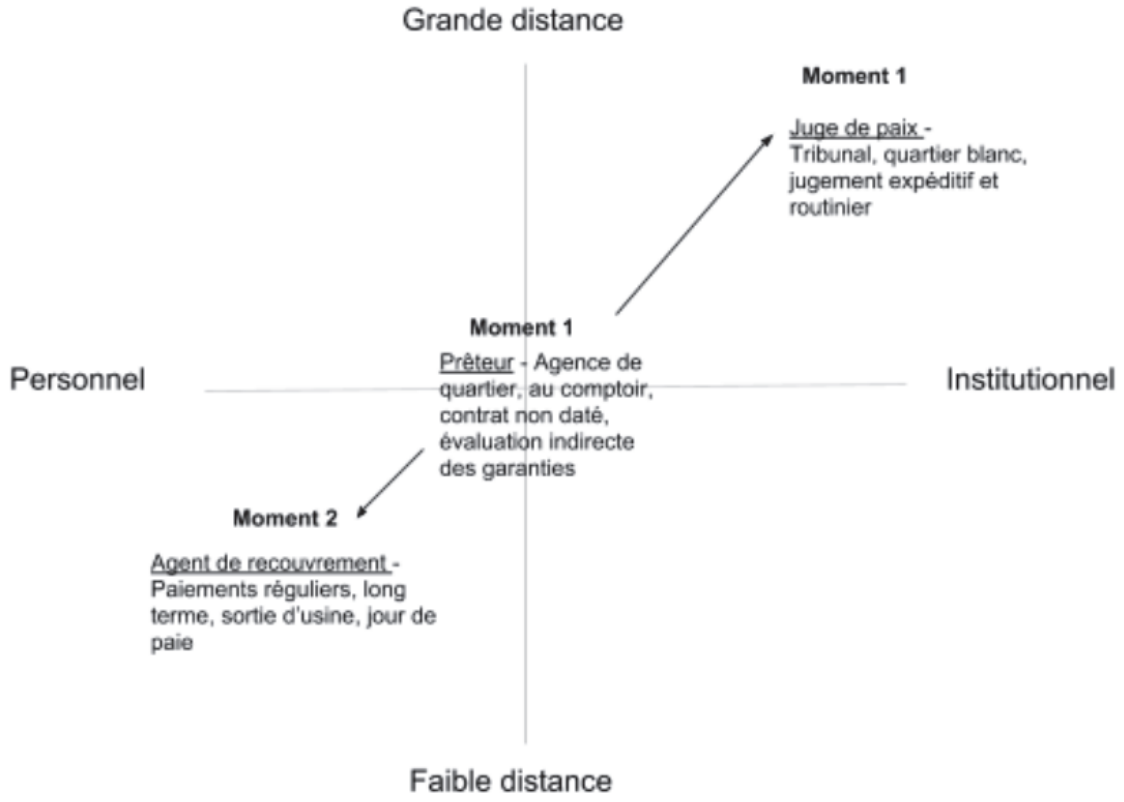


Figure 12b : La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix : les avances sur salaire



B. L'exécution de la saisie : application et contestation de la décision judiciaire

Nous avons montré l'importance des jugements autorisant la saisie, que ce soit par le biais des *fi-fas* ou des saisies du salaire, du point de vue du recouvrement des impayés par les agences de crédit. La mise en application de la décision du juge, deuxième moment du recours judiciaire fait, une nouvelle fois, évoluer la relation de crédit : celle-ci revient dans l'univers des emprunteur-se-s, par le biais des huissiers mandatés par le tribunal dans le cas d'hypothèques mobilières, et des employeurs dans le cas d'avances sur salaire. La partie qui suit vise à rendre compte de ce dernier moment de la relation de crédit, qui était aussi le plus violent pour les emprunteur-se-s.

1. L'huissier face au groupe social : la saisie de biens sur le lieu de vie

Dans le cas des hypothèques mobilières, une fois le *fi-fa* émis, c'était à l'huissier mandaté que revenait la charge de mettre en application le jugement de saisie. Comme l'a souligné Mathieu-Fritz (2005, p. 2), la « relation entre huissier et débiteur ne peut être raisonnablement considérée comme un échange marchand », puisque l'interaction est dans ce cas entièrement prescrite par le mandat du tribunal et qu'elle a pour but l'application d'une sanction judiciaire. Pour autant, le travail de l'huissier n'en reste pas moins « consubstantie[l] à la sphère du marché » puisque son activité professionnelle est « liée à l'échec de l'échange marchand » : il devient, une fois la saisie autorisée, un acteur central – et encore peu étudié (Zalc et Lemercier, 2012, pp. 1002-1005) – de la relation de crédit. Ainsi, après le déplacement vers le quart haut et droit du schéma lors du recours au tribunal, le mandat de l'huissier fait basculer la relation de crédit vers le bas : la saisie se fait sur le lieu de vie et pénètre l'espace privé. Contrairement à l'interaction avec l'agent de recouvrement, ce face-à-face est extrêmement ponctuel, brutal, et reste suspendu au mandat du tribunal : l'interaction directe est fortement institutionnalisée. L'huissier effectuait une première visite seul, puis, si celle-ci s'avérait infructueuse, il revenait une seconde fois accompagné d'un officier de police ou/et d'un représentant de l'agence de crédit. Les cas de confrontation entre débiteur-trice-s afro-américain-e-s et huissiers de justice sont fréquemment mentionnés dans la presse de l'époque, en particulier pour ce qui concerne les exécutions de saisies : là encore, ce sont souvent des femmes qui étaient au cœur des altercations. Une figure semble se dégager de ces récits : celle

de la « *negro amazon* » qui, malgré le lot d'attributs sauvages et animalisants qu'elle charrie, rappelle simultanément la forte figure critique[302] associée aux femmes endettées auprès des agences de crédit.

Ces conflits, donnant parfois lieu à des émeutes, représentaient une forme de contestation du recouvrement au domicile pratiqué par les huissiers, ce que Smail (2016, p. 243) a qualifié d'une « *humiliating pattern of domination* » pratiquée par les tribunaux. L'auteur a en effet mis en évidence des types similaires d'opposition dans le cas des agriculteurs de la ville de Lucca dans la seconde moitié du XIV^{e} siècle, lorsque ceux-celles-ci faisaient face à des saisies de leurs biens ou leurs semences par les sergents-crieurs du tribunal du podestat. Ainsi, contrairement au cas des expulsions locatives étudiées par François (2017, chapitre 9), la saisie des biens au foyer des emprunteur-se-s ne semble pas se faire sans conflits ou altercations avec le représentant de l'autorité judiciaire. Deux cas issus de faits divers, qui se sont déroulés dans le quartier de Darktown à Atlanta en août 1903, permettent d'illustrer le type d'interaction à l'œuvre lors de l'exécution des saisies.

Le premier est celui de Maggie Bugg[303], blanchisseuse afro-américaine, qui a fait défaut en 1903 sur un prêt accordé par la *Maple Loan Company*, située non loin de Darktown, sur Auburn Avenue. R. E. Allen, huissier de justice pour le tribunal du juge de paix Langston, se déplace au domicile de la débiteuse afin d'effectuer une saisie sur ces biens, mais celle-ci lui refuse l'entrée, affirmant que *« nobody was going to take her bed from under her head »*. L'huissier tente de forcer l'entrée de la maison, mais Bugg appelle sa sœur en renfort. Elle se munit d'une hache, sa sœur d'un bâton de bois, et les « *infuriated negro amazons* » tentent de repousser l'huissier, pour finalement lui asséner, par mégarde, un coup quasi fatal sur le crâne. L'huissier n'a pas perdu la vie à la suite de l'altercation, mais un mandat d'arrêt a été émis dans les jours qui suivent contre Maggie Bugg et sa sœur.

Le second cas est celui de Lula Noland[304], qui a également fait défaut sur un prêt accordé par la *Brockman Loan Company* : en août 1903, elle s'oppose à la saisie de ses meubles par l'huissier de justice J. R. Wood, pour une dette de 90 c. La débitrice avait emprunté 3 $ et avait déjà payé plus de 4.40 $, ce qui comprenait le paiement des frais exigés et une partie du capital prêté. Noland fait appel à son mari, qui lui vient en aide en brandissant des briques ramassées dans le jardin de la maison. Bob Noland finit par jeter une brique sur l'huissier, qui rétorque en brandissant un pistolet : il tire trois coups, dont un touche Noland à l'abdomen. De nombreux

[302] Hunter (1997), p. 97.
[303] « Beat bailiff with a stick », *Atlanta Journal and Constitution,* 9 août 1903, AFPL.
[304] « Bailiff's gun cause of riot », *Atlanta Journal and Constitution*, 9 août 1903, AFPL.

voisins accourent et chassent l'huissier, qui, lors de la poursuite, tire les trois derniers coups de son pistolet, ne blessant aucun des émeutiers. Wood est arrêté à la suite de l'émeute, Noland est pris en charge à l'hôpital et le journaliste décrit qu'à son arrivée sur la scène, « *four or five hundred excited negroes were gathered about the corner of Harris Street* ».

Les deux cas mettent en évidence l'espace privé comme lieu paroxystique de confrontation et soulignent le recours au groupe social – restreint, en la personne de la sœur dans le premier cas, étendu à un groupe de co-résidents dans le second – comme moyen de le préserver. La formation de tels collectifs[305] de contestation éphémères témoigne du très fort climat de tensions raciales régnant à Atlanta durant la période de la Reconstruction, des tensions que ces altercations contribuent à entretenir. Elle permet également d'observer la confrontation de ces populations à l'autorité judiciaire distante, personnifiée pour les besoins de l'exécution en l'huissier. Mathieu-Fritz (2003 p. 18 ; 2005, p. 8) a insisté sur les « compétences relationnelles » que mobilisent les huissiers français afin d'obtenir le remboursement des créances : l'auteur montre que les huissiers entrent souvent, dans leur interaction avec les débiteur-trice-s, dans un « jeu d'alternance » entre « conciliation et sanction ». Ils déploient diverses techniques langagières et de présentation de soi afin de ne pas trop marquer leurs différences sociales avec les débiteur-trice-s, ou de trop donner à l'interaction l'aspect d'une sanction. Néanmoins, dans les deux cas des saisies exécutées au domicile de femmes afro-américaines par des huissiers blancs, on observe peu l'usage de ces « compétences » ou les efforts de « conciliation » relevés par Mathieu-Fritz : la distance sociale entre huissier et débitrices est peut-être trop importante, dans le contexte de Jim Crow, pour permettre l'emploi d'un tel registre.

Du point de vue de la relation de crédit, ce moment de confrontation directe cristallise ainsi le décalage entre le recouvrement, organisé autour de paiements réguliers, par une relation directe à l'agent extérieur maintenue à la frontière de l'espace privé, et la mise en distance brutale produite par le recours à la procédure judiciaire. Le choix de dévier de l'interaction habituelle, de changer le registre de la relation de crédit pour l'externaliser au tribunal, relève entièrement du prêteur et cela relègue le travail de confrontation directe à l'autorité formelle. En particulier, dans le cas des exécutions de saisies, la négociation est impossible : l'huissier n'est qu'un intermédiaire et n'a qu'une marge de manœuvre très limitée. Les huissiers

[305] Cela est surtout valable dans le second exemple, mais ce n'est pas une situation exceptionnelle : suite à une saisie effectuée par l'huissier J. W. Hutchins à Darktown en septembre 1904, celui-ci doit fuir face à une émeute de 75 hommes qui vise à empêcher l'exécution et à le chasser du quartier. « Mob of Negroes after bailiff », *Atlanta Journal and Constitution*, 4 septembre 1904, AFPL.

eux-mêmes ont conscience de cette dépersonnalisation de la relation et de cette faible marge de manœuvre : suite à la publication du rapport du grand jury du comté de Fulton en 1903, qui contient des critiques visant directement sa profession, l'huissier Dean livre à un journal d'Atlanta son témoignage en guise de réponse : « *He wants it understood that when he forecloses a mortgage, he is acting under direct instructions of the justice and it is the performance of a disagreeable duty. "If I should refuse to foreclose a mortgage, the loan man would secure a rule against me in the superior court and force me to foreclose the mortgage. The money lenders want the money or the goods and they always get one or the other*" »[306]. Lors de l'exécution de la saisie par l'huissier, ce qu'il décrit comme un « devoir désagréable », l'interaction est entièrement encadrée par l'institution judiciaire : la personne de l'huissier semble niée au profit d'une relation exclusivement médiée par le mandat (Mathieu-Fritz, 2005).

Ainsi, ces émeutes du crédit mettent en évidence le recours aux communautés comme source possible d'opposition au changement de registre ainsi imposé : à la décision judiciaire, prise à distance à l'encontre d'un-e débiteur-trice, est ainsi opposé le collectif constitué sur le lieu de vie, qui vise à prévenir l'accès aux biens situés dans l'espace privé. Il arrive que l'émeute soit couronnée d'un succès au moins temporaire, comme dans le premier cas, mais le deuxième fait divers souligne une autre issue possible de la confrontation. Le choix de recourir à une arme à feu est peut-être le moment où la distance sociale est la plus importante entre les emprunteur-se-s et les intermédiaires de la relation de crédit : les huissiers étaient armés d'un pistolet, alors que les récits montrent que les émeutier-ère-s se munissaient d'outils ou de matériaux comme des pelles, des briques, des haches, des poêles, etc. Ainsi, si les emprunteurs mobilisent des ressources collectives pour faire face à ces procédures de saisie, cette confrontation conduit potentiellement à l'interaction présentant le plus grand risque, physique, pour eux ainsi que pour leurs proches ou leur voisinage.

2. La saisie sur salaire : l'employeur au cœur d'une procédure formelle

Dans les cas de saisies du salaire, nous l'avons vu, le prélèvement se fait à la source et ne nécessite pas d'interaction avec le débiteur. Ainsi, contrairement aux saisies de biens, la procédure engagée reste dans ce cas impersonnelle et se déroule entièrement à distance du travailleur : elle se maintient dans le quart en haut à droite du schéma.

[306] « Says that money lenders are to blame », *Atlanta Journal and Constitution*, 7 octobre 1903, AFPL.

La seule possibilité, pour le débiteur, de contestation de la mobilisation de ce registre formel et à distance, consiste à lui opposer une pratique prenant acte du formalisme à l'œuvre, et exploitant les failles de celui-ci. Cornelius Fowler, un salarié afro-américain de la *Southern Railway Co.*, s'est endetté auprès de nombreux prêteurs sur la base de sa paie mensuelle, si bien que lorsqu'il arrête de verser les paiements aux différents créanciers en 1896, ceux-ci saisissent simultanément le juge de paix Bloodworth afin d'obtenir une autorisation de saisie[307]. Cela n'était pas en soi un problème : la présence de multiples agents de recouvrement à la sortie des usines souligne le fait que les prêteurs étaient certainement au courant des pratiques d'engagements multiples. Néanmoins, dans cette affaire, les montants réclamés excédaient très largement la paie de l'employé. Le fonctionnement routinier de la justice de paix, ainsi que l'absence de vérification systématique des autres engagements pris, a permis au débiteur de multiplier ses dettes bien au-delà des garanties qu'il pouvait fournir. Fowler a utilisé son actif, un salaire en attente de versement, pour obtenir différents crédits ayant tous pour garantie ses revenus futurs. Cette stratégie n'a pas permis à Fowler d'échapper à ses créanciers : il a été accusé et finalement condamné pour fraude par un tribunal pénal. Du point de vue des prêteurs, l'assurance d'un paiement régulier ainsi que le recours aisé aux saisies faisait que ces cas extrêmes de défaut, portant sur des engagements conséquents, n'avaient néanmoins pas de conséquences de grande ampleur sur les finances des agences[308].

À l'exception des engagements multiples, qui permettaient de se prémunir temporairement contre les procédures de saisie en empruntant auprès de différentes agences, l'unique source d'opposition, relève, pour le débiteur, d'un choix de l'employeur de s'opposer à la décision de justice, comme le souligne à just titre Albert (2012, p. 71). C'est en effet à lui que revient la tâche, nous l'avons vu, de mettre en application le jugement de saisie, puisqu'il doit bloquer une partie de la somme due à son employé et la faire parvenir au prêteur avant le versement de la paie.

Il existe des cas de soutien direct d'un supérieur envers son salarié, mais ceux-ci sont restreints à des petites entreprises où pouvait s'établir un rapport personnel avec l'employeur[309].

---

[307] « Fowler sold his time », *Atlanta Journal and Constitution*, 28 mars 1896, AFPL.

[308] On peut mentionner un cas similaire retrouvé dans les archives du juge Bloodworth : un salarié de la *Southern Railway Co.* a gagé son salaire auprès de deux prêteurs, des crédits sur lesquels il a fait défaut, et a arrêté de payer son loyer. Les trois créanciers sont présents à l'audience et le juge Bloodworth doit décider lequel aura l'autorisation de saisir son salaire. Le juge attribue au propriétaire J. C. Carlton la primauté sur la traite, certainement du fait que l'engagement pris en tant que locataire précédait celui pris comme débiteur. J. C. Carlton vs T. E. Ball, septembre 1906, AHC, Box MSS 809, Justice of The Peace Records, Folder J. P. Bloodworth 1906-1908

[309] Le choix du patron d'une industrie de textile, située à Lindale (Géorgie), de basculer vers un système de paiement en liquide de ses salariés, est un exemple d'une initiative légèrement différente. Interprétant l'endettement de ses 1 700 salarié-e-s comme une conséquence de la nécessité d'obtenir des liquidités avant le versement de la paie, ce gérant a un contrôle suffisant sur l'organisation de son usine pour parvenir à modifier les règles de versement des salaires. Par

Une telle démarche fut par exemple à l'initiative de J. C. Lang, gérant blanc d'une entreprise de 15 salariés spécialisée dans le commerce de gros[310]. En décembre 1909, l'employeur rédige une lettre au journal local relatant sa décision de soutenir l'un de ses salariés, blanc également, dans un cas de procédure de saisie sur salaire. Le salarié avait emprunté 30 $ sous forme d'avances sur salaire et s'est trouvé six mois plus tard face à une procédure de saisie de 80 $, comprenant les intérêts accumulés et le capital prêté. Voyant qu'il ne pouvait plus faire face à cette dette, il a décidé d'aller demander conseil à son patron et ce dernier a pris la décision de lui avancer 35 $ sur sa prochaine paie, puis l'a sommé d'aller porter cette somme au créancier. L'employeur a donc tenté, avec succès dans ce cas, d'imposer les termes de la transaction au prêteur sur salaire : considérant que la somme de 80 $ était usuraire, l'employeur a menacé d'intenter un procès au prêteur s'il n'acceptait pas le remboursement du capital et des intérêts à hauteur de 5 $. Dans ce cas, le registre impersonnel, distant, de cette ramification de la relation de crédit qu'est la saisie, se retrouve confrontée à une autre relation, celle reliant l'employeur à son salarié, et au contrôle qu'il exerce sur la paie de celui-ci.

Nous avons également trouvé trace d'une affaire lors de laquelle un débiteur a déposé plainte contre une agence de crédit à la suite d'un licenciement qui a fait suite à l'exécution d'une saisie sur salaire. Il s'agit d'un employé blanc de la *Southern Railway Corporation* qui touchait 60 $ par mois et s'est endetté sous la forme d'une avance sur salaire auprès de la *Stephen A. Ryan Co.* du 30 février au 30 mars 1907. L'agence de crédit a obtenu une autorisation de saisie à l'encontre du salarié suite à plusieurs retards de paiement et l'employé a été licencié suite à cette publicisation de la relation d'endettement. Il dépose plainte contre l'agence de prêt début avril 1907, par le biais de ses avocats de la firme Moore & Moore, réclame 1000 $ de dommages et intérêts, et voici le contenu de sa déposition : « *That on account and by reason of said discharge from the employment of said Southern Railway Co, your petitioner has been deprived of steady and profitable employment in the sum of $60 per month ; has suffered humiliation with his employer, with his fellow workmen and in the eyes of the world ; that your petitioner was greatly chagrined and his feelings much lacerated by reason of his discharge from his said employment* »[311]. Cette plainte donne une idée du type de registre mobilisé par le salarié et son avocat dans le cadre d'un recours en justice : le licenciement a représenté un appui pour s'opposer à l'agence de crédit, non sur la base des termes de la transaction, mais des

ailleurs, celui-ci décide tout de même de licencier tout employé qui fera face à une procédure de saisie. « Mill agent opens loan shark drive », *Journal of Commerce*, New York, avril 1932. RSF, Box 15, Folder 1932 Loan Shark Campaign.

[310] « The employer put a stop to a loan shark hold up », *Seattle Star*, 13 décembre 1909, p. 8. *CA*.

[311] « In the courts », *Atlanta Journal and Constitution*, 1er avril 1903. AFPL.

conséquences de la saisie sur son emploi. Il s'agit d'un salarié blanc ayant des salaires élevés – le salaire moyen d'un ouvrier à Atlanta oscillait, nous l'avons vu, entre 16 et 27 $ selon le secteur d'emploi – qui avait donc les moyens de s'offrir un avocat pour se défendre face aux agences de crédit.

Dans les cas de grandes entreprises industrielles au fonctionnement bureaucratique, qui plus est dans le cas de travailleur-se-s afro-américain-e-s, le recours à une relation personnelle avec le superviseur direct ou l'employeur semble inenvisageable : il n'existe pas à notre connaissance d'exemples de la sorte. De plus, les emprunteur-se-s afro-américain-e-s n'ont eu ponctuellement accès à un avocat qu'à partir du milieu des années 1920 : la société d'assistance judiciaire d'Atlanta s'investit alors directement dans la cause des victimes afro-américain-e-s des *loan sharks,* et choisit de porter certaines de ces affaires, parfois avec succès, dans l'arène judiciaire[312].

Les figures 13a et 13b représentent l'ensemble des registres d'interactions associés à la vie de la relation de crédit entre les prêteurs blancs et leurs client-e-s afro-américain-e-s : la diversité des situations et des intermédiaires mobilisés transparaît sur le schéma, et celui-ci confirme la divergence des trajectoires entre ces deux types de prêt. Bien que le point de départ soit le même (moment 1), les moments 2 et 3 indiquent une divergence de trajectoire : les avances sur salaire se maintiennent près du pôle formel et à distance que les hypothèques mobilières.

[312] Voir chapitre IV pour plus de détails sur ces actions en justice portées par des avocats appartenant aux milieux réformateurs locaux.

Figure 13a : Moments et registres du crédit : les hypothèques mobilières

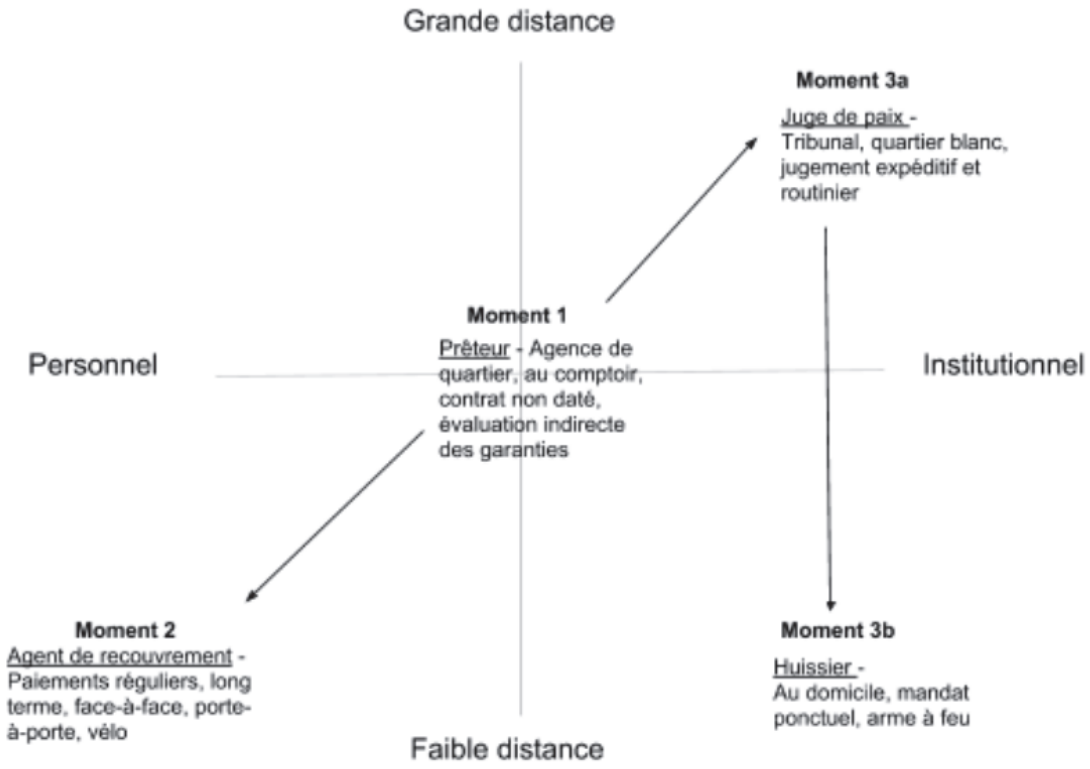
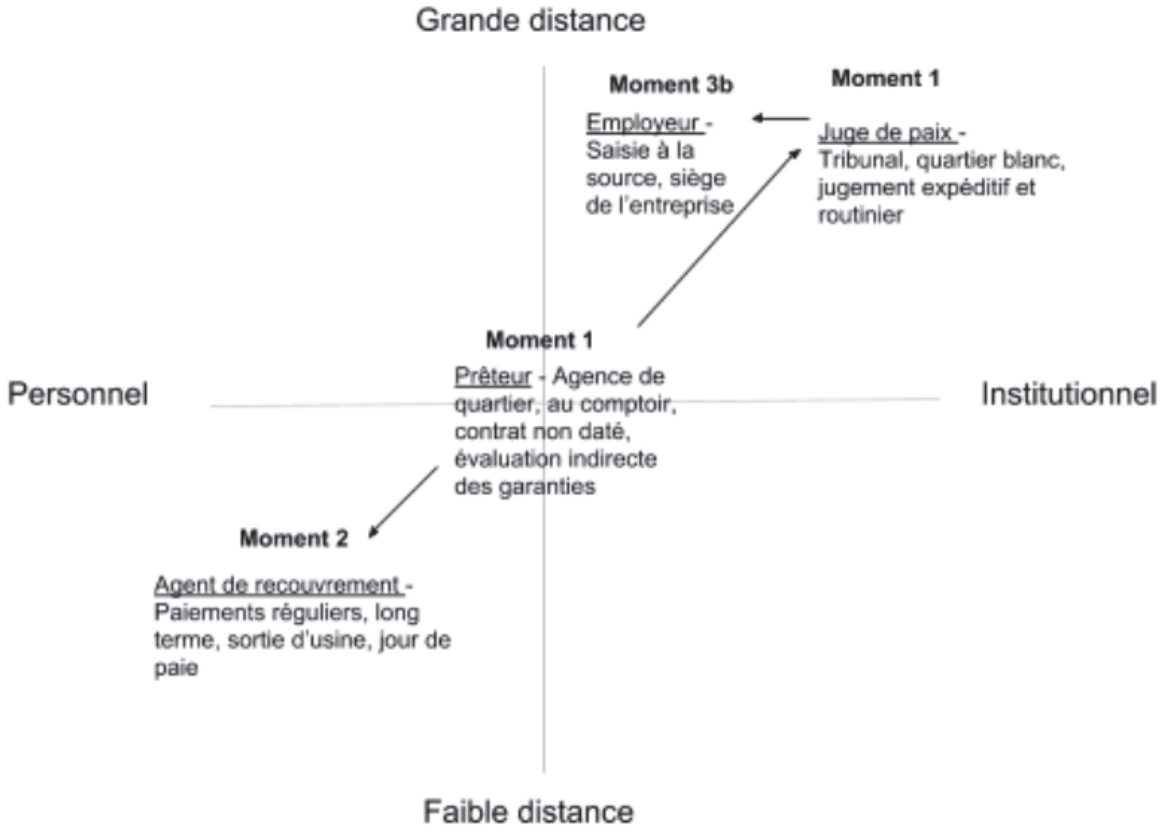


Figure 13b : Moments et registres du crédit : les avances sur salaire



Conclusion

L'objectif de ce chapitre était d'analyser, dans un même mouvement, l'ensemble des individus, des échanges, et des documents impliqués dans la relation de crédit, à travers l'étude de trois séquences correspondant à des moments différents de cet engagement marchand. Plutôt que de caractériser de manière univoque la relation de crédit qui se noue entre le prêteur et ses client-e-s, nous avons tenté d'identifier les « rationalités pratiques » qui gouvernent l'établissement de cette relation (Dufy et Weber, 2003, p. 21) ainsi que les différentes formes d'encastrement des interactions économiques qui s'y déploient. Décaler le regard pour éviter de n'observer qu'un moment particulier – comme celui du recouvrement ou de la transaction initiale – nous a permis de replacer la question abstraite des rapports de pouvoir, qui émergent de la relation de dette, dans le cadre d'interactions spécifiques des débiteur-trice-s avec différents acteurs de ce système de crédit et de montrer l'inscription de cette relation dans des formes de dominations économique et judiciaire extérieures au système de crédit.

Nous avons ainsi insisté sur trois niveaux d'encastrement principaux du crédit des *loan sharks* : le procès de travail, la ségrégation raciale et l'appareil judiciaire. Nous avons ensuite mis au jour une forme particulière de pouvoir des prêteurs, qui réside dans leur capacité à naviguer entre différents registres interactionnels. Enfin, l'étude de ce système de crédit révèle que l'appartenance raciale n'est pas à elle seule une condition ou un obstacle à l'accès au crédit, mais que la relation marchande doit être replacée dans un espace social où les rapports raciaux pèsent sur tous les aspects de la vie, notamment par la structure d'emploi et les logiques de ségrégation de l'espace urbain : cette approche a permis d'isoler des logiques spécifiques aux hommes et aux femmes afro-américain-e-s ainsi qu'aux deux types de prêts identifiés. Les hypothèques mobilières sont en effet plus facilement accordées aux femmes, en particulier celles appartenant à la frange supérieure des travailleuses domestiques, alors que les avances sur salaire, garanties par les revenus futurs, sont davantage consenties aux travailleurs hommes, salariés de grandes entreprises dont le fonctionnement bureaucratique permet aux prêteurs de s'appuyer sur des stratégies judiciaires routinières, qui facilitent l'exécution des saisies et le recouvrement à la source des impayés.

Plus généralement, qu'apporte l'analyse des trois moments pour comprendre les différences entre les deux types de prêts offerts par les *sharks* ? Les figures 13a et 13b indiquent que les surfaces de registres couvertes par les deux types de prêts diffèrent très largement : cette surface est nettement plus étendue dans le cas des hypothèques mobilières que pour les avances sur salaire. Les hypothèques mobilières, issues d'un type de crédit plus ancien, se maintiennent

à un niveau moins institutionnalisé et à distance que les avances sur salaire. Cette forme de crédit, plus directement liée à l'émergence et la stabilisation d'une société salariale industrielle, mobilise un espace de registres plus divers, puisant de manière étendue dans les extrémités des axes. Cet aspect plus formel, à distance, et anonyme, représente simultanément l'un des motifs majeurs de dénonciations des mouvements réformateurs qui se sont attaqués à ce système de crédit au début du XX^{e} siècle. Dans les deux chapitres qui suivent, nous analysons l'émergence de « croisades » anti-*sharks* aux niveaux local et national : si les acteurs mobilisés dénoncent généralement les *loan sharks* comme des prêteurs usuraire et immoraux, les réformateurs ont, dès le départ, concentré leurs efforts et leurs critiques les plus véhémentes sur les avances sur salaire et les saisies qu'elles autorisent. Cette forme de crédit fait ressurgir le spectre de l'esclavage, de l'incapacité du salarié à jouir des revenus de son travail, et ces prêts sont pris comme le signe d'un système de crédit à la dérive en cette période de stabilisation du salariat.

Ces mouvements sociaux ont donné naissance, à partir des années 1920, à un partage entre le crédit illégitime des *sharks* et le crédit légitime de ceux qu'on nomme les prêteurs de petites sommes (*small loan lenders*). Celui-ci donne simultanément lieu à une spécialisation entre les deux types de prêts étudiés ici : les *loan sharks* se spécialisent dans les prêts accordés sous la forme d'avances sur salaire, alors que les prêteurs de petites sommes se spécialisent dans les hypothèques mobilières. Les éléments empiriques développés ici, et résumés dans les figures 13a et 13b, permettront donc de rendre compte de ces mouvements critiques et de la segmentation des pratiques de crédit qui en résulte.

L'approche développée ici, conduite à partir d'un matériau historique, présente de nombreuses lacunes, la principale d'entre elle étant l'impossibilité d'observer la diversité des registres au sein même d'interactions particulières, comme ont pu le faire d'autres travaux portant sur la banque ou sur les agents du recouvrement (Bourdieu et al. 1963, Rock 1973, Mathieu-Fritz 2005, Lazarus 2012, Deville 2015, François 2017). Un suivi ethnographique des différents moments de cette relation permettait certainement de préciser l'analyse esquissée ici. Le cadre théorique suggéré, mettant l'accent sur un répertoire de registres d'interaction, pourrait également s'appliquer à d'autres types de crédit, à la consommation mais pas uniquement : il serait intéressant d'avoir des contrepoints pour des formes de crédit affecté, notamment aux États-Unis, tels que les crédits immobiliers, les prêts étudiants ou les crédits aux petites entreprises.

Conclusion de section

Plutôt que de chercher à déterminer si le recours au crédit est une « panacée » ou au s'il représente au contraire le « prélude de la déchéance » (une dichotomoie manichéenne critiquée par Albert 2012), nous avons préféré considérer le crédit comme une porte d'entrée vers la vie des classes populaires américaines du début du XX^{e} siècle, ce qui nous a conduit à deux principaux résultats.

En premier lieu, mettre l'accent sur les rationalités propres aux usages des prêts, aussi bien du point de vue des emprunteur-se-s que des agences, a permis de révéler l'une des principales fonctions de ce type de crédit : celle d'instrument de trésorerie de court terme, permettant d'obtenir de petites liquidités ou d'ajuster d'autres relations de dette. L'« avantage comparatif » (François 2017) de ce type de crédit réside en effet dans la possibilité, pour les emprunteur-se-s, d'accéder directement à des sommes d'argent sans devoir s'engager autrement que par une signature : dans le cas d'une hypothèques mobilière, il n'est pas requis que les meubles gagés soient déplacés au local de l'agence (comme dans le cas des prêteurs sur gage ou des monts-de-piété en France) ; dans le cas d'une avance sur salaire, le statut d'emploi n'est pas vérifié auprès de l'employeur et aucun document autre que le « contrat » de saisie sur salaire n'est établi. Le crédit des *loan sharks* représente un type d'instrument budgétaire auquel avaient recours certaines franges des classes populaires américaines au début du XX^{e} siècle, tout comme, dans un contexte et une époque différents, le crédit *revolving* en France, qui fonctionne souvent comme un crédit de « soudure » (Ducourant 2009, p. 21), ou les arriérés de loyer qui représentent une forme de crédit gratuit de court terme pour certains ménages populaires de banlieue parisienne (François 2017, p. 55).

En second lieu, nous avons insisté dans les deux chapitres sur l'existence de profils de client-e-s différents en fonction de l'espace géographique et social considéré. Ainsi, nous avons montré que différentes formes d'encastrement affectent différents types d'emprunteur-se-s, selon le type de prêt octroyé, l'espace géographique, le métier exercé et la race. À titre d'exemple, le recouvrement sur le lieu de vie des client-e-s afro-américain-e-s, par les agents des *loan sharks* d'Atlanta, s'oppose au paiement des frais aux bureaux des agences du centre-ville par les client-e-s blanc-he-s, tout comme la saisie de biens au domicile et l'invasion de l'espace privé par les huissiers s'oppose à la saisie des revenus à la source, dans le cas d'avances sur salaire, et aux menaces que la relation de crédit fait peser sur l'emploi. De même, si l'on peut dire que ce crédit est encastré dans le procès de travail, il faut prendre en compte

les spécificités locales qui informent les décisions d'octroi prises par les agences. Ainsi, les travailleur-se-s des chemins de fer représentent une clientèle privilégiée des agences de crédit de Géorgie et de l'Illinois, alors qu'à l'inverse, la profession de blanchisseuse n'est surreprésentée qu'au sein des client-e-s des agences du Sud : en Illinois, elles ne sont pas plus représentées que les autres types de travailleur-se-s domestiques. Cela s'explique par les positions sociale et professionnelle particulières qu'occupent les blanchisseuses dans le Sud du pays, au sein des communautés afro-américaines mais également au vu des rapports qu'entretiennent les domestiques afro-américain-e-s avec les familles blanches qui les emploient.

Nous avons enfin mis en évidence un usage différent des documents contractuels entre les agences de l'Illinois et celles de Géorgie : dans le premier cas, les prêteurs établissent, lors de l'octroi d'une hypothèque mobilière, une liste notariée des biens gagés ainsi qu'un billet à ordre, alors que dans le second, seule une autorisation de saisie est signée par l'emprunteur-se lors de la transaction initiale. Ces deux usages des contrats s'expliquent par l'existence de systèmes différents de justice inférieure et témoignent, ainsi, de formes d'encastrement judiciaire spécifiques à chaque espace géographique : en Illinois, les justices de paix sont abolies en 1908 et remplacées par les tribunaux municipaux, présidés par des magistrats professionnels, qui imposent des contraintes différentes aux prêteurs, alors qu'en Géorgie il est possible d'obtenir, de la part d'un juge de paix, un *fi-fa* (autorisation de saisie) sans devoir présenter une liste des biens notariée ou la preuve que l'employeur a été prévenu de l'engagement pris par son-sa salarié-e.

Au fil des deux chapitres s'opère donc un glissement du type d'interrogations soulevées par l'analyse de ces systèmes de crédit : si nous sommes partis de la question de l'encastrement du crédit, formulée de manière générale, nous avons abouti à celle de la segmentation entre différents types d'emprunteur-se-s. Comme l'ont souligné avant nous Ossandón (2012) et Fourcade et Healy (2013), l'attribution du crédit implique des opérations de partage, de tris entre individus et les transactions de crédit représentent des « *classification situations* » (*art. cit.*) qui participent d'un processus de différenciation sociale par le marché. Ces auteur-e-s s'intéressent au système moderne de stratification des risques utilisé par la grande majorité des prêteurs aux États-Unis : les techniques modernes de *scoring* s'appuient sur des algorithmes qui calculent, en fonction des caractéristiques sociales des emprunteur-se-s et de leurs remboursements passés, un chiffre synthétique individuel, résumant le parcours de chaque débiteur-trice et servant de critère pour l'attribution du crédit futur, mais également pour l'obtention d'un emploi ou d'un bail locatif (Poon 2007, Fourcade et Healy 2013).

Si, à l'époque qui nous concerne, les créanciers sont loin de faire usage d'une mesure quantitative unique pour évaluer les capacités de remboursement des potentiel-le-s client-e-s (Lauer 2017), on peut néanmoins rendre compte de rationalités pratiques qui gouvernent les classifications établies. Ce crédit concerne avant tout des travailleur-se-s issu-e-s des classes populaires, touchant un revenu stable ou, lorsqu'il s'agit d'indépendant-e-s, pouvant attester de biens liés à l'exercice d'une activité professionnelle. Ces modes d'évaluation et de classification des travailleur-se-s font, entre autres, que les manœuvres et les ouvrier-ère-s du rail sont davantage représenté-e-s que ceux-celles des autres secteurs industriels, que les femmes de ménage ou les cuisinières afro-américaines ont un accès moins facilité au crédit que les blanchisseuses, que les logeur-se-s sont fortement représenté-e-s parmi les emprunteur-se-s, ou encore que les femmes blanches ont un accès moins facilité que les femmes afro-américaines à ce type de crédit.

Dans les chapitres qui suivent, nous étudions la manière dont ces grilles d'évaluation et de classification, appliquées par les prêteurs, se voient confrontées à d'autres principes « de vision et de division » du monde social (Bourdieu 2016, p. 599), produits d'abord par des mouvements réformateurs prenant la forme de « croisades anti-*loan sharks* », puis par les banques à partir du milieu des années 1930. De cette confrontation, entre une segmentation orientée vers la recherche du profit et une conception du crédit légitime orientée vers la moralisation des pratiques économiques, naît la division du marché du crédit non affecté esquissée en introduction. Étudier les « effets de stratification des classifications économiques » (Fourcade et Healy 2013) nécessite de décrire les luttes symboliques, politiques et judiciaires autour de la définition de critères permettant de distinguer le bon du mauvais crédit, les client-e-s légitimes des illégitimes, les *loan sharks* et leurs prêts usuraires du « marché moderne » du crédit des salarié-e-s, selon l'expression qui émerge dans les années 1930.

Section II

Des « croisades » pour le marché

Les luttes contre les *loan sharks entre 1900 et 1940*

Introduction de section

1. Des scandales d'usure à la mise à l'agenda, du vote à l'application des lois : la carrière du problème public des *loan sharks*

Après avoir étudié, à partir de deux études de cas, le système de crédit de petites sommes organisé par les agences de crédit non affecté au début du XX^{e} siècle, il s'agit à présent de décrire les mouvements réformateurs ayant conduit à la régulation de ces activités. Entre 1887 et 1934, les *loan sharks* ont été au cœur de scandales et de « croisades » réformatrices dans l'ensemble du pays, lors de deux phases : la première s'étend de la fin du XIX^{e} siècle à la fin des années 1910, la seconde du milieu des années 1920 au début des années 1930. Les chapitres III et IV prennent pour objet ces luttes anti-*sharks* et suivent leur évolution, des scandales d'usure locaux au mouvement de régulation nationale, puis à la mise en application des nouvelles lois au secteur régulé du crédit non affecté. Les mouvements réformateurs étudiés ici ont en effet pour origine l'observation, par des acteurs critiques, de pratiques de crédit considérées comme outrancières, illégale ou usuraires et s'appuient sur la publicisation de ces scandales au niveau municipal, afin de mettre le problème des *sharks* à l'agenda des États, l'autorité politique responsable de la régulation de l'usure. Entre 1903 et 1934, on peut ainsi suivre la diffusion de ces « moments d'effervescence » (Durkheim 1911) autour des *loan sharks* et la carrière de ces problèmes publics, de l'échelle locale à l'échelle nationale, puis le retour à des luttes locales visant ceux que l'on nomme les « acheteurs de salaire » dans les années 1920 et 1930.

Les solutions proposées par les acteurs mobilisés convergent en particulier, à la fin des années 1910, autour de l'idée que la construction d'une offre morale de crédit permettra d'éradiquer les *sharks* et de sauver les salarié-e-s de la détresse financière dans laquelle nombre d'entre eux-elles sont plongé-e-s. Les « croisés » insistent ainsi sur la nécessité, pour les régulateurs, d'intervenir par le biais du vote d'une loi étatique, afin de garantir la capacité des mécanismes marchands à résoudre ce problème social de l'endettement. Le processus de mise à l'agenda permet donc d'observer le passage du niveau catallactique – domaine des idées, des normes et des réflexions politiques – au niveau politico-juridique, de comprendre comment certaines visions légitimes, se traduisent en de nouveaux principes inscrits dans le droit.

Toutefois, l'adoption de lois de régulation du crédit ne signifie pas pour autant, selon les réformateurs, que les *loan sharks* seront éradiqués et les pratiques de crédit

moralisées : entre la seconde moitié des années 1920 et le milieu des années 1930, une seconde vague de « croisades » déploie avec pour cible spécifique les « acheteurs de salaire » (« *salary buyers* ») d'Atlanta. Ces mouvements cherchent à appliquer le texte de loi aux avance sur salaire, un type de transaction considéré comme déviant et qui menace l'ordre juridique tout just mis en place. Les luttes politiques qui se déploient, afin de défendre la conception du crédit moral issue des milieux réformateurs, cherchent à agir simultanément sur le terrain du droit et du marché : elles sont donc loin d'être réductibles à des luttes symboliques, contrairement à ce qu'affirme Gusfield (1963) dans son travail pionnier sur les « croisades » menées par les sociétés de tempérance à la même époque. En effet, au cours de ces deux vagues de mouvements sociaux, un secteur d'activité voit le jour, celui des prêts de petites sommes (*small loan business*), et un certain segment de l'offre, celui des avances sur salaire, se retrouve délégitimé.

Traiter le *loan shark* dans sa réalité de problème public nous permet de caractériser la carrière spécifique de cette figure entre la fin du XIX^{e} et le milieu des années 1930. Si ce dernier émerge sous la forme d'une série de scandales locaux, traduisant l'existence de tensions historiques et culturelles liées à l'émergence de nouvelles pratiques de crédit à une époque industrielle (de Blic 2005, Trivelatto 2012, Vause 2017), la forme adoptée par le crédit des salarié-e-s ne représente pas la résolution naturelle d'une controverse culturelle : la construction du secteur des *small loans* (prêts de petites sommes) et la définition de ses frontières a été l'enjeu de luttes de sens et de pouvoir, le lieu de sélections d'acteurs et de pratiques légitimes, lors de moments ouverts et de controverses dont le dénouement était loin d'être inscrit à l'avance (Lepetit et al., 1995, Lemieux 2007). La sociologie de l'action publique a beaucoup insisté sur l'idée que le processus de publicisation n'est pas la simple formulation, dans une arène publique, de problèmes sociaux existant à l'état latent (voir Henry 2007 ou Lascoumes et Le Galès 2012, chapitre 4 pour une synthèse) : à l'opposé de la littérature empirique sur l'histoire des *loan sharks* (Calder 1999, Hyman 2011a, Trumbull 2014), nous insistons donc sur les processus de qualification, de définition et de cadrage de la réalité sociale par les acteurs mobilisés. Si cette section espère contribuer à l'analyse des controverses morales autour de pratiques économiques, c'est à travers l'adoption de cette perspective historique pragmatique, dans l'optique de comprendre le rôle joué par l'action collective et la construction politique dans l'articulation des rapports entre le niveau des pratiques économiques et celui de la qualification morale, discursive et juridique de celles-ci.

Comment est-ce que des mouvements réformateurs visant à l'éradication des *loan sharks* ont, en pratique, permis d'établir de modifier la structure de l'offre de crédit à la consommation des salarié-e-s américain-e-s ? Les développements qui suivent tentent de

répondre à cette question, en mobilisant des éléments de la sociologie des mouvements sociaux et de la sociologie de l'action publique. La section précédente avait pour but de comprendre les pratiques de crédit d'un point de vue de sociologie économique, celle-ci a pour objectif de décrire l'objet de la régulation, ce que les acteurs nomment le « *business* » des prêts de petites sommes, conformément à l'approche duale présentée en Introduction. François (2014) souligne en particulier la nécessité de croiser l'analyse des marchés proposée par les sociologues de l'économie et celle développée par les sociologues de l'action publique : selon lui, « [l]'interrogation sur les phénomènes économiques peut difficilement se passer d'une compréhension des politiques publiques qui contribuent à les façonner ; et l'analyse de l'action publique ne peut éluder les enjeux économiques qu'elle suppose et engage ». Similairement, dans une synthèse des travaux sur les *« contentious markets »*, King et Pearce (2010) soulignent la nature fondamentalement politique de l'échange marchand et appellent de leurs vœux une nouvelle sociologie politique des marchés, croisant analyse des mouvements sociaux et sociologie économique. Cette thèse souhaite faire un pas dans cette direction.

2. Agir sur le droit et le marché : les solutions au problème social des *loan sharks*

Dès 1968, Stinchcombe soulignait que la construction de nouvelles organisations ou de nouveaux marchés représente un processus politique complexe et, selon Fligstein (1996, pp. 663-664) l'établissement d'un nouveau marché ou d'une nouveau secteur d'activité s'apparente à un mouvement social : des acteurs doivent mobiliser des ressources spécifiques, s'adonner à des activités de cadrage, construire des coalitions, obtenir le soutien d'autorités publiques, obtenir le vote de lois, etc. Les travaux de Zelizer (1979, 1985) sur les assurances-vie fournissent une analyse empirique de tels processus : les assureurs américains sont notamment parvenus à cadrer leur activité de manière à surmonter le stigmate lié, durant tout le XIX^{e} siècle, à la marchandisation de la mort. À la suite de ces travaux fondateurs, un ensemble d'études situées à la frontière de la sociologie des mouvements sociaux, de la théorie des organisations et de la sociologie économique, se sont intéressées à la manière dont les mouvements sociaux pouvaient influencer les processus de création et de légitimation marchande. En 2008, Weber et al. notent qu'il s'agit d'un domaine « bourgeonnant » et la première synthèse est publiée par King et Pearce en 2010[313]. Le présent travail s'inscrit dans la

[313] Pour une synthèse des travaux français sur la question, voir la thèse d'HDR de Dubuisson-Quellier (2008). Ces travaux diffèrent de ceux s'intéressant aux « marchés contestés » (Geiger et al. 2014, Trespeuch et Steiner 2015) puisqu'ils ne s'intéressent pas directement à des processus de marchandisation contestés, donnant lieu à la conciliation

suite de ces travaux : il montre comment des mouvements réformateurs ont permis de faire émerger la question des *loan sharks* comme un problème public local, puis les processus de diffusion et de coordination qui ont conduit à la régulation nationale des prêts de petites sommes.

Comment peut-on comprendre l'effet d'un mouvement social sur le marché ou un secteur d'activité ?

Si les mouvements sociaux sont généralement perçus comme des forces d'opposition au marché (Giugni et al. 1999), certains d'entre eux apportent à l'inverse des ressources pour construire la légitimité d'une activité marchande, en particulier pour les entrepreneurs qui décident de s'y investir. Ainsi, certaines mobilisations permettent de révéler l'existence d'une demande spécifique, comme dans le cas des micro-brasseries (Carroll et Swaminathan 2000) ou des radios indépendantes aux États-Unis (Greve et al. 2006), ou tentent de convaincre les acteurs économiques de l'existence d'opportunités marchandes inexplorées (Dubuisson-Quellier 2013, McInerney 2014). D'autres fournissent aux entrepreneurs les codes culturels qui leur permettent de construire une offre calée sur des revendications morales ou politiques : ainsi, Weber et al. (2008) ont étudié l'usage « sémiotique », fait par les producteurs de viande « nourrie à l'herbe » (« *grassfed* »), des catégories développées par les mouvements sociaux alimentaires aux États-Unis. De manière générale, les mouvements de consommateurs cherchent souvent à modifier la demande ou les pratiques de consommation, par des actions ciblant les consommateurs ou par le biais de l'État : ainsi, Chessel (2012) a étudié les combats de la ligue sociale d'acheteurs à la Belle Époque, qui ont notamment défendu le repos du dimanche et la diffusion de bonnes pratiques d'organisation du travail parmi les couturières françaises. À l'opposé, les mouvements menés par des producteurs de biens ou de services tentent d'influencer l'organisation du marché par des actions sur la régulation de la concurrence : ainsi les mouvements agraires et anti-*trust,* menés par des agriculteurs et des petits entrepreneurs américains au XIX^{e} siècle, ont cherché à introduire davantage de décentralisation et de déconcentration dans le secteur des assurances-incendies aux États-Unis (Schneiberg et Bartley 2001)[314]. Enfin, d'importants mouvements politiques ou culturels peuvent conditionner la structure adoptée par un secteur d'activité : Dobbin (1994) s'est ainsi

des régimes de valeurs différents, mais cherchent plutôt à comprendre les effets concrets des mouvements sociaux sur l'organisation des marchés.

[314] De manière similaire, certains mouvements de producteurs aboutissent à une validation juridique de pratiques économiques ou organisationnelles (Ingram et Rao 2004, Schneiberg et Soule 2005) ou fournissent des structures organisationnelles à de futurs entrepreneurs, comme dans le cas du secteur de l'énergie éolienne aux États-Unis (Sine et Lee 2009).

intéressé à l'encadrement différencié du secteur des chemins de fer en France, aux États-Unis et en Angleterre et Haveman et al. (2007) ont étudié l'impact des mouvements progressistes sur la forme organisationnelle adoptée par les « *thrifts* » (associations d'épargne) californiens au XIX^{e} siècle. Ces trois types de ressources – des opportunités économiques, un cadrage des activités marchandes, des structures de production – rappellent les trois piliers des mouvements sociaux définis par McAdam et al. (1996) – des opportunités politiques, un cadrage et des structures de mobilisation : nous reprenons ce partage pour comprendre le répertoire d'action déployé par les mouvements anti-*sharks*.

Ces mobilisations diffèrent néanmoins, par leurs ressources et leur structure, de l'ensemble des mouvements sociaux évoqués ci-dessus. Les « croisades » ont pour origine la mobilisation de différentes élites au niveau municipal, issues des milieux d'affaire, du secteur juridique, de la philanthropie et du travail social et peuvent être incluses, à l'instar de celles menées par les sociétés de tempérance (Gusfield 1963), dans ce que la littérature nomme les « nouveaux mouvements sociaux » (Buechler 1995, Tilly et Wood 2015) : l'expression ne renvoie pas à une forme de nouveauté historique mais aux origines des mobilisations, qui se situent en dehors des classes populaires et du prolétariat (Eder 1985, 1993, Calhoun 1993). Dans cette section, nous étudions les ressources spécifiques que ces mouvements d'élites parviennent à mobiliser pour modifier l'organisation, locale et nationale, du crédit des salarié-e-s : les positions particulières qu'occupent ces acteurs mobilisés, au sein des espaces réformateur et politique, leur permettent simultanément de faire émerger le problème des *loan sharks* dans l'espace public, de peser sur le processus de mise à l'agenda et de veiller au rétablissement de l'ordre moral par le biais d'actions en justice menées contre les usuriers.

3. Le référentiel de marché : un concept permettant d'observer les circulations entre mouvements sociaux, politiques publiques et agences de crédit

Afin de caractériser l'interaction entre ces mobilisations collectives, le processus de mise à l'agenda et la volonté de changer la structure des échanges, nous avons recours à la notion de « référentiel », issue de l'approche dite « cognitive » des politiques publiques (Jobert et Muller 1986, Muller 2005). Cette notion permet de décrire les cadres propres à l'action publique, qui visent à la fois à décrire ou interpréter le monde social et à suggérer des manières de résoudre les problèmes sociaux identifiés. Ainsi, Borrillo et Lascoumes (2002) ont montré que l'autorisation du PACS en France a simultanément contribué à inscrire l'homosexualité comme une sexualité mineure et ainsi à renforcer la hiérarchie des pratiques sexuelles. Ainsi,

le vote d'une loi n'est la seule variable à prendre en considération pour comprendre la légitimation d'une activité économique : il faut observer le cadrage, la qualification que ce processus nécessite et, en retour, l'effet de la régulation sur les pratiques économiques. Si la notion de référentiel est issue de l'analyse de l'action publique, elle nous semble également féconde pour comprendre les revendications portées par certains mouvements sociaux, en particulier ceux dont l'objectif est la mise à l'agenda de problèmes publics. Dans un ouvrage récent, Mathieu (2014) étudie notamment comment les « croisades morales » en faveur de l'abolition de la prostitution en France ont contribué à diffuser une certaine conception des pratiques de prostitution, produit de l'« ethnocentrisme de classe » (*op. cit.,* p. 14) des acteurs mobilisés. Dans la lignée de ces travaux, nous nous intéressons particulièrement au « référentiel de marché » (Muller 2000) construit par les « croisades » anti-*sharks* : ces mouvements développent des cadres d'interprétation qui leurs permettent simultanément de décrire les pratiques de crédit des salarié-e-s américains, de suggérer une solution marchande à apporter au problème et, enfin, de réfléchir aux moyens d'action qui garantissent le succès d'une « croisade ».

Mobiliser la notion de référentiel permet ainsi, également, de mettre en évidence la conception des mécanismes de mise à l'agenda partagée par les « croisés » : on observe en effet le développement, au fil des « croisades », d'une forme de rationalisation du travail réformateur ; l'émergence d'une feuille de route, d'une série d'étapes à suivre qui fonctionnent comme des critères à l'aune desquels le succès d'une « croisade » peut être jugé. La moralisation du crédit s'évalue, pour ces acteurs, au regard de la conformité avec ce que Bourdieu (2012) nomme une « fiction sociale » : l'effet sur les pratiques économiques, ou les bénéfices qu'en retirent concrètement les emprunteur-se-s importent dès lors moins que la cohérence de la fiction construite. Néanmoins, comme le dit Bourdieu, la fiction est loin d'être fictive, elle a des effets réels sur les pratiques des agences de crédit, que ce soient ceux attendus par les « croisés », ou d'autres plus inattendus : là encore, la notion de référentiel est intéressante car elle permet d'observer la circulation et l'appropriation de cadres d'interprétation au sein de différentes arènes, notamment par prêteurs de petites sommes (*small loan lenders*).

4. Publicisation, judiciarisation et recomposition de l'espace de la cause

Si la sociologie de l'action publique insiste beaucoup sur l'importance des moments et des instances de publicisation, aussi bien de la part des médias (Gitlin 1980, Neveu 1999, Henry 2007) que des détenteurs de l'autorité publique (Bourdieu 2012), elle souligne également la

nécessité de distinguer les moments de publicisation d'autres modes d'action : ceux de traitement par les experts (Barthe 2006, Gilbert et Henry 2012) ou lorsque des batailles sont menées dans l'arène judiciaire (Hull 1997, Henry 2003, Michel 2006, Jouzel et Prete 2015). Les « croisés » cherche ainsi en permanence à combiner des stratégies visant l'espace ou l'opinion publics avec des actions de terrain, judiciaires et législatives : nous revenons sur la manière dont ces mouvements articulent ces différentes stratégies, en accordant une attention particulière aux évolutions des arènes de la lutte.

Enfin, il faut rendre compte des effets qu'ont eus ces mouvement sur l'« espace de la cause » anti-*sharks*. Le travail de Boussaguet et Jacquot (2009) souligne que les luttes de sens impliquent des recompositions de pouvoir au sein des acteurs mobilisés : les auteures montrent la manière dont certaines militantes féministes, les « faiseuses » d'agenda, se sont imposées dans les années 1980, à la faveur de leur lutte contre les abus sexuels sur mineurs, comme des intermédiaires politiques légitimes sur les questions de violences sexuelles. Dans le chapitre IV, nous décrivons de manière similaire la recomposition des pouvoirs des acteurs à la faveur de ces mouvements sociaux, entre les acteurs locaux et les réformateurs new-yorkais qui cherchent à encadrer la mobilisation à l'échelle nationale, mais également entre les milieux réformateurs et les *loan sharks* qui affirment s'être convertis à l'idée de la régulation.

Chapitre III

Des scandales locaux à la régulation nationale

La construction du problème des *loan sharks*, 1903-1917

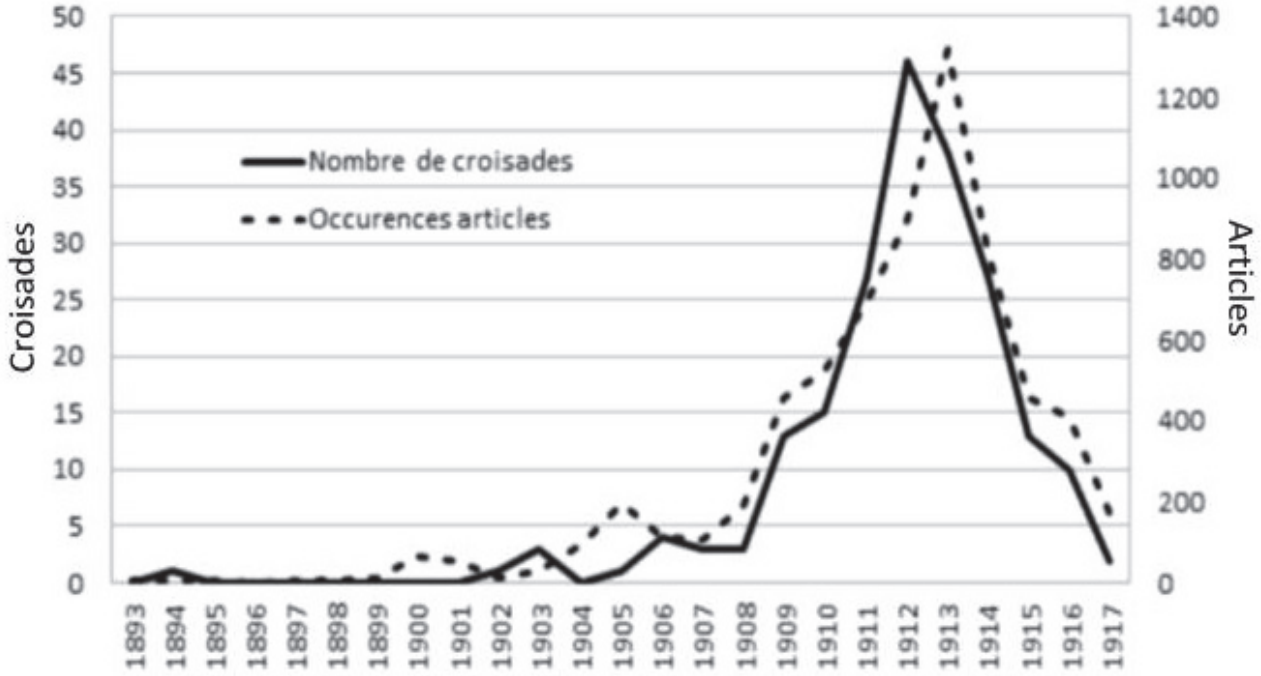
Introduction

Dans ce chapitre, nous étudions les mouvements sociaux qui ont mené au vote des *Uniform Small Loan Laws* à la fin des années 1910 et au début des années 1920, des lois étatiques autorisant une exemption aux taux d'usure, allant jusqu'à un intérêt de 42 % annuel, pour les prêts d'argent inférieurs à 300 $ (Carruthers et al. 2012). L'autorisation d'une exemption spécifique pour ces petits prêts représente une étape importante dans la construction et la légitimation d'un nouveau secteur d'activité (Schneiberg et Bartley 2001, Schneiberg et Soule 2005), celui des prêts de petites sommes (*small loans*). Notre objectif n'est pas tant d'expliquer le passage de ces lois – un phénomène bien couvert par la littérature (Anderson 2008, Carruthers et al. 2012, Anderson et al. 2015) – que de décrire la première étape du processus de construction d'une offre de crédit légitime pour les salarié-e-s aux États-Unis : les réformes législatives étatiques représentent une borne permettant de conclure ce chapitre, mais ne sont ni les seuls effets de ces mouvements ni leur unique revendication.

Les 105 mouvements sociaux étudiés se déploient entre 1887 et 1917, dans la plupart des grandes villes du pays, et prennent pour cible directe les prêteurs pratiquant des avances sur salaire ou des hypothèques mobilières désignés par l'expression « *loan shark* ». Ils ont pour origine la publicisation de scandales liés aux pratiques de ces créanciers, considérées comme usuraires, puis l'organisation de ce que les acteurs nomment des « croisades », visant à éradiquer leurs agences de crédit. Dans l'ensemble de ce chapitre, il s'agira de comprendre pourquoi ces entreprises sont visées par un ensemble de mouvements au niveau national, quels sont les acteurs et les organisations mobilisés, quels sont leurs répertoires d'action et quelles pratiques spécifiques ils dénoncent (Bartley et Child 2014). À une époque prompte à la dénonciation des grandes entreprises, du « *big business* » et des monopoles (Abend 2015), ces mouvements réformateurs ciblent quant à eux des petites entreprises, des agences de crédit dont les activités

sont perçues comme usuraires et immorales. La ligne continue du graphique 7 représente le nombre de mouvement en cours chaque année pendant la période allant de 1887 à 1917[315] : si des premiers mouvements sociaux émergent à la fin du XIX[e] siècle, la plupart des « croisades » sont concentrées entre 1909 et 1913. Nous reportons également sur le graphique 7 (ligne discontinue) le nombre d'articles mentionnant l'expression dans la base numérisée *Chronicling America* (ci-après CA) sur la période[316] : les deux courbes sont très proches. À titre de complément, nous traçons sur le graphique 8 quatre courbes s'appuyant des corpus de presse locaux et sur les ouvrages des bibliothèques universitaires numérisées par Google[317].

Graphique 7 : Corrélation entre le nombre de « croisades » et le nombre d'articles comprenant l'expression « *loan shark* »



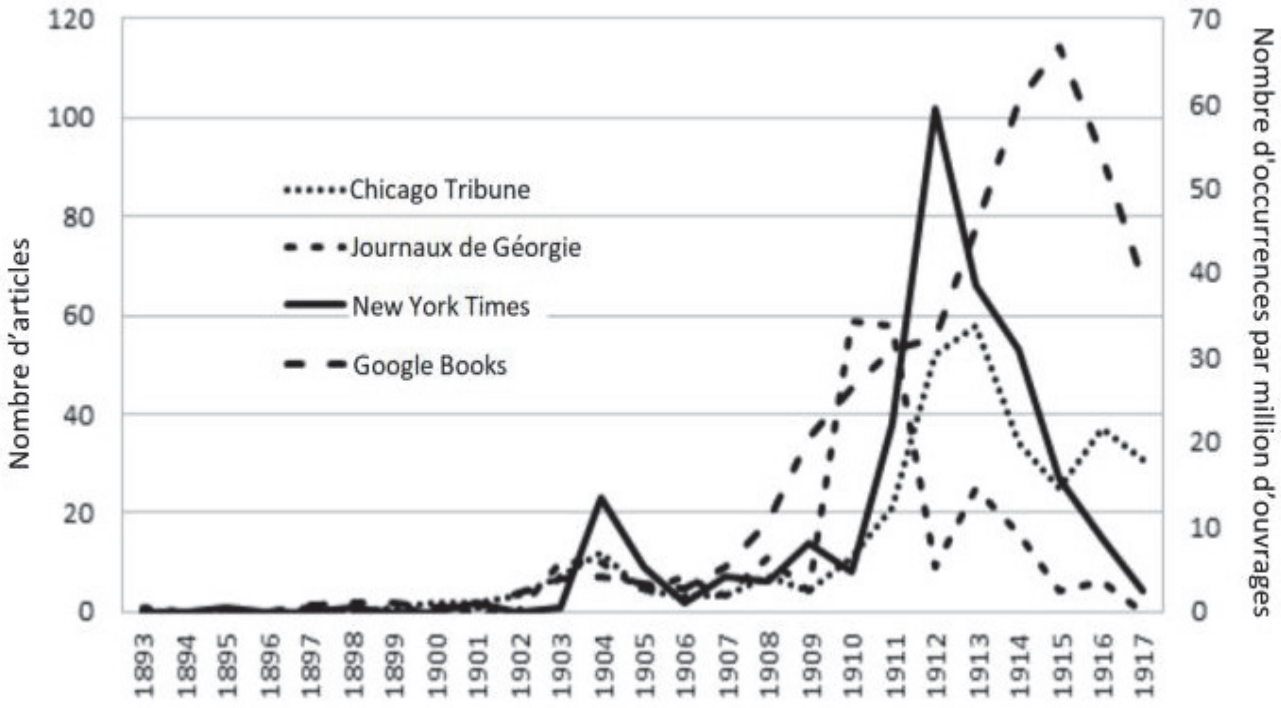
Sources : « Loan shark crusades », RSF, Box 121, Folder Loan shark campaigns before 1923 ; Chronicling America. Url : https://chroniclingamerica.loc.gov/ (consulté le 31/08/17).
Légende : L'axe vertical à droite correspond au nombre d'articles mobilisant l'expression dans la base Chronicling America ; l'axe vertical à gauche correspond au nombre de « croisades » en cours chaque année.

On remarque d'une part des différences entre le profil des courbes des trois États, qui soulignent des chronologies propres à chaque État. D'autre part, la courbe relative aux publications d'ouvrages et de revues numérisées par Google Books suit, avec un léger décalage,

[315] Nous renvoyons à la partie IV de ce chapitre pour une présentation détaillée des sources mobilisées pour construire cette liste de « croisades » et de leurs limites.
[316] Se rapporter à la présentation des sources en introduction de thèse pour plus de détails sur cette base de données et son utilisation.
[317] Le moteur *Google Ngram* calcule les pourcentages d'occurrence d'un ou plusieurs mots sur l'ensemble du corpus d'ouvrages.

celles des articles de presse : on peut supposer que des ouvrages sur la question sont publiés à la suite des mouvements, leur parution est moins « à chaud » que les articles de presse. Ces figures montrent que l'usage de l'expression « *loan sharks* » émerge et se diffuse dans la presse et les ouvrages des bibliothèques universitaires à la faveur des « croisades » et qu'elle sert de code sémiotique pour l'étiquetage des entreprises de crédit dénoncées. La référence partagée à cette expression stigmatisante contribue au « cadrage diagnostique » – il existe des « *loan sharks* » et des pratiques de crédit illégales ou immorales – ainsi qu'au « cadrage motivationnel » de ces mouvements (Benford et Snow 1988) : la lutte s'organise toujours, au moins en partie, contre ces « *loan sharks* ».

Graphique 8 : Les usages de l'expression « *loan shark* »



Source: Chicago Tribune Archives : url http://www.chicagotribune.com/tribune-archives/ (consulté le 31/08/17) ; Google Books, url https://books.google.com/ngrams (consulté le 31/08/17) ; Digital Galileo Newspapers Georgia. url : http://atlnewspapers.galileo.usg.edu/atlnewspapers-j2k/ (consulté le 31/08/17) ; New York Times archives url : https://query.nytimes.com/search/sitesearch/#// (consulté le 31/08/17).
Légende : L'axe vertical à gauche correspond au nombre d'articles mobilisant l'expression dans les différents corpus de presse ; l'axe vertical à droite correspond à la fréquence d'occurrence de l'expression dans la base Google Ngram.

Comment comprendre l'articulation entre ce « moment social d'effervescence » (Durkheim 1911) et la construction d'un problème public de l'endettement ? La littérature s'intéressant aux scandales (Boltanski et al. 2007, Dosquet et Petit 2013) considère souvent ces

derniers non comme un phénomène stratégique ou construit, mais comme le point de départ de l'analyse, phénomène dont l'émergence reste une boîte noire. Ces travaux ne permettent souvent pas de rendre compte de la répétition ou la série de scandales, en d'autres termes de la continuité de ces phénomènes critiques, sauf à les interpréter comme le produit de tensions culturelles propres à une époque ou une société données, comme le fait de Blic (2005) dans son étude consacrée aux scandales financiers en France à la fin du XIX^{e} siècle. La littérature sur la construction des problèmes publics insiste assez peu, quant à elle, sur le fait qu'il s'agit d'un moment ouvert, une « épreuve », comme l'ont souligné Lemieux et de Blic (2005), dont l'issue est incertaine et lors de laquelle la qualification des pratiques est en débat[318]. Afin de rendre compte des évènements étudiés ici, nous mobilisons une approche de sociologie des mouvements sociaux : celle-ci permet de comprendre les liens entre une vague nationale de « croisades » locales et la construction d'un problème public au sein de différents États, celui des *loan sharks* et de leurs pratiques usuraires. Nous montrons le travail de dénonciation, par des organisations et des acteurs multiples, des pratiques de crédit, puis les efforts soutenus qui ont conduit à la construction et la diffusion nationale du problème social des *loan sharks,* ainsi que le processus de qualification des pratiques auquel ces mouvements sociaux ont contribué. Si ces mouvements restent hétérogènes, on observe l'émergence d'un répertoire d'action commun, selon lequel la lutte contre les *loan sharks* doit être menée simultanément sur le terrain du droit et du marché.

La littérature empirique s'intéressant aux *loan sharks* a très peu insisté sur l'ampleur et la multiplicité des mouvements sociaux que ces « croisades » ont représenté aux États-Unis. En premier lieu, les rares travaux s'intéressant aux mouvements locaux et aux pratiques qu'ils cherchent à réguler souffrent d'un tropisme new-yorkais très important (Calder 1999, Easterly 2010, Fleming 2018) : on retrouve par endroits des références ponctuelles à la « croisade » menée à Chicago (Calder 1999, Hyman 2011a), pourtant bien plus importante que celle de New York pour l'avenir du crédit non affecté, et une seule mention des luttes contre les *loan sharks* d'Atlanta (Hyman 2011a).

En deuxième lieu, ces « croisades » apparaissent à une époque où de nombreux mouvements similaires sont menés contre différents « maux sociaux » (« *social evils* », voir Rosen 1982) comme le crime, la déviance sexuelle, la prostitution ou le jeu d'argent. Or, comme

[318] Pour un exemple d'une analyse fonctionnaliste de la construction d'un problème public, voir le travail de Hall et al. (1978) sur le problème du vol à la tire en Angleterre au début des années 1970, que les auteurs présentent comme une pure construction de l'État britannique, utilisée pour étouffer la critique sociale. Les travaux plus théoriques de Goode et Ben-Yehuda (1994) sur les « paniques morales » reprennent également le même type d'arguments.

nous l'avons souligné en introduction de cette thèse, les travaux sur l'histoire du crédit présentent souvent les acquis des mouvements anti-*sharks* comme de véritables avancées pour les salarié-e-s américain-e-s, sans insister sur le travail de cadrage et les biais normatifs propres aux acteurs mobilisés. Penser ces mouvements comme des « croisades » ayant contribué à construire un problème social de l'endettement permet de replacer ces mouvements dans l'espace des luttes menées par la « nébuleuse réformatrice » aux États-Unis (Topalov et al. 1999). Les historien-ne-s se sont notamment beaucoup intéressé-e-s aux « croisades » menées contre l'« esclavage blanc » (« *white slavery* »), expression associée à la marchandisation du corps des femmes blanches au début du XX^{e} siècle, en soulignant les prismes raciaux et genrés qui ont guidé ces mouvements réformateurs (Lubove 1962, Rosen 1982, Beisel 1998, Donovan 2010, Keire 2010) : le problème des « entremetteurs » (« *panderers* »), ces intermédiaires accusés de profiter de l'ignorance et de la pauvreté de jeunes femmes blanches afin de les enrôler dans des réseaux de prostitution, a ainsi représenté une cause importante entre les années 1890 et la fin des années 1910, et on observe de nombreuses circulations entre cette lutte et celle menée contre les *sharks*. À l'inverse, les « croisades » en faveur de la prohibition de l'alcool présentent moins de similitudes avec celles étudiées ici (Gusfield 1963, Levine 1984) : le problème de l'alcool est notamment pensé à l'échelle nationale et les acteurs mobilisés cherchent à obtenir une décision du gouvernement fédéral, contrairement aux problèmes des *loan sharks* ou de la prostitution, qui sont pensés comme des problèmes locaux, qui doivent être résolus à l'échelle des villes.

En troisième lieu, les travaux portant sur la lutte anti-*sharks* ont beaucoup souligné le rôle de la fondation Russell Sage (ci-après RSF) comme instigateur, expert et source d'inspiration à l'origine de la régulation des prêts de petites sommes, sans étudier le rôle précis joué par cette organisation, aux niveaux local et national, et laissant de côté les acteurs et les mouvements locaux ainsi que les mécanismes précis de diffusion de la critique (voir entre autres O'Connor 2007, Anderson 2008, Carruthers et al. 2012, Anderson et al. 2015). Ce tropisme « *top down* » pose en particulier problème du point de vue de l'historicisation de la régulation de ce marché : à trop insister sur le combat éclairé et avant-gardiste de la fondation, on s'empêche de voir l'inscription de cette lutte dans des contextes historiques et géographiques spécifiques, mais surtout de comprendre l'impact précis qu'ont eu les actions de la fondation, à la fois sur le processus de cadrage du problème à différentes échelles et sur la construction d'une offre de crédit régulée au niveau national.

1. Le mouvement social des « croisades » contre les *loan sharks*

Mathieu (2005) plaide pour une « déspécification » de l'objet d'étude que sont les « croisades » : si celles-ci sont habituellement mises à part du fait des prétentions morales et universalistes des acteurs mobilisés, elles gagneraient selon lui a être intégrées à l'« espace des mouvements sociaux » et analysés à l'aide des outils conceptuels plus classiques développés par la sociologie des mouvements sociaux. S'inscrivant dans cette perspective de recherche, nous nous appuyons sur une définition proposée par McAdam, Tarrow et Tilly (2001) afin de caractériser ces phénomènes comme des mouvements sociaux.

De nombreuses définitions des mouvements sociaux existent dans la littérature et il ne semble pas émerger de véritable consensus en la matière (Weber et al. 2008). Certains, comme Tilly (2004), proposent une lecture restreinte, limitant le spectre des phénomènes compris aux campagnes politiques « avancées », puisant dans des répertoires « militants », alors que d'autres comme Davis et al. (2005) offrent une définition très large, incluant l'ensemble des phénomènes d'action collective organisés ayant des objectifs « institutionnels ». La définition proposée dépend du type de phénomènes empiriques décrits : celle de Davis et al. (2005) souhaite à titre d'exemple rapprocher analyse des mouvements sociaux et théorie des organisations (pour une critique de ce rapprochement, voir Clemens 2005), celle de Revillard et Bereni (2012) souligne au contraire le biais organisationnel de cet ouvrage, dont le cadre s'applique mal aux mouvements de femmes, alors que celle de Tilly (2004) insiste sur les contestations de l'autorité de la part d'acteurs extérieurs aux cercles de pouvoir. L'une des particularités des mouvements décrits ici est qu'ils sont organisés par des acteurs appartenant à l'élite économique, sociale, juridique et philanthropique des villes américaines, ce qui exclut les définitions du type de Tilly (2004) ou celles insistant sur la contestation du pouvoir des élites (Tarrow 1998). Dans leur ouvrage *Dynamics of Contention*, Tilly et al. (2001, p. 4) proposent une autre définition des mouvements sociaux selon trois caractéristiques principales : des frontières mouvantes et une organisation formelle limitée, l'articulation d'un conflit à l'encontre de pratiques répandues et la nature entretenue des efforts entrepris pour impulser un changement social (mouvement épisodique, mais non ponctuel). Cette définition axée sur la « discorde » (« *contention* ») plus que sur un type d'acteur permet de décrire les phénomènes collectifs dont nous tentons de rendre compte : cela permet d'inclure des acteurs et des organisations ayant une autorité publique ou experte, d'insister sur le cadrage et la sélection des pratiques que ces mouvements opèrent, d'autoriser une variété d'acteurs ou de configurations locales et de souligner le déploiement dans le temps des actions conduites.

McAdam, Tarrow et Tilly (2001, p. 16), tout comme Tarrow (1998) insistent également sur la nécessité de prendre en compte la manière dont les acteurs eux-mêmes qualifient leur mobilisation. Les termes de « croisade » et de « campagne » se retrouvent alternativement dans les discours d'acteurs[319] : le premier semble insister plus sur l'aspect moral et spontané des mouvements, alors que le second insiste sur les aspects stratégique et organisé de ceux-ci. Ainsi, les archives de la fondation Russell Sage qualifient de « croisades » l'ensemble des mouvements nationaux ayant été conduits contre les *sharks* avant 1917, alors que l'ensemble des dossiers documentant les mouvements dans lesquels l'organisation s'est directement impliquée – principalement dans les années 1920 – utilisent le terme de « campagne » : l'implication directe de la fondation caractérise, dans ce cas, la distinction établie. Dans la suite de cette thèse, nous optons pour le terme de « croisade » afin de désigner ces mouvements réformateurs, de manière à inscrire cette étude dans les travaux sociologiques portant sur les « croisades » (Gusfield 1963, Becker 1963, Mathieu 2005, 2014, Nicolas 2016).

2. La morale et le répertoire d'action des « croisades »

Si nous avons défini les phénomènes de « croisades » comme des mouvements sociaux, quelles sont leurs spécificités ? Ce type de mouvement réformateur[320] est caractérisé par la littérature comme un « nouveau mouvement social », puisqu'il ne découle pas de la confrontation entre classes prolétaires et bourgeoise mais émerge de l'initiative d'acteurs appartenant aux structures politiques, économiques ou juridiques existantes (Eder 1995, Dalton et Kuechler 1990, Buechler 1995). Ces mouvements, à l'instar de ceux pour la prohibition de l'alcool, sont dès lors souvent abordés comme l'expression « naturelle » des revendications morales ou statutaires des « classes moyennes petites bourgeoises », comme l'affirment Gusfield (1963) ou Eder (1993), par opposition aux revendications matérielles qui caractérisent selon ces auteurs les mouvements populaires. Selon ces deux auteurs, l'intérêt de classe et le statut social de des acteurs mobilisés expliqueraient l'origine culturelle de ces mouvements : les « petits-bourgeois » étant prompts à l'expression de revendications morales « universalistes », ils restent aveugles à la lutte des classes et prônent des réformes mêlant éthique de travail,

[319] F. M. White, «The crusade against the loan shark », *Munsey's Magazine*, 50, 1913, cité *in* Calder (1999), p. 314 ; Arthur Ham, *The campaign against the loan shark*, publication de la fondation Russell Sage, 1912, 3 pages. url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc2.ark:/13960/t6833r55v (consulté le 03/01/18).

[320] Nous employons ici l'expression « mouvement réformateur » au sens de « mouvement social réformateur », afin de préciser la forme prise par la mobilisation. Les deux expressions de « mouvement social » et de « mouvement réformateur » sont employées tour à tour, en fonction du degré de généralité auquel est menée l'analyse.

individualisme et une forme de paternalisme à l'égard des classes populaires[321]. Si cette caractérisation indexée sur les intérêts de classe permet de souligner certaines spécificités des mouvements sociaux adoptant la forme d'une « croisades », elle reste désincarnée et réductrice de la complexité des mouvements réformateurs étudiés ici : en particulier, quelles conditions doivent-être remplies pour que des objectifs moraux se traduisent en un mouvement social, ou en de nouvelles structures de représentation des intérêts ?

Par ailleurs, l'articulation de conceptions normatives du monde social, ou de prétentions moralisatrices n'est pas le monopole des « croisades » : tout mouvement social peut inclure une forme de travail normatif ou porter des revendications morales. Comment, dès lors, comprendre le rôle spécifique de la morale au sein des « croisades » dont il est question ici ? Nous plaidons pour un découplage de l'objet « croisade » et du registre « moral » : ces deux termes sont systématiquement associés pour désigner ces mouvements sociaux, perçus et décrits comme des « croisades morales » (Gusfield 1963, Beisel 1998, Mathieu 2005, Nicolas 2016), or cela est réducteur, à la fois des revendications portées par ces mouvements et de leurs effets sur le monde social[322]. Mathieu (2005) propose d'élargir et de préciser l'analyse sociologique des « croisades », nous proposons d'imposer le même type de contraintes analytiques à la notion de morale.

L'objectif de moralisation des pratiques de crédit exprimé par ces mouvements est irréductible à une volonté de contrôler les pratiques des classes populaires, ou à l'expression simple de prétentions universalistes d'entrepreneurs de morale, ou même à une entreprise abstraite d'imposition d'un absolu moral à l'ensemble de la société. À réduire ces mouvements sociaux à leurs prétentions morales, on s'empêche de comprendre l'articulation précise du registre moral au sein du répertoire d'action des « croisades », formes particulières d'action collective.

3. De la logique de marché la construction d'une offre de prêts de petites sommes

L'un des enjeux de ce chapitre est de décrire l'« espace de la cause » anti-*sharks,* en nous intéressant aux différents acteurs et organisations impliqués (Bereni 2015) : si les « croisés » sont tous issus d'une élite, de cercles d'autorité ou de pouvoir, le spectre des acteurs

[321] Pour des exemples détaillés, voir les travaux cités précédemment sur les « croisades anti-vice », de Rosen (1982), Beisel (1998), Donovan (2010) et Keire (2010).
[322] Dans leur article sur les « paniques morales », Goode et Ben-Yehuda (1994) insistent ainsi sur la nécessité de s'intéresser aux effets concrets des « croisades », de court et de long terme, ce que les auteurs nomment l'« héritage institutionnel » des mouvements critiques.

mobilisés témoigne d'une forte diversité, irréductible à une origine sociale ou des formes de socialisations communes. Entre les professionnels du droit soucieux de justice sociale, les hommes d'affaires engagés dans la lutte contre la pauvreté, les philanthropes mobilisant de nouveaux outils « scientifiques » d'observation du monde social ou encore les prêteurs *loan sharks* convertis à la cause, c'est un espace aux structures professionnelles variées et aux ressources potentielles diverses auquel on fait face et qui, de surcroît, adopte des configurations locales différentes. Malgré cela, on observe au cours de la période une diffusion et une forme d'homogénéisation du répertoire d'action des mouvements, assignant des rôles complémentaires à trois processus : la publicisation du problème social de l'endettement, la judiciarisation de celui-ci par le biais d'un soutien aux « victimes », d'une lutte sur le terrain du droit (Henry 2003, Jouzel et Prete 2015) et la construction d'une offre de prêt morale, concurrente aux services proposés par les *loan sharks.*

Afin d'étudier le passage de scandales d'usure à la mise à l'agenda de problèmes publics locaux, puis de ceux-ci auprès des législatures d'État (Cobb et Elder 1972), nous détaillons les modalités de la traduction de causes morales en structures et en moyens d'actions concrets, à travers trois études de cas de mouvements menés dans les villes d'Atlanta, de Chicago et de New York. Cette approche va dans le sens de ce que Mathieu (2002) nomme une une « approche pragmatique » des mouvements sociaux : nous insistons sur les moments et les formes de publicisation du problème – par les médias (Neveu 1999, Jouzel et Prete, 2016), mais également par des acteurs ayant une forme d'autorité publique – sur la création d'organisations et le rôle des lieux de rencontre permettant la coordination des actions réformatrices, sur l'émergence d'accords et la formulation de revendications sur la base du problème identifié et sur l'émergence d'un cadre d'analyse du problème des *loan sharks*. Simultanément, ces éléments contribuent de manière différente à la construction d'un nouveau secteur d'activité, celui des prêts de petites sommes, aux niveaux local et national.

4. Émergence, diffusion et déploiement des mouvements anti-*sharks* : l'usage d'une méthode mixte et limites de l'analyse

Les analyses développées dans ce chapitre s'appuient avant tout sur le dépouillement des archives de la fondation Russell Sage : cette dernière a conservé un vaste ensemble de documents relatifs aux « croisades » et aux « campagnes » menées contre les *loan sharks.* Ces sources incluent les mouvements auxquels la fondation a participé après 1910, date à laquelle le *Departement of Remedial Loans* (ci-après DRL) est créé – une organisation spécifiquement

mise en place par la fondation Russell Sage pour traiter les problèmes liés au crédit non affecté – mais on y retrouve également de multiples éléments sur des mouvements locaux autonomes[323]. Ces sources contiennent des documents variés : corpus de presse constitués par la fondation, correspondance entre ses dirigeants et des acteurs locaux, documents de synthèses, essais et publications sur la question des *loan sharks*, notes techniques relatives au cadre juridique du crédit, comptes-rendus de décisions judiciaires ou de campagnes législatives.

Les archives sont réparties entre des cartons regroupés sous l'étiquette « *General* » et des cartons par États, ce qui contribue à indiquer l'échelle à laquelle ce problème était pensé. Les cartons par États sont très inégalement dotés, ce qui indique certainement un biais de sélection dans les sources, mais également l'existence de mobilisations d'ampleurs très différentes selon les lieux géographiques : les trois ensembles de cartons portant sur l'Illinois, la Géorgie et New York sont de loin les plus fournis sur la période. Le choix de se concentrer sur les archives de cette organisation conduit à des biais dans l'observation des mouvements : ces sources ne nous permettent pas de d'appréhender l'ensemble des mouvements ayant été menés, ni de comprendre le déroulement de chaque mouvement du point de vue des organisations impliquées.

Afin de combler ces lacunes, nous avons complété la collecte de matériaux par le dépouillement de deux autres types de sources. En premier lieu, un corpus d'articles de presse a été constitué à partir de bases de journaux numérisées, aux niveaux national et étatiques, et ponctuellement par l'exploration de sources de presse non disponibles en ligne[324] : la diffusion de l'expression « *loan sharks* » a largement facilité le travail de collecte de ce point de vue. Enfin, nous avons ponctuellement complété le processus de collecte en dépouillant des imprimés d'organisations ayant participé à ces mouvements sociaux : certains étaient disponibles en ligne – ainsi notamment du club industriel de Chicago, ou de la *National Conference of Charities and Corrections* – alors que d'autres ont requis un déplacement sur place, en particulier celles de la chambre de commerce d'Atlanta, de la société d'assistance judiciaire de Chicago et de l'entreprise de crédit régulée *Household Finance Corporation*.

[323] Pour chaque État, l'organisation est chronologique et des éléments antérieurs à l'implication de la fondation existent, même si ces dossiers sont moins fournis.

[324] Le corpus d'articles au niveau national est issu de la base *Chronicling America*. Pour ce qui est de Chicago et de New York, nous avons effectué recours à des articles issus de deux publications majeures, numérisées et disponibles (pour la période 1887-1917) en ligne, que sont le *Chicago Tribune* et le *New York Times. Chicago Tribune Archives* : url http://www.chicagotribune.com/tribune-archives/ (consulté le 31/08/17) ; *New York Times Archives*. url : https://query.nytimes.com/search/sitesearch/#// (consulté le 31/08/17). Pour la Géorgie, nous nous appuyons sur un corpus d'articles numérisées par l'université de Géorgie disponible en ligne, *Digital Galileo Newspapers Georgia*, url : http://atlnewspapers.galileo.usg.edu/atlnewspapers-j2k/ (consulté le 31/08/17) . Cette base n'incluant pas le journal au tirage le plus important de la ville, l'*Atlanta Journal and Constitution*, nous avons consulté les articles de cette publication à la section Microfilms de l'*Atlanta Fulton Public Library*.

En sus des biais déjà mentionnés, deux limites importantes à l'analyse doivent être soulignées. En premier lieu, nous n'avons que très peu accès à la parole des *loan sharks,* en réponse à ces mouvements, à l'exception de quelques articles de presses mentionnant des prises de paroles, de documents ponctuels relatifs aux mouvements apparaissant dans les archives de la RSF ou de documents internes à l'entreprise *Household Finance Corporation*. Des sources existantes décrivent portent quasi exclusivement sur les pratiques et les discours des convertis, ceux qui acceptent la régulation, principalement dans l'Illinois, et permettent d'illustrer certains choix effectués par ces entrepreneurs. Si nous évoquons un maximum de pistes au fil de l'analyse, quant à la réaction des *sharks*, la preuve sera conduite principalement du point de vue des mouvements réformateurs.

En second lieu, si nous pouvons mettre en évidence certains processus de mise à l'agenda du problème des *sharks* au niveau local, nous traitons assez peu du processus ayant conduit au vote des USLL dans l'ensemble du pays. Mis à part certains cas – comme ceux de l'Illinois et du Minnesota analysés ici – les archives de la RSF contiennent très peu d'informations sur le déroulement précis des processus législatifs : quels partis ont été sollicités, comment le problème a-t-il été mis à l'agenda des Assemblées des différents États, est-ce que des groupes d'intérêts ont été mobilisés, est-ce que les prêteurs eux-mêmes ont participé à des jeux d'influences ? Carruthers et al. (2012) ont étudié les déterminants du passage des USLL en fonction des caractéristiques des États, mais ces auteurs ne fournissent aucune information sur les processus précis de mise à l'agenda, de rédaction et d'adoption des textes. Nous ne sommes pas parvenus à identifier de traces des débats législatifs dans l'État de Géorgie, celles-ci n'ayant pas été conservées. Ainsi, le cas de l'Illinois et du Minnesota mis à part, notre approche peut être qualifiée de fonctionnaliste vis-à-vis du système politique : nous pouvons observer la mise à l'agenda au niveau étatique mais ne pouvons que partiellement rendre compte du processus y ayant conduit et considérons que la décision politique vient entériner le succès ou l'échec d'un mouvement.

Le grand nombre et la diversité des mouvements étudiés ici nous a conduit à l'adoption d'une méthode mixte, quantitative et qualitative, pour en rendre compte. Dans les trois premières parties, nous décrivons trois « croisades » locales, menées respectivement dans les villes d'Atlanta (1903-1914), de New York (1909-1916) et de Chicago (1908-1916) : ces « croisades » permettent d'étudier la structure locale et le déploiement des trois mouvements, ainsi que leurs effets sur la construction d'une offre de prêts de petites sommes. Le choix de porter la focale sur Atlanta et Chicago permet également d'observer des mouvements qui ont pris pour cible les agences de crédit dont nous avons étudié les pratiques dans la section I : notre

volonté de combiner une analyse de sociologie économique du crédit et l'étude de la construction politique du marché a contribué à motiver le choix de ces deux villes. Insister sur l'échelle locale est particulièrement important de ce point de vue : si l'on souhaite comprendre l'effet des mouvements sociaux sur la légitimation d'une activité marchande, il faut pouvoir déterminer à quel niveau cette légitimité est acquise ou contestée à une date donnée. Puis, dans la partie IV, nous étudions ces phénomènes critiques collectivement, en nous intéressant à la fois aux types de villes dans lesquels les « croisades » émergent, aux types d'acteurs et d'organisations mobilisés et aux logiques de diffusion et de circulation entre ces mouvements (Knoke 1982, Tolbert et Zucker 1999). Enfin, le choix d'insister sur trois mouvements locaux présente le désavantage de rendre difficile l'articulation de ces analyses avec les phénomènes qui se déploient à l'échelle nationale.

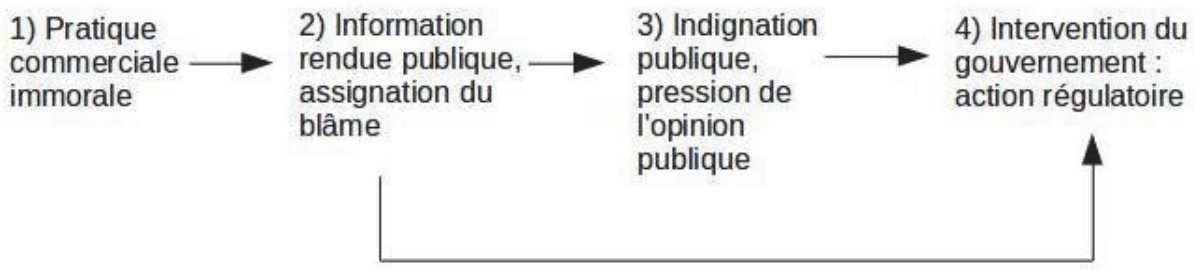
I. D'un problème social à une solution économique. Les mouvements contre les *loan sharks* à Atlanta, 1903-1911

La « croisade » de 1903-1904, menée contre les *loan sharks* Atlanta, représente l'une des premières mobilisations de ce type dans le pays. Ce mouvement, ainsi qu'une seconde « croisade » menée entre 1910 et 1911, permettent de mettre en évidence l'origine, la diffusion et les conséquences des mouvements sociaux au niveau local, ainsi que l'évolution des répertoires d'action en fonction de la carrière du problème public entre ces deux phases. Comment peut-on décrire le passage de scandales d'usure à l'émergence d'une solution au problème, puis à la mise en place de cette solution par les acteurs mobilisés ? Qui sont-ils et quels rôles jouent les différents groupes dans la construction du problème public des *loan sharks* à l'échelle de la ville et du comté ? En particulier, à la suite de la seconde « croisade » du début des années 1910, une entreprise de crédit est créée – la première de ce type aux États-Unis – avec pour objectif d'éradiquer les *loan sharks,* dont le modèle a par la suite été repris ailleurs dans le pays. Le cas d'Atlanta permet d'observer la convergence du mouvement autour d'une solution marchande, qui s'incarne dans la création d'une organisation morale de crédit, et l'encastrement de cette solution dans différents courants de pensées qui traversent les milieux réformateurs de l'époque (Somers et Block 2005).

Dans son livre sur l'éthique des affaires au début du XX^{e} siècle, Abend (2015) observe la diffusion, dans les discours d'acteurs traitant de ce type de question, d'une chaîne causale systématique, ce que l'auteur nomme un « récit causal » (« *causal story* »), et que nous

reproduisons dans la figure 14. Selon lui, ce schéma définit en partie ce qu'il nomme la « normativité morale publique » de l'époque, une forme de conscience commune et collective de la manière dont une preuve ou un raisonnement moraux doivent être menés sur des questions économiques, et qu'il repère dans la formulation des discours aussi bien d'entrepreneurs, de journalistes ou d'hommes politiques. L'identification et l'objectivation de pratiques commerciales immorales doit donner lieu à une forme de publicisation, celle-ci doit permettre d'attribuer le blâme, d'obtenir le soutien de l'« opinion publique », puis d'exercer une pression sur le régulateur qui a la charge d'apporter une solution aux pratiques immorales. La chaîne « observation => publicisation => régulation » attribue des rôles spécifiques aux différents acteurs : les journaux et les hommes d'affaire ont à charge la publicisation et la coordination des efforts en ce sens, les régulateurs ont une responsabilité dans la moralisation des pratiques et l'opinion publique doit rendre « inévitable » la régulation (*op. cit.* p. 199). Si Abend (2015) a identifié ce schéma de manière abstraite, au niveau d'une « morale publique » propre à l'éthique des affaires, celui-ci reste désincarné et restreint au monde des affaires : l'auteur est plus intéressé par l'« arrière-plan » de ces discours que par l'étude du rôle précis qu'ils ont pu joué dans certains processus historiques, auprès d'acteurs divers de la société civile ou du monde juridique. Le mouvement social mené contre les *loan sharks* d'Atlanta fournit un cas empirique permettant de montrer comment un tel schéma a pu guider une mobilisation d'acteurs réformateurs et d'identifier les effets de ce « récit causal » sur leurs actions, notamment judiciaires. Celui-ci fournit une matrice qui permet de rendre simultanément compte des cadres, du répertoire d'action disponible pour ces mouvements, et de comprendre la fonction attribuée au marché dans ces rouages menant au rétablissement de l'ordre moral.

Figure 14 : Récit causal propre aux discours moraux sur l'économie de l'époque progressiste, *in* Abend (2015), p. 199



A. La « croisade » de 1903 : les *sharks* dans l'espace public

À l'automne 1903, un *investigative Grand Jury* (grand jury d'investigation) est mis en place dans le comté de Fulton, dont le siège est la ville d'Atlanta, pour enquêter sur certaines pratiques de crédit, qui « affectent » nombre d'emprunteur-se-s blanc-he-s et afro-américain-e-s, en particulier à Atlanta[325]. Il est présidé par Woodrow Woods White, un notable local travaillant dans le secteur bancaire et impliqué dans des organisations locales d'éthique des affaires[326]. Le grand jury enquête sur les 74 agences de crédit qu'il a pu identifier dans la ville, auditionne à huis clos des prêteurs, des emprunteur-se-s et des auxiliaires de justice et rend son rapport au juge du tribunal de comté à la fin du mois de septembre[327]. Le rapport porte comme titre « *Evil growing out of present methods of the money sharks » :* il est à l'origine du premier mouvement local ayant pour cible le crédit non affecté en Géorgie et l'un des premiers de ce type aux États-Unis. Avant d'entrer dans le détail des analyses et des recommandations de ce rapport, et de comprendre le pouvoir d'institution spécifique au *grand jury*, il faut brièvement présenter sa fonction au sein de l'appareil judiciaire de l'époque.

Le grand jury est un organe judiciaire de *common law*, issu du droit britannique, qui a été introduit dès le milieu du XVII^{e} siècle au sein des colonies américaines, avec pour objectif de soulager l'activité des tribunaux[328]. Cet organe était composé de notables locaux (on s'y réfère ainsi souvent en tant que « *blue ribbon jury* »), dont la fonction était de filtrer, parmi les accusations portées par les citoyens, lesquelles étaient suffisamment sérieuses pour que l'affaire donne lieu à un procès (Edwards 1906, Morse 1930). Avec le développement de l'organisation judiciaire, ce n'est plus directement devant ce corps que les citoyens portent leurs doléances, mais devant un procureur, qui devient au XIX^{e} siècle l'intermédiaire du grand jury (Edwards 1906, pp. 124-130). La délégation de responsabilités juridiques à des membres des classes dominantes a conduit un professeur de sociologie de la déviance des années 1940 à parler d'« agences de contrôle social » pour qualifier les grand jurys de la première moitié du XX^{e} siècle (Lemert 1945). Néanmoins, leur jugement ne détermine pas l'issue du procès, elle ne donne lieu qu'à des mises en examen (*indictments*) qui conditionnent l'ouverture d'un procès.

[325] Rapport du grand jury au juge du tribunal supérieur du comté de Fulton, 1903. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign Georgia 1903.
[326] Il fait partie du club des *Kiwanis* et de la chambre de commerce. Lettre, Victor Kriegshaber à Arthur Ham, décembre 1910. RSF, Box 16, Folder Georgia Loan Shark Campaign, 1910-1914.
[327] Rapport du grand jury, *ibid.*
[328] Pour une histoire détaillée de cette importation et de la place des grand juries aux États-Unis, voir Edwards (1906, pp. 1-40).

Le grand jury d'investigation, dont il s'agit ici, est une institution parallèle à celle qui vient d'être décrite. Il existe aux États-Unis la possibilité de réunir ce qu'on nomme un *Special Grand Jury*, ou *Investigative Grand Jury* : il s'agit du même organe, mais il n'a pas le même rôle que les *Indicting Grand Jury*. Ce grand jury se réunit de manière exceptionnelle, soit de son propre chef, soit à l'initiative d'une autorité judiciaire supérieure, dans l'optique de mener une enquête lorsqu'une série de crimes et délits sont commis. En cela, l'enquête du grand jury représente une alternative à l'ouverture d'une enquête policière pour une frange spécifique d'affaires pénales. Enfin, il faut mentionner que les grand jurys d'investigation conservent, en sus de leur fonction d'enquête et de publicisation, leurs attributs pénaux : ils peuvent procéder à des mises en examen qui donneront lieu à des procès. À titre de comparaison, ce type d'organe a joué un rôle important dans certaines « croisades anti-*vice* » menées à la même époque : à New York, la mise en place d'un *special grand jury* en janvier 1910 a joué un rôle important dans la publicisation du problème de la prostitution des femmes blanches à l'échelle nationale (Lubove 1962, p. 314 ; Keire 2010, p. 180 ; Soderlund 2013, chapitre 6). La présidence de ce grand jury a été confiée à John D. Rockefeller Jr., un choix qui a fait débat à l'époque : Soderlund (2013, pp. 148-151) a montré à quel point la nomination d'une personnalité locale avait pour objectif d'accroître l'autorité de l'enquête et des conclusions tirées.

Si l'enquête d'un grand jury est plus coûteuse en moyens et en temps qu'une enquête policière, elle possède des avantages lorsque l'affaire traitée est complexe, lorsqu'une structure criminelle compliquée doit être dénouée, ou lorsque l'information est difficile à obtenir – que les victimes refusent de coopérer ou qu'il faille parcourir de nombreux documents d'entreprises (Morse 1930, Lemert 1945). Les affaires habituellement concernées incluent ainsi la corruption publique, l'abus de pouvoir économique (par la fixation de prix élevés), la distribution de services illégaux de la part de groupes organisés (comme les jeux d'argent), ou les formes de chantages organisés[329] : il s'agit toujours d'affaires reliées les unes aux autres, impliquant des collectifs ou des organisations et un ensemble de pratiques considérées comme scandaleuses. Ce type d'affaire indique des moments où un ensemble de pratiques commerciales illégales, ou immorales, affectent l'ensemble de la communauté ou entretiennent un certain rapport à l'espace public et au bien commun. L'enquête du grand jury « anti-vice » de New York de 1910 avait ainsi pour objectif de « *uncover not alone or isolated offenses, but* [*evidence of*] *an organization, if any such exists, for a traffic in the bodies of women* »[330]. Lors de ces enquêtes,

[329] Voir Edwards (1906, pp. 106-110).
[330] Citation de Thomas O'Sullivan, juge de tribunal supérieur de l'État de New York à l'origine de la mise en place de ce *grand jury*, 3 janvier 1910, *in* Soderlund (2013, p. 149).

une série de pratiques isolées vont être associées, regroupées et dotées d'un statut particulier par la constitution d'un organe officiel : des ressources sont mobilisées et un rapport officialisant les résultats de l'enquête détaille les conclusions de celle-ci auprès de l'autorité judiciaire supérieure et du public. Cette fonction du grand jury en fait une organisation particulièrement intéressante dans l'étude de la publicisation du phénomène : le rapport révèle et officialise par ses conclusions la nature du phénomène tel qu'il est perçu publiquement et les attributs normatifs qui lui sont associés.

1. Le pouvoir d'institution du grand jury et la construction d'un problème public

Le grand jury du comté de Fulton de 1903 affirme dans son rapport avoir identifié un ensemble organisé de pratiques illégales et immorales, liées aux activités de certains prêteurs d'argent implantés dans le comté : « *there is a system in vogue in this county* […]*, which resulted in such an oppression and violation of the law as shocked our sense of justice, and stirred us to a supreme effort to find the true condition of things* »[331]. Le choix du terme de « système » n'est pas anodin : il a précisément pour objectif de souligner qu'il s'agit d'un ensemble similaire de pratiques, pouvant être analysée collectivement. Soderlund (2013, pp. 153-154) a pu analyser les interrogatoires menés par le grand jury « anti-vice » de New York de 1910 et elle montre que le choix du mot « système » a donné lieu à de nombreux débats portant sur la possibilité, ou non, de considérer des cas isolés comme un ensemble organisé de pratiques. Le « système » impliquant les « *sharks »,* terme qui désigne les agences de crédit non affecté d'Atlanta étudiées dans le chapitre précédent*,* secouent autant les cœurs que les lois, et l'expression « s*ense of justice* » traduit bien l'ambiguïté du critère, entre viol des lois et d'un absolu moral. L'expression « *the true condition of things* » traduit par ailleurs la volonté de décrire la réalité de certaines pratiques et d'établir une forme d'objectivité morale : le rapport articule des éléments d'observation, notamment statistiques, sur le nombre d'emprunteur-se-s, l'ampleur du phénomène, les taux d'intérêt pratiqués, et des dénonciations articulant des jugements moraux et juridiques.

Extrait : « *We gained the following facts:*

1. That the average number of loans carried by the 74 money lenders of Atlanta is about 500

2. That easily 35000 loans are carried in this county every month by the money lenders

[331] Rapport du grand jury au juge du tribunal supérieur du comté de Fulton, 1903. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign Georgia 1903.

3. That allowing three loans to each borrower, there are over 12 000 borrowers in Fulton County. These loans run from $1 to $75 and $100, and the rate of interest charged is from 250% to 3500% per annum
4. That 40 percent of the borrowers are white and 60 per cent are black. That the amount borrowed by the whites is in excess of that borrowed by the blacks
We found that hundreds of humble homes in Fulton County have been swept clear of every vestige of domestic comforts by the practices of the money lender. […] *We found that the property of innocent persons was dragged to court at heavy expense* […] *We found that neither age nor sex, sickness or death, was any bar to the pursuit of the practices of the bailiff and the money lender.* […] *What chance has one helpless defendant in the court where there are two, four, or six bailiffs, and money lenders if necessary to appear against him? »*[332].

Ces éléments tentent d'établir les faits observés, d'objectiver l'immoralité des pratiques et des transactions dénoncées, et les deux dernières phrases pointent vers l'une des conclusions principales du rapport : ce « système » s'appuie sur un recours abusif à des procédures de recouvrement et de saisies, lors desquelles les emprunteur-s-es ne sont pas en mesure de se défendre, et la justice contribue à ce mal en participant à l'appauvrissement des « humbles foyers » du comté. De ce point de vue, les conclusions du grand jury, ainsi que leur méthode d'exposition, sont caractéristiques du réalisme juridique, un courant de théorie et de pratique du droit très influent au début du XX[e] siècle (Horwitz 1992, Leiter 2007). Contre une interprétation formelle des textes de loi, un ensemble de théoriciens et de praticiens du droit insistent à l'époque sur la nécessité de prendre en compte la réalité du monde social et la nature des relations de pouvoir qui caractérisent le rapport à la justice[333]. Selon ce courant, la justice doit être avant tout comprise comme un outil ayant des effets sur l'ordre social, au même titre qu'une politique publique. Le travail des professionnels du droit est alors conçu par certains de ses partisans comme une forme d'« ingénierie sociale », selon l'expression de l'un de ses principaux théoriciens, Roscoe Pound (McManaman 1958). L'émergence de cette nouvelle tradition interprétative introduit un profond changement de paradigme aux États-Unis, comme l'a montré l'historien Horwitz (1992) dans son deuxième opus sur la transformation du droit américain[334].

[332] Rapport du grand jury au juge du tribunal supérieur du comté de Fulton, 1903, *ibid*.
[333] Voir Willrich (2003, p. 108) pour une étude des développements parallèles de ce courant et de la sociologie à Chicago dans les années 1900. Pour un exemple canonique de publication à la croisée de la sociologie du droit et du réalisme juridique, voir l'article de Roscoe Pound (1912), « *Social Problems and the Courts* ».
[334] Les grandes lignes résumées ci-dessus ne doivent pas occulter la diversité des pratiques et des visions, parfois conflictuelles, de la justice que recouvre ce courant (Horwitz et Reed 1992, Leiter 2007).

Dans le rapport du grand jury cité ci-dessus l'observation, notamment statistique, des pratiques sociales permet d'identifier une forme d'injustice impliquant autant les tribunaux et les huissiers que les prêteurs d'argent : les débiteur-trice-s sont « innocents » du fait de la situation défavorable dans laquelle l'endettement et le rapport à la justice les placent.

Ensuite, le grand jury procède à des généralisations qui ont pour objectif de montrer que derrière la série des phénomènes individuels se loge un problème collectif, un problème public qui se déploie sur tout le comté : la morale et la loi étant bafouées, il faut découvrir la vérité des faits, et le rapport a pour fonction d'exprimer cette forme de vérité officielle. Cette publicisation constitue l'un des éléments du premier maillon de la chaîne causale identifiée par Abend (2015) (figure 14) : l'observation de pratiques commerciales immorales conduit à l'indignation de cet organe judiciaire et à l'expression de cette indignation sur la place publique.

Le grand jury représente une institution similaire à celles que Pierre Bourdieu cherche à décrire, dans ses leçons *Sur l'État* (2012), à travers l'analyse qu'il livre des « commissions ». Le terme renvoie dans ses travaux aux groupes d'experts mandatés par l'État français pour s'attaquer à un problème économique ou social – et en particulier la commission Barre sur le logement, que l'auteur étudie en détail – mais ce phénomène illustre selon lui une forme plus générale de délégation du pouvoir d'institution de l'officiel dont certains individus ou groupes bénéficient. Selon Bourdieu (2012, p. 62) : « La commission est un acte typique d'État, un acte collectif qui ne peut être accompli que par des gens entretenant un rapport suffisamment reconnu à l'officiel pour être en mesure d'utiliser cette ressource symbolique universelle qui consiste à mobiliser ce sur quoi tout le groupe est censé être d'accord. […] [M]obiliser de telle manière que les propositions énoncées par ce groupe puissent fonctionner comme des mots d'ordre et opérer cette opération extraordinaire consistant à transformer un constat en norme, à passer du positif au normatif ». Ce type d'institution joue ainsi un rôle essentiel dans la construction des problèmes publics, notamment par le biais de la publication de rapports, qui sont selon Bourdieu (2012, pp. 49-54) des discours « performatifs » puisqu'ils bénéficient d'une autorité *a priori* dans l'espace public. Dans le rapport du grand jury, la majorité des phrases mobilisent ainsi l'expression d'un je collectif : « *we believe* », « *we recommend* », « *we found to prevail* » : celui-ci réfère directement au groupe d'individus (hommes) effectivement sélectionné et listé à la fin du document, mais également au groupe en tant qu'institution, qui mobilise son autorité judiciaire pour faire de croyances, d'observations, de trouvailles, un discours de vérité sur ce qui se déroule dans sa sphère d'autorité qu'est le comté de Fulton. Tout jugement de la part d'un jury est écrit de cette manière, mais le grand jury possède, en sus de ces fonctions d'inculpation pénale, un mandat symbolique d'officialisation, un droit à la parole

publique qui fait de ce jugement un discours à vocation universelle. La scandalisation n'est pas dans ce cas simplement une stratégie visant à susciter l'indignation, ou à servir certains intérêts (Offerlé 1998, p. 35) : il s'agit d'un type de discours participant de ce que Bourdieu nomme « la théâtralisation de l'officiel ». En décrivant le fonctionnement du système de crédit non affecté comme une « tragédie civique » (« *civic tragedy* »), le rapport confère à un ensemble de pratiques économiques le statut de problème public à l'échelle du comté.

2. L'assignation du blâme : les justices de paix responsables

Ce faisant, le rapport du grand jury officialise également la définition du problème, le type d'injustices sur lequel ces transactions de prêts s'appuient et ceux qui en sont responsables. Ainsi, il ne décrit pas uniquement ce qui est, mais exprime, par son pouvoir d'institution, « ce qu'il en est de ce qui est » (Boltanski 2009). Dans ses conclusions, le grand jury cible avant tout les juges de paix et leurs huissiers, puis les agents de recouvrement, les prêteurs et la prison du comté : il est ainsi nécessaire de *« bring to justice those who have persistently, knowingly and cruelly oppressed those who, under their oath of office, these officers should have protected. Without the use of the* […] *harsh garnishment proceedings issued from these courts, the victims of this abominable traffic could not be so completely undone and enslaved.* [...] *We find that the chief actors in this economic and civic tragedy are the Justices of the Peace, the bailiff and the collector, the money lender and the Fulton county jail* »[335]. Ce moment correspond au deuxième maillon de la chaîne causale d'Abend (2015) : l'observation de pratiques commerciales immorales conduit à l'assignation du blâme. Les juges de paix sont accusés de ne pas assez sévèrement évaluer la qualité des documents juridiques qui leur sont fournis (en particulier les contrats d'hypothèque) et de manière générale de participer, passivement ou directement en « connexion » avec les prêteurs, à un système d'extorsion à grande échelle. On retrouve les critiques adressées aux « capitalistes des marges » et aux tribunaux inférieurs dans l'espace public anglais de la seconde moitié du XIX^{e} siècle (Rubin 1986, Finn 2001) : les vendeurs de draps écossais (*tallymen*) étaient également accusés de faire usage de tribunaux en leur faveur pour obtenir le remboursement de dettes excessives et immorales.

Ainsi, d'une part, bien que le problème soulevé soit économique, ce sont les magistrats

[335] Rapport du grand jury au juge du tribunal supérieur du comté de Fulton, 1903. RSF, Box 16, Folder Loan Shark Campaign Georgia 1903.

et leurs auxiliaires qui sont les premiers responsables de sa perpétuation : les travailleur-se-s du comté sont réduits à l'esclavage par ces formes d'endettement et les procédures de saisie qui les visent. Dans ses conclusions, le rapport en appelle avant tout à une réforme du système judiciaire : il recommande de moderniser et d'uniformiser le fonctionnement des justices de paix, notamment en obligeant les magistrats à tenir des registres clairs et à vérifier la nature des garanties fournies avant d'autoriser les saisies. La volonté de modernisation des tribunaux inférieurs par la suppression de la justice de paix est également caractéristique du courant du réalisme juridique et ce type de critique n'est pas spécifique au cas du comté de Fulton : Willrich (2003) a notamment analysé le rôle joué par les juristes partisans de ce courant dans la réforme des tribunaux inférieurs de Chicago au début du XX^{e} siècle. La création des tribunaux municipaux à la fin des années 1900 devait garantir la mise en place d'un système de « *socialized justice* » [justice sensible aux question sociales] et cette réforme a mobilisé de nombreux théoriciens du réalisme juridique, tel que Roscoe Pound, dont les interprétations ont trouvé un écho chez les juristes et les praticiens du droit de Chicago. Ce mouvement a insisté, de la même manière que le rapport du grand jury, sur les inégalités sociales qui caractérisent l'accès à la justice inférieure et la nécessité de supprimer les justices de paix. D'autre part, sans formuler de proposition précise, le rapport indique la nécessité de réfléchir à un projet de réforme législative qui permettrait de réguler ce système de crédit. Plus spécifiquement, le grand jury sollicite le maire et la chambre de commerce d'Atlanta afin qu'ils mettent en place un groupe de réflexion, en commun avec certains membres du grand jury, « *to take this question up and with the assistance and advice of able legal talent to put it in proper shape to present to the next legislature of Georgia* ». La mise à l'agenda au niveau local devait ainsi servir de relais afin de permettre la mise à l'agenda au niveau de l'État : si ce problème de l'endettement était pensé comme un problème local, c'était bien à la législature d'État d'intervenir dans sa régulation.

3. La carrière du problème public : la résolution de la chambre de commerce et la mobilisation de l'éthique des affaires

Le 26 septembre 1903, Victor Kriegshaber, patron de deux entreprises d'Atlanta spécialisées dans le verre et les objets en terre cuite et membre du conseil de direction de la chambre de commerce, écrit au président de celle-ci, J. K. Orr, pour lui indiquer qu'il a lu dans les journaux locaux qu'une « croisade » était menée par le grand jury de la ville contre les pratiques des prêteurs d'argent. Il attache les coupures de presse à sa lettre et

affirme : « [*t*]*he Chamber of Commerce represents the business interests of this community, and I believe it would well become our organization to assist actively and energetically in the stamping out of the evil »*[336]. Suite à cela, le comité directeur de la chambre se réunit, discute et adopte un texte commun en soutien aux actions du grand jury : la résolution incite à « *spare no pain in this important work, for the breaking up of this business means the emancipation, not only of a hundred of the humble poor, but a very considerable number of industrious and promising young men, who, because of inexperience, have fallen into the clutches of remorseless loan sharks*. […] *We urge the press of this city and the representatives who may be chosen from this county to bring this matter to the attention of the Georgia Legislature* »[337]. Cette publication confirme et renforce les conclusions de l'organe judiciaire : un ensemble de pratiques immorales de crédit se sont répandues dans la ville, elles concernent aussi bien des pauvres que des honnêtes travailleurs[338] et l'Assemblée de Géorgie doit se pencher sur la question de leur régulation. Par ailleurs, la question du crédit est ici présentée comme un problème social affectant les travailleurs hommes de la ville et cela souligne un cadrage genré de la question puisque le rôle des femmes dans le système de crédit est soigneusement écarté. La résolution du conseil de direction mentionne le rôle des auxiliaires judiciaires, mais place surtout l'accent sur la souffrance des travailleurs locaux, sur les « carrières prometteuses brisées » par l'endettement et sur la responsabilité qui incombe aux élites économiques de dénoncer ces pratiques et de participer au mouvement. Le texte enjoint en particulier aux employeurs de collaborer avec le grand jury, afin de faciliter son travail de collecte d'information à propos des saisies sur salaire, cette pratique judiciaire étant la première responsable de l'asservissement des salariés de la ville auprès des *sharks*.

L'appel du grand jury a ainsi été suivi par la chambre de commerce et on observe un processus d'« alignement de cadre » (Snow et Benford 1988) au moins partiel : le problème est globalement présenté dans les mêmes termes – la critique puise dans le réalisme juridique et l'articulation entre justice sociale et pauvreté – et la revendication portée est la même – la chambre réclame l'intervention du régulateur. Néanmoins, l'expression additionnelle d'« abominable commerce » (« *nefarious business* ») est employée pour désigner et regrouper les « pratiques » des agences de crédit visées et la résolution indique que ces pratiques nuisent à l'image économique de la ville : il ne s'agit plus uniquement d'un « système », comme le

[336] Lettre de Victor Kriegshaber au conseil de direction de la chambre de commerce d'Atlanta, 1er octobre 1903. AHC, Box MSS OS 4.467, Procès-verbaux de la chambre de commerce d'Atlanta, volume I.
[337] *Ibid*.
[338] Masculine employé dans le texte.

concluait le grand jury, mais d'un « commerce » (« *business* »), faisant du problème des *sharks* une question d'éthique des affaires. Amsterdam (2016) a montré que de nouveaux enjeux affectent les organisations de représentation des affaires à l'époque, en particulier les chambres de commerce municipales : celles-ci prennent à bras le corps certains « problèmes sociaux » urbains dont les conséquences préoccupent les élites économiques[339]. L'auteur montre, à partir d'une étude portant sur Atlanta mais également sur Philadelphie et Détroit, que lors des deux premières décennies du XX^{e} siècle, les hommes d'affaire ont été une force motrice dans de nombreuses réformes menées dans les domaines de la lutte contre pauvreté, de la santé publique, de l'éducation ou de la culture[340]. Si ces organisations ont en général œuvré contre l'intervention du gouvernement dans la conduite des activités commerciales et industrielles (Abend 2015, Amsterdam 2016), elles ont largement collaboré et suscité l'intervention des régulateurs en matière de réformes locales, notamment par le financement d'enquêtes, de programmes municipaux variés ou le soutien à certains projets de lois.

Loin de faire l'apologie de politiques sociales ou de dépenses publiques généreuses, ces hommes d'affaire ont mis en avant ce qu'Amsterdam (2016, pp. 1-6) nomme un modèle d'« État-Providence civique » (« *civic welfare State* ») : l'idée partagée par ces élites était que certains programmes publics ponctuels permettraient de faire des « travailleurs » des villes des « bon citoyens », respectant la loi, participant au jeu démocratique, etc., et qu'en retour ces réformes contribueraient à améliorer le bien-être des villes. À Atlanta, la préoccupation principale des hommes d'affaires mobilisés était de maintenir l'image d'une ville moderne et éclairée, le fer de lance d'une économie sudiste en expansion : maintenir le statut de l'éthique des affaires permettait selon Amsterdam (2016, pp. 41-42) de faire contrepoids à certains problèmes sociaux structuraux, liés notamment à de très fortes tensions raciales, qui risquaient de nuire à cette image. L'auteur remarque notamment que les élites économiques de la ville ont commencé à exprimer une préoccupation pour la situation des Afro-Américain-e-s de la ville à partir des émeutes raciales de 1906. Cependant, ce ne sont pas les émeutes elles-mêmes qui ont produit ce changement de discours mais leur réception dans la presse, notamment internationale, dont la couverture de l'évènement a contribué à véhiculer l'image d'une ville socialement rétrograde. En particulier, la une publiée par le Petit Parisien le 14 octobre 1906 a

[339] Ces élites se mobilisent notamment sur la situation des « chômeurs », catégorie qui émerge à la même époque au sein des villes américaines, comme l'a montré Topalov (1994).

[340] Ces organisations se sont également mobilisées lors des « croisades anti-vice » : à titre d'exemple, en 1901, la chambre de commerce de New York met en place un comité dont l'objectif est d'éradiquer la prostitution et le jeu d'argent dans la ville et de nombreux hommes d'affaires, comme le magnat des chemins de fer William H. Baldwin, figurent parmi les membres nommés (Keire 2010, pp. 12-13).

reproduit une gravure en pleine page décrivant les « massacres de nègres dans les rues d'Atlanta » : cette publication a suscité de nombreuses réactions au sein de l'élite de la ville, chez des hommes d'affaires comme Victor Kriegshaber, F. J. Paxon, ou J. K. Orr, également mobilisés sur la question des *loan sharks*.

Si Amsterdam ne mentionne pas les questions de crédit, la mobilisation de la chambre de commerce contre les *loan sharks* participe du même élan réformateur : la chambre se préoccupe de l'intégrité morale des travailleurs pris dans les « tenailles » des *sharks* et souhaite améliorer le sort des emprunteurs en éradiquant ce mal. Ainsi, ce qui est ciblé par la chambre n'est pas un ensemble disparate de transactions, mais un secteur organisé de l'économie locale et considéré comme immoral : les clients[341] sont des victimes de ces pratiques, l'immoralité se situe entièrement du côté de l'offre et le régulateur doit intervenir pour remédier à ce mal. Ce faisant, la mobilisation de la chambre de commerce contribue à la qualification de ces pratiques de crédit dans l'espace public : il s'agit bien d'un commerce, mais celui-ci est néfaste pour les clients qui y ont recours, avant tout des hommes et sa légitimation nécessite l'intervention de la législature d'État.

Cette étape de la carrière du problème public nous permet d'avancer dans la compréhension de la mobilisation autour du problème des *loan sharks*. Si le pouvoir d'institution du grand jury découle d'une autorité juridique, la chambre de commerce tire son autorité symbolique de sa fonction de représentation des « intérêts des affaires » (« *business interests* ») d'Atlanta : le conseil de direction se prononce ici au nom de ses individus et organisations membres. Il ne propose pas d'action concrète en faveur de la résolution de ce problème, mais souhaite contribuer à la publicisation du problème identifié par le grand jury : c'est celle-ci, notamment par l'intermédiaire de la presse, qui doit convaincre le régulateur d'intervenir. L'apport de la résolution du conseil de direction de la chambre réside autant dans la reformulation du problème, que dans la confirmation d'une certaine narration sur l'ordre social, ce que Bourdieu (2012) nomme une « fiction sociale », qui doit faire advenir dans l'espace public le problème, son cadre d'interprétation et sa résolution.

4. La carrière du problème public : le relais de la presse

Lors de l'enquête, le jury auditionne à huis clos l'ensemble des intermédiaires visés, mais également un ensemble d'emprunteur-se-s, à travers un appel à témoignage. Nombre de ces

[341] Masculin employé dans le texte.

débiteur-trice-s acceptent que leur témoignage soient retranscrits dans le plus grand journal local, l'*Atlanta Constitution* : on observe ainsi une importante publicisation de parcours d'endettement auprès de ces agences de crédit. L'*Atlanta Constitution* contribue activement à ces premiers efforts de scandalisation menés par les élites locales. Un journaliste présent à l'audience témoigne littéralement de l'excitation que cette enquête a suscitée : « *The people of Atlanta and Fulton county, and, indeed, all over Georgia, have been aroused by the exposition of the methods of some loan men, and the grand jury will not rest until the conditions of this county have been sifted to the very bottom.* […] *A very general sentiment in favor of some sort of regulations or restrictions to curb these sharks has sprung up as a result of the facts made public.* […] *The agitation begun in Fulton County will spread all over Georgia, for Atlanta is not the only city in the State infested by this class of loan men* [342]». Les termes « *aroused* », « *sprung up* » témoignent de cet état d'agitation qui affecte la ville d'Atlanta selon le journaliste et ce moment de publicisation par la presse correspond au troisième maillon de la chaîne identifiée par Abend (2015) : le mouvement doit susciter l'indignation publique et celle-ci doit faire pression sur le législateur.

Les recommandations du grand jury reçoivent de nombreux soutiens de la part de lecteurs : un journaliste affirme que des témoignages sont envoyés par des résident-e-s blanc-he-s d'Atlanta employant des domestiques et attestant du fait que nombre d'entre eux sont victimes des *sharks*[343]. D'autres témoignages émanent de commerçants, qui affirment que les dettes auprès des *loan sharks* affectent leurs activités de crédit et le journaliste conclut : « *Never before in the history of the city has there seemed to be such a general and concerted movement to do away with an existing evil* »[344]. L'accusation précise portée contre les justices de paix semble également susciter l'indignation et l'excitation publique : ainsi un article du *Constitution* s'exprime en faveur des recommandations du grand jury dont l'autorité découle de son pouvoir de publicisation : « *The agitation of the loan shark outrages had called public attention to the justices' court and very naturally the public is not pleased with the revelations that have been incontestably made of the looseness and licence that prevail in some of those courts.* [...] *The grand jury is an able and responsible body, it has no legislative powers but it has the power of publicity* »[345]. Le recueil de témoignages par l'*Atlanta Constitution* conduit le journaliste à se considérer comme le relais de l'opinion publique, qui est selon lui mécontente de la situation

[342] « Jury to work on loan cases », *Atlanta Journal and Constitution*, 11 octobre 1903. *Atlanta Fulton Public Library*, *Microfilms Section* (ci-après AFPL).
[343] « Jury to work on loan cases », *ibid*.
[344] « And Jury now ready to indict », *Atlanta Journal and Constitution*, 11 novembre 1903, AFPL.
[345] « As to justice courts », *Atlanta Journal and Constitution,* 11 octobre 1903, AFPL.

révélée par le grand jury, dont le rôle a été central dans la mobilisation locale.

Lors de cette première « croisade », la presse mobilisée a ainsi cherché à contribuer à l'effervescence créée par le grand jury et relayée par la chambre de commerce. Elle a recueilli et diffusé des témoignages de client-e-s et de lecteur-trice-s indigné-e-s, a cherché à adopter une position centrale dans la chaîne des dénonciations et à apporter son soutien aux recommandation des réformateurs.

5. Mise à l'agenda et vote de la loi de 1904

Le rapport du grand jury a pour conséquence directe la démission de deux juges de paix, mais également la constitution d'une commission législative à la chambre d'État, celle que son rapport et la résolution de la chambre de commerce appelaient de leurs vœux[346]. Ainsi, la dénonciation publique de la part des élites locales a pour conséquence la mise à l'agenda du problème du crédit au niveau de l'État.

Nous n'avons pas trouvé de trace des discussions internes à la commission, mais plusieurs articles de presse relève qu'il n'y a d'opposition majeure ni à la chambre ni au sénat : le projet de loi rédigé par la commission suit de près les recommandations du grand jury et Woods White participe activement à la rédaction du texte[347]. Celui-ci est adopté à la fin de l'année 1904 : il reconnaît l'existence d'un commerce de prêts de petites sommes (*small loan business*) et la presse souligne que le vote de cette loi est une conséquence de la « *crusade against the loan shark evil* », « *inaugurated by the grand jury* »[348]. L'idée qu'un « mal social » (« *social evil* ») requiert l'intervention du régulateur et le vote d'une loi étatique appropriée figure également au sein du répertoire d'action des « croisades anti-vice » menées à la même époque : ces différents mouvements réformateurs dont l'objectif principal était d'éradiquer la prostitution des femmes blanches, ont ainsi eu abondamment recours à l'expression « commerce du vice » (« *vice business* »), une expression qui avait pour objectif de susciter l'intervention du régulateur (Lubove 1962, p. 311 ; Keire 2010, pp. 69-70). Comme dans le cas des *sharks*, c'est bien le fait qu'il s'agit d'un « *business* », et non de pratiques isolées, simples produits de la « perversité morale individuelle », qui justifie le vote d'une loi appropriée (Lubove 1962, p. 330).

[346] « Loan sharks dealt a blow », *Atlanta Journal and Constitution,* 21 juillet 1904, AFPL.
[347] « Loan sharks dealt a blow », *ibid.* ; « Shark evil will be passed today » *Atlanta Journal and Constitution,* 22 juillet 1904, AFPL.
[348] « Shark evil will be passed today » *Atlanta Journal and Constitution,* 22 juillet 1904, AFPL.

Le mouvement anti-*sharks* d'Atlanta a ainsi eu pour conséquence la reconnaissance, au niveau de la loi, de l'exercice d'une activité économique spécifique, une première étape dans la construction du secteur des prêts de petites sommes (Ingram et Rao 2004, Schneiberg et Soule 2005). Le texte introduit la nécessité pour tous les prêteurs d'obtenir une autorisation spécifique (« *business license* »), pour un montant de 100 $ annuels, ce qui n'était pas requis auparavant. Elle contraint également les prêteurs autorisés à tenir des comptes précis, ceux-ci pouvant être contrôlés par l'autorité bancaire[349], ce qui est perçu à l'époque comme une avancée du point de vue de la respectabilité de cette activité. Elle impose enfin aux prêteurs de fournir à l'emprunteur-se un reçu de paiement pour chaque versement d'intérêt, afin d'éviter que le billet à ordre conservé au bureau de l'agence ne soit la seule preuve contractuelle des transactions[350]. À l'inverse, ce texte ne modifie pas le taux d'intérêt autorisé lors d'un prêt d'argent, celui-ci reste fixé à hauteur de 8 % annuels calculés sur la base du solde restant à payer, bien que la loi renforce les sanctions associées à une condamnation. Avant 1904, les prêteurs devaient payer une amende, mais conservaient à la fois le capital et la totalité des intérêts versés, même ceux supérieurs aux taux d'usure ; après cette date, les prêteurs doivent reverser les intérêts illégaux en sus des sanctions financières. Woods White, le président du grand jury, semble satisfait des avancées ainsi obtenues par le mouvement : selon lui, cette loi contribue à la protection des emprunteurs et a permis de « *made the business of money lending a respectable vocation* », soulignant l'intérêt que le président du grand jury accorde lui-aussi à l'éthique des affaires[351]. À l'inverse, les recommandations relatives à la réforme du système judiciaire ne sont pas reprises par la commission et le texte de loi : malgré la dénonciation, ces revendications n'ont pas été mises à l'agenda de l'État et ne l'ont été qu'à partir de 1914, un élément sur lequel nous revenons dans le chapitre suivant.

Lors de cette première « croisade », la construction d'un problème public local des *loan sharks* a été avant tout le produit du travail d'un organe délégataire d'une autorité judiciaire, le grand jury, et d'élites locales soucieuses d'éthique des affaires. La mise à l'agenda du problème des *sharks* est moins l'effet d'une « magie sociale » (Bourdieu 2012) que le produit d'un accès privilégié à l'espace public : il s'agit d'une stratégie rendue possible par le statut et les ressources particulières dont jouissent les groupes d'acteurs mobilisés au sein de l'espace social local. Ces acteurs mobilisent un certain type de discours permettant de repérer cette volonté d'officialisation et ces stratégies présentent un intérêt d'un point de vue de sociologie

[349] En la personne du surintendant des banques, la plus haute autorité bancaire de l'État.
[350] « Remedy for loan evil found in Howell bill », *Atlanta Journal and Constitution*, 2 octobre 1904, AFPL.
[351] « Remedy for loan evil found in Howell bill », *ibid*.

morale : elles permettent de comprendre le pouvoir qu'ont certaines organisations, dans le cadre d'une configuration historique donnée, d'influencer les processus de moralisation marchande[352]. Le rapport du grand jury ainsi que la résolution de la chambre de commerce fournissent deux exemples de ce pouvoir et soulignent le poids de deux courants de pensées qui caractérisent l'environnement institutionnel du mouvement (Somers et Block 2005) : celui du réalisme juridique et les préoccupations relatives à l'éthique des affaires. Ces deux pôles influencent autant la définition du problème public que la structure de mobilisation du mouvement (Gilbert et Henry 2012). Si ce mouvement social n'a pas entraîné l'élimination des *loan sharks* de l'espace économique d'Atlanta, il n'en a pas moins résulté en une « perturbation » des « arrangements institutionnels » des activités de crédit au niveau local (Sine et Lee 2009) : la mobilisation a changé les règles du jeu ainsi que la qualification des pratiques de crédit non affecté dans l'espace public local.

B. Le mouvement de 1910-1911 : judiciarisation et mise à l'épreuve du prêt d'argent

Suite à la « croisade » de 1903-1904, l'effervescence retombe, comme en témoigne la chute de l'occurrence de l'expression « loan sharks » dans la presse de Géorgie (graphique 8). En parallèle, les éléments mis en évidence dans le chapitre II, datant en majorité d'après 1904, indiquent que les pratiques de crédit identifiées par ce premier mouvement n'ont pas été fondamentalement altérées par la loi de 1904. Un nouveau mouvement voit le jour en 1910, à l'initiative du solliciteur général de Géorgie, Charles D. Hill : ce mouvement mobilise davantage d'acteurs et d'organisations que la « croisade » de 1903 et, s'il en résulte un échec juridique en 1910, il a pour conséquence la création de deux organisations complémentaires visant à résoudre le problème des *sharks* : la société d'assistance judiciaire d'Atlanta et l'*Atlanta Savings and Loans Association*. Le mouvement de 1903 a cherché à mettre le crédit des *sharks* à l'agenda de l'espace public local et de la législature d'État, celui de 1910 a pour objectif plus direct de contraindre les activités des *sharks* et de construire une offre marchande concurrence à ces pratiques usuraires.

[352] Bourdieu (2012) mentionne l'usage privilégié des « prosopopées » de la part de ces institutions : le fait de parler au nom d'un groupe collectif abstrait, « la France », « la Nation », ou ici « les intérêts des affaires », etc. Boltanski (2009) parle quant à lui de discours « épidictique », en référence aux « êtres sans corps », mais les deux se recoupent à notre sens : les deux auteurs partagent une lecture similaire du pouvoir des institutions officielles sur ce point.

Encadré 1. La fondation Russell Sage et le mouvement parallèle des associations de crédit

Jusqu'en 1916, le *Department of Remedial Loans*, organisation mise en place en 1910 par la fondation Russell Sage pour réfléchir spécifiquement à la régulation du crédit non affecté (Anderson 2008, Anderson et al., 2015) défend l'idée d'une solution sous forme de coopératives de crédit, comme substitut aux prêts faits par les *loan sharks*. Sur le modèle du *Provident Loan Fund* mis en place à New York, ces associations de crédit ne sont pas des coopératives mais des organisations semi-philanthropiques : elles sont financées par des capitaux privés, sont autorisés à retirer un profit limité et ont pour objectif de fournir des prêts de petites sommes aux emprunteurs-se-s dans le besoin, tout en proposant des services d'accompagnement budgétaire. Lors de la première étude menée par Arthur Ham (1909) sur les pratiques d'hypothèques mobilières dans la ville de New York, il reconnaît que la plupart des villes sont touchées par le phénomène des *loan sharks* et que de nombreux mouvements ont été menés « *to stamp out the evil* »[353]. Néanmoins selon lui ces « croisades » sont vouées à l'échec si elles ne conduisent pas à la constitution d'un fond de type semi-philanthropique, proposant une alternative aux *loan sharks.* Il vante ainsi à l'inverse les mérites des initiatives de philanthropes de Baltimore (Maryland) et de Cincinnati (Ohio), qui ont mis en place de telles associations sans que la ville n'ait connu de « croisade »[354]. De nombreuses associations de ce type sont créés entre 1900 et 1920 et la fondation joue un rôle actif dans la constitution de ce réseau. En 1913, le mouvement des associations de crédit reste de très faible ampleur et concentré sur le Nord-Est du pays et le Midwest : la Fédération compte 34 membres et 15 de ces associations ont été créées avant que le DRL ne soit mis en place. 7 sont situées dans l'État de New York, 17 sont dans des États du Nord-Est et 15 dans des États du Midwest. La fondation est également à l'initiative d'un effort de coordination nationale : la *National Federation of Remedial Loan Associations* est fondée en 1910 et réunit 35 associations de crédit à son pic en 1917[355].

L'histoire de ce mouvement des prêts semi-philanthropiques est parallèle au sujet de cette thèse, il concerne une forme de crédit non entièrement marchande et s'inscrit plutôt dans l'histoire des coopératives de crédit.

[353] Ham (1909), p. 24.
[354] *Op. cit.*, p. 33.
[355] Liste des membres, *Bulletin of the National Federation of Remedial Loan Association*, vol. 9, 1917, pp. 7-8. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.b3220767;view=1up;seq=6 (consulté le 03/01/18).

1. Du scandale de W. R. Robertson à la première audience du grand jury

Au printemps 1910, W. R. Robertson, employé de chemin de fer, est arrêté suite à son refus de verser les intérêts sur une série de prêts obtenus auprès de différentes agences de crédit. Cinq plaintes pour fraude sont déposées contre lui auprès du juge de paix J. A. Dodgen : s'il n'existe plus de prison pour dette en Géorgie, l'accusation de fraude (*cheating and swindling*) fait du défaut du débiteur un crime et à ce titre il peut être emprisonné[356]. Le 2 juin 1910, le solliciteur général de l'État de Géorgie Charles D. Hill, outré par l'affaire Robertson, lance un appel à témoignages aux « victimes des *loan sharks »* dans une tribune publiée par l'*Atlanta Georgian*[357]. La fonction de solliciteur général est équivalente à celle d'avocat général en France : il s'agit d'un magistrat qui représente le ministère public, ici l'État de Géorgie, au tribunal d'appel et à la Cour suprême de l'État. Le solliciteur général est sous les ordres du procureur général d'État, son rôle est strictement représentatif, il ne peut en particulier ni ouvrir une enquête judiciaire ni poursuivre. L'objectif de Hill est ainsi de convaincre le grand jury du comté de Fulton d'ouvrir une nouvelle enquête sur les pratiques de crédit des *loan sharks.* Il avait déjà exprimé son soutien au mouvement de 1903 et considère que des usuriers de ce type sévissent toujours dans la ville. Ce professionnel du droit s'engage ainsi dans la cause de la réforme du crédit, conçue avant tout selon lui comme un problème de justice sociale. La mobilisation de Hill est également caractéristique de l'investissement de nombreux juristes dans l'accompagnement des « pauvres » à l'époque, dans le sillage du réalisme juridique (Grossberg 1994, Baltan 2015) : son engagement en faveur des victimes des *sharks* témoigne d'une croyance en la capacité du droit à « dire les injustices » et à « proposer la réforme » du monde social (Gaïti et Israël 2003). Les travaux portant sur les « croisades anti-vice » ont également souligné le rôle catalyseur joué par Clifford Roe, un procureur de Chicago qui s'est mobilisé contre les « entremetteurs » (« *panderers* ») : ce dernier a ainsi géré 348 affaires de « commerce d'esclaves » femmes en 1909 et fut l'un des auteurs les plus influents sur la question au niveau national (Donovan 2010, pp. 71-77). Le solliciteur Hill souhaite tout d'abord recueillir et soumettre des noms de victimes au grand jury puis préparer ces débiteur-trice-s à présenter « proprement » leur situation lors de l'audience : selon lui, « *the best way to get at the loan shark evil* » est de « *let the people tell* »[358].

---

[356] « Loan agents defy grand jury order », *Atlanta Georgian*, 9 juin 1910, p. 1/ p. 18, Digital Galileo Newspapers Georgia (DGNG). url : http://atlnewspapers.galileo.usg.edu/atlnewspapers-j2k/ (consulté le 31/08/17).
[357] C. D. Hill, « The loan sharks », *Atlanta Georgian*, 2 juin 1910, p. 1, DGNG.
[358] « Victims reporting loan shark cases to solicitor Hill », *Atlanta Georgian*, 3 juin 1910, p. 1, DGNG ; « The loan sharks », *ibid*.

Si la fonction de Hill ne lui permet pas d'ouvrir de poursuites contre les prêteurs d'Atlanta, son statut lui permet de solliciter le grand jury et son expertise lui permet d'accompagner les victimes afin que l'audience du grand jury donne lieu à des mises en examen. En particulier, Hill espère que les mises en examen du grand jury seront transférées au tribunal pénal d'Atlanta : en prévision, le solliciteur général et l'*Atlanta Georgian* incitent les victimes à également se présenter auprès du solliciteur Lowry, représentant du parquet auprès du tribunal pénal d'Atlanta (équivalent français du procureur de la République), qui exprime son soutien à la cause : « *whenever such complaints are made to me, I will investigate the circumstances and where there is a probability that a jury will convict I will vigorously prosecute the case before a jury* »[359]. On retrouve ainsi les deux dimensions caractéristiques du travail des *cause lawyers* : défendre les « victimes » des *sharks* est bien synonyme de militer pour la cause (Sarat et Scheingold 2001). En réponse, le grand jury décide d'ouvrir une enquête lors de l'audience du 9 juin et un article du *Georgian* commente : « *With two courts, two solicitors and the grand jury ready to commence any worthy prosecutions,* […] *if the « loan shark » evil continues unpunished in Atlanta, it will be because the victims won't tell the proper authorities* »[360]. Ainsi, comme dans le cas des victimes des pesticides étudié par Jouzel et Prete (2016), les actions judiciaires sont conditionnées par une forme de publicisation : il faut avant tout accéder aux témoignages de victimes, qui seuls permettront de révéler la nature scandaleuse des transactions et ainsi de mener des procès contre les usuriers. La difficulté d'accéder aux témoignages de victimes est également déplorée dans le cas des « croisades anti-vice » : Soderlund (2013, p. 151) cite ainsi des travailleuses sociales qui regrettent que les victimes refusent souvent de témoigner. L'une d'entre elle, Margaret Luther, affirme ainsi que si les victimes se confiaient aux autorités judiciaires, « *the smashing of the system would be easy* ».

Cinq emprunteurs se présentent auprès de Hill dès le lendemain de la publication de l'appel et un jour avant l'audience « plus de 20 hommes blancs » ont accepté de témoigner[361] : ceux parmi les emprunteur-se-s qui sont touchés par l'appel à témoignage et acceptent de se manifester ne sont ainsi pas représentatifs de la diversité des client-e-s des *sharks*[362]. Enfin, l'*Atlanta Constitution* apporte également son soutien en mouvement en proposant à l'ensemble des « victimes des *loan sharks* » de venir déposer leur témoignage de

[359] « Victims reporting loan shark cases to solicitor Hill », *ibid*.
[360] *Ibid*.
[361] « Loan shark day with grand jury will be busy one » *Atlanta Georgian*, 9 juin 1910, p. 1, DGNG.
[362] Le solliciteur Hill était quant à lui plutôt connu pour prendre la défense des Afro-Américain-e-s à l'époque. À sa mort, un éditorial du *Atlanta Independent*, publication afro-américaine locale, lui rend hommage. « Tribute to C. D. Hill paid by negro paper », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 octobre 1910, p. D11, AFPL

manière anonyme aux bureaux du quotidien. Le journal se charge de publier des témoignages choisis de client-e-s avant et après l'audience spéciale du grand jury : ceux-ci insistent sur des cas où des taux d'intérêts extraordinairement élevés ont été fixés, ou des histoires personnelles et familiales particulièrement tragiques[363].

Pendant que Hill prépare l'audience du 9 juin, de nombreux soutiens locaux commencent à s'exprimer en faveur des actions judiciaires au pénal et suggèrent des solutions possibles au problème des *loan sharks* à Atlanta. Le 6 juin, J. C. Logan, le président d'*Associated Charities*, un groupe d'organisations de travail social d'Atlanta, publie un éditorial en première page du *Georgian* dans lequel il suggère de s'inspirer du travail réalisé dans l'État de New York par la fondation Russell Sage pour construire une alternative à ce système de crédit usuraire : le DRL venait d'être mis en place avec pour objectif de traiter, à partir d'une approche scientifique, le problème social de l'endettement auprès des *loan sharks.* Sa direction a été confiée à Arthur Ham, un jeune diplômé de Columbia auteur, en 1909, d'une enquête sur les *loan sharks* de la ville de New York, financée par la fondation, et les activités du DRL avaient commencé à être relayées par la presse de Géorgie à partir du printemps 1910. Logan a notamment participé à un congrès national réunissant de multiples organisations philanthropiques, lors duquel le directeur du DRL avait présenté sa vision du problème[364]: Ham défendait à l'époque une solution philanthropique au problème des *loan sharks*, soutenant la mise en place de coopératives de crédit offrant des petits prêts à destination des salarié-e-s. Logan est un partisan de ce projet et plus généralement de ce qu'il nomme la « philanthropie scientifique » : il fut le premier à introduire l'idée d'une gestion « rationnelle » du secours (*relief*) dans l'État de Géorgie[365]. Le philanthrope suggère en particulier la mise en place d'une association de crédit semi-philanthropique, de type *Remedial Loan*, comme alternative au crédit des *sharks*, dans la lignée de la solution promue à l'époque par le DRL (cf. Encadré 1). Il s'agit bien d'une solution marchande, puisque cette organisation ferait du profit, mais un profit limité par des considérations humanistes et philanthropiques. Logan engage *Associated Charities* à contribuer à hauteur de 3 000 $ si cette organisation venait à être créée, et appelle d'autres notables et organisations locales à rejoindre la « croisade », affirmant qu'une telle association

[363] « Paid 645 interest a year », *Atlanta Georgian*, 8 juin 1910, DGNG ; « Loan agents defy grand jury order », *Atlanta Georgian*, 9 juin 1910, p. 1/ p. 18, DGNG.
[364] J. C. Logan, « The loan sharks », *Atlanta Georgian*, 6 juin 1910, DGNG. La création du DRL et ses premiers projets ont été relayés par la presse locale, en particulier le *Georgian,* au printemps 1910. « Mrs Sage will use her wealth to aid the poor », *Atlanta Georgian*, 2 avril 1910 ; « Charities workers to meet in St Louis », *Atlanta Georgian*, 23 février 1910, DGNG.
[365] Hickey (2010), p. 79.

de crédit aurait besoin de 50 000 $ pour pouvoir commencer à fonctionner[366].

La loi de 1904 permet au grand jury d'inspecter les livres de compte des agences de crédit de petites sommes et celui-ci demande à 38 entreprises de venir présenter leurs documents à l'audience du 9 juin 1910. Si un grand nombre de prêteurs se présentent à l'audience, seules cinq entreprises viennent présenter leurs comptes, les autres prêteurs refusant de se lever au moment où le nom de leur entreprise est appelé[367]. L'un des avocats représentant des prêteurs présents à l'audience, J. D. Kilpatrick, indique aux journalistes que ses clients ont agi ainsi sur son conseil : il soutient que « *the law is on their side* » et que le grand jury n'a aucun droit de réclamer l'inspection des livres de compte sur la base d'une affaire « *fictitious* ». Selon l'avocat, l'affaire Robertson est un cas isolé, il n'est pas représentatif des pratiques de ses clients et il affirme de plus que la loi de 1904 réclame des prêteurs qu'ils tiennent leurs comptes ouverts et à disposition, mais qu'une inspection doit se faire dans les bureaux de l'agence : ils ne sont pas selon l'avocat contraints de déplacer les livres hors du lieu de commerce[368]. Le grand jury décide de ne pas mettre en examen les prêteurs d'argent pour refus de coopération : il se contente d'auditionner une vingtaine de victimes en parallèle et de repousser l'enquête à une seconde audience prévue pour le 21 juin. Lors de l'audience de ces victimes, des employés des agences de crédit se positionnent à l'extérieur du bâtiment, « *taking notes and recording names of their victims who had dared to tell their stories* », afin de faire pression sur les emprunteur-se-s qui se déplacent pour témoigner[369]. Les éléments mis en évidences dans le chapitre II permettent de donner un sens à cette stratégie : le service offert par les *sharks* était un service de moyen terme, sous forme de lignes de crédit, et la renégociation des coûts du crédit se faisait au fil de la relation marchande. Témoigner contre son agence de crédit pouvait mettre en danger cette relation et risquer de limiter l'accès futur au crédit.

Le premier moment de la mobilisation témoigne ainsi de registres similaires à ceux employés en 1903 : la « croisade » est lancée par une autorité judiciaire, puis relayée par la presse qui souhaite faire l'intermédiaire entre ces derniers et l'opinion publique, en diffusant les soutiens exprimés en faveur du mouvement et en recueillant des témoignages de victimes. Néanmoins, si le recours des *sharks* à la justice de paix est toujours dénoncé, le grand jury de 1910 cible plus directement les prêteurs d'argent[370]. La seconde « croisade » menée à Atlanta n'a plus uniquement pour objectif de convaincre de l'existence d'un problème public, mais de

[366] J. C. Logan, « The loan sharks », *ibid*.
[367] « Loan agents defy grand jury order », *Atlanta Georgian*, 9 juin 1910, p. 1/ p. 18, DGNG.
[368] « Loan agents defy grand jury order », *ibid*.
[369] « Roads won't fire men who testify against loan sharks », *Atlanta Georgian*, 11 juin 1910, p 1, DGNG.
[370] Voir chapitre II et Finn (1994) pour des conclusions similaires sur le cas anglais.

réfléchir à des moyens concrets pour contraindre les *sharks*. Cela conduit à une réaction de la profession des prêteurs d'argent, qui estiment avoir les ressources juridiques nécessaires pour s'opposer à la conduite de l'enquête les concernant, et font pression sur les emprunteur-se-s souhaitant témoigner. En parallèle, les travaux des philanthropes new-yorkais commencent à nourrir le débat public et des solutions extrajudiciaires sont formulées, comme celle proposée par J. C. Logan.

2. La seconde audience du grand jury et la mise en examen des prêteurs

Une des premières conséquences des audiences est qu'un grand nombre de saisies sur salaire sont envoyées aux employeurs locaux par les prêteurs visés, qu'il s'agisse d'un message politique d'opposition à la « croisade » ou d'une anticipation de difficultés à venir en matière de recouvrement[371]. En conséquence, l'instigateur du mouvement de 1903, Woods White, appelle les employeurs de la ville à rejeter toute demande de saisie sur salaire qui leur parviendrait de prêteurs établis dans le comté de Fulton durant l'enquête et à apporter leur soutien au mouvement. Entre le 9 et le 21 juin 1910, de nombreux employeurs annoncent apporter leur soutien à la « croisade » menée à Atlanta et acceptent d'ignorer temporairement toute saisie sur salaire qu'ils recevraient[372]. Un représentant de la *Southern RailRoad* justifie son soutien dans un journal local : « *They* [les prêteurs] *wanted to make these fellows lose their jobs, but they won't. We are as anxious as anybody to help put those sharks out of business* »[373]. De même que la résolution de la chambre de commerce de 1903 faisait du *loan shark* une menace pesant sur les « carrières » des salarié-e-s endetté-e-s, la mobilisation des employeurs souligne que le *loan shark* pose problème, entre autres, du fait qu'il s'immisce dans la relation salariale. En parallèle, la « croisade » continue d'obtenir de nouveaux soutiens. Le révérend Boughton, pasteur dans un temple d'Atlanta, intitule son sermon du dimanche « *The kidnapping of the Home »*, qu'il consacre au « mal » dont souffrent « *20 000 workers* » d'Atlanta victimes des *loan sharks*. Il affirme être assailli de plaintes venant de ses paroissien-ne-s, qui attestent des difficultés auxquelles les *loan sharks* les exposent et du poids de leur endettement. Témoignant ainsi de sa contribution au mouvement, le pasteur affirme dans un article annonçant son sermon : « *I am going to pay my respects to the loan shark leprosy that the grand jury is now*

[371] Un employeur de chemin de fer interrogé à ce sujet affirme ainsi : « *They were looking for revenge ; trying to get even* », « Roads won't fire » *ibid*.
[372] « Roads won't fire » *ibid*. ; « Two high officials aid « shark » campaign », *The Richmond News*, 18 juin 1910, RSF Box 16, Folder Loan shark Campaign 1910-1914.
[373] « Roads won't fire men who testify against loan sharks », *Atlanta Georgian*, 11 juin 1910, p. 1, DGNG.

uncovering in our midst. […] *It is time we were all speaking out, and I am going to do my part* »[374]. Un membre du conseil municipal décide également de soumettre une motion visant à introduire une autorisation spécifique aux prêteurs pratiquant les avances sur salaire, d'un montant annuel de 300 $, trois fois supérieure à celle que paient les autres agences de prêts de petites sommes[375].

Le grand jury décide ne plus auditionner les prêteurs lors de la session du 21 juin, celle-ci sera consacrée aux victimes. Environ 150 transactions sont évaluées par le grand jury lors de l'audience, une partie étant présentée par le solliciteur général Charles Hill. La difficulté réside dans le fait que le jury doit s'appuyer entièrement sur l'« *unsupported word* » des victimes, qui ne possèdent aucun document ou reçu à l'appui de leur réclamation. Malgré cela, un journaliste présent à l'audience se réjouit du fait que « *the evidence in the cases mentioned will render it possible to make a fair and square test, both of the usury law and of the kind of transactions that the money lenders have been carrying on in the city* »[376]. L'audience du grand jury représente bien une mise à l'épreuve des pratiques de crédit et de leur légitimité : elle prend place lors d'une procédure judiciaire résultant d'un mouvement social réformateur et permet d'observer la qualification de cette activité économique au niveau local (Fourcade et Healy 2007).

Le grand jury décide de procéder à 142 mises en examen, principalement de prêteurs mais également de certains huissiers de justice et d'un juge de paix[377]. Elles portent exclusivement sur des prêts sous la forme d'avances sur salaire, soulignant que c'est avant tout ce type de crédit, plus que les hypothèques mobilières, qui est ciblée par cette qualification juridique. Ces mises en examen pénales sont en grande majorité émises à l'encontre des gérants d'agence en tant qu'individus : il ne s'agit pas d'un jugement au civil ayant pour référence le droit commun des contrats. Néanmoins, une entreprise, la *Stephen A. Ryan Co.* est aussi mise en examen et les commentateurs de l'époque soulignent qu'il s'agit d'une des rares affaires de l'époque lors de laquelle un tribunal supérieur a mis en examen une entreprise dans un jugement pénal[378]. Ainsi, ce sont principalement les individus en tant que personnes privées qui sont visés pour avoir commis un fait d'usure et non les entreprises en tant que personnes morales, jugées pour des litiges sur des contrats. Les *loan sharks* sont ici des individus (les gérants) : ils sont

[374] « Dr. Broughton to talk on loan shark evil », *Atlanta Georgian*, 11 juin 1910, p. 3 ; « Slavery follows loan shark evil, alleges minister », *Atlanta Georgian*, 13 juin 1910, p. 7, DGNG.
[375] « Winn has a plan for high licence on loan sharks », *Atlanta Georgian*, 7 juin 1910, DGNG.
[376] « Loan shark day with grand jury will be busy one » *Atlanta Georgian*, 9 juin 1910, p. 1, DGNG.
[377] « 142 indictments now against loan sharks », *Atlanta Georgian*, 23 juin 1910, p. 2, DGNG ; « Bailiff is indicted by « loan shark » jury », *Atlanta Journal*, 24 juin 1910, RSF Box 16, LS Campaign 1910-1914.
[378] « 27 money sharks put up bond for trial in courts » *Atlanta Georgian*, 11 juin 1910, p. 8, DGNG.

mis en examen ici en tant que personnes privées et sont ainsi sommés de s'acquitter d'une caution de 300 $ pour se libérer du mandat, en attendant l'instruction de procès pour dommages et intérêts qui auront lieu à la fin de l'année 1911.

Enfin, le grand jury suggère dans ses recommandations la proposition de deux lois à la prochaine réunion de l'Assemblée, l'une portant sur l'activité de prêts sur salaires, la seconde visant à réformer la justice de paix [379]. La première loi propose d'abolir tout bonnement la possibilité pour un-e travailleur-se d'emprunter sur son salaire : par rapport à la loi de 1904, c'est ici un type de prêt spécifique qui est ainsi ciblé par l'organe judiciaire. La loi est introduite à l'Assemblée à la fin de l'année, mais rejetée pour des raisons qui nous sont malheureusement inconnues, comme nous l'avons expliqué en introduction. L'interdiction pure et simple des saisies sur salaire, et ainsi de la possibilité pour les salarié-e-s d'emprunter sur la base de leurs revenus, est une réforme très radicale et on peut supposer que cette proposition a soulevé plus d'oppositions que celle de 1904, nettement moins ambitieuse[380]. La réforme du système de justice vise quant à elle à remplacer les justices de paix par des tribunaux modernes, plus efficaces, dans la lignée des recommandations du grand jury de 1903. Cette seconde proposition de loi est également rejetée et il faut attendre 1914 pour que les justices de paix soient effectivement remplacées par les tribunaux municipaux[381]. Ainsi, si les deux mouvements de 1903 et 1910 sont parvenus à mettre la question des *sharks* à l'agenda de l'État, l'ampleur des réformes réclamées par la seconde « croisade » a certainement conduit à un rejet des propositions de loi faites par le grand jury.

3. La victoire des agences de crédit au tribunal supérieur

L'instruction des procès pour usure au tribunal supérieur se déroule à la fin 1911. Une affaire « test » sur les 142 mises en examen est jugée et la décision fera jurisprudence pour les autres. L'affaire jugée implique la King Brothers Co., gérée par Rufus DeWitt King, l'un des acteurs les plus important de ce système de crédit. Un journaliste de l'époque est présent à l'audience du 1er décembre 1911 et insiste sur le fait que le mouvement joue son sort lors de ce procès : « *Upon the result of the King cases hangs the fate of 141 indictments of similar nature found against sixteen firms, as a result of a popular campaign waged on questionable money*

[379] « How to abolish the loan shark », *Atlanta Georgian*, 23 juin 1910, p. 1, DGNG.
[380] Le chapitre IV sera entièrement consacré à l'étude de la légitimation des avances sur salaires et des enjeux relatifs à cette question, nous y renvoyons pour plus de détails.
[381] « To restrict justices to smaller territory », *Atlanta Georgian*, 6 juillet 1910, p. 5, DGNG.

lending by the Georgian and prominent Atlanta citizens »[382]. Le procès dure deux jours et de nombreux acteurs judiciaires sont présents pour représenter les deux camps : du côté des réformateurs, le procès est mené par le successeur de Charles Hill au poste de solliciteur général, Hugh Dorsey, futur gouverneur de Géorgie entre 1917 et 1921, accompagné de ses assistants, deux avocats mobilisés dans la cause anti-*sharks*. J. D. Kilpatrick, en charge de la défense des prêteurs lors du grand jury de 1903, est présent pour les prêteurs, mais la défense principale est confiée à Luther Rosser, un avocat reconnu dans l'État. Rosser était un avocat réputé – un journal mentionne au sujet de Rosser qu'il s'agissait du « *best lawyer money can buy in all of Georgia* » (Oney 2004) – il exerçait au sein d'une firme dont un associé était le gouverneur d'État John Slanton : le recours à un professionnel ayant un telle réputation signale que l'agence de crédit a su mobiliser des ressources importantes dans le cadre du procès. Les deux professionnels du droit se sont retrouvés face à face lors d'un procès pour meurtre extrêmement médiatisé en 1913, celui de Leo Frank : ce dernier, de confession juive, a été condamné à mort suite au procès et lynché à mort avant l'exécution de la sentence. Il s'agit du seul cas de lynchage antisémite dans l'histoire des États-Unis : Rosser et Dorsey étaient probablement à l'époque deux des acteurs judiciaires les plus réputés de l'État et la salle du tribunal est remplie le jour de l'audience des frères King[383].

Après plusieurs heures de délibération, le jury se prononce et déclare les frères King non coupables de faits d'usure[384]. Selon le jury, la loi étatique de 1904 est « *faulty* » et le taux d'intérêt annuel qu'elle définit ne peut pas s'appliquer au contrat rédigé par King. La transaction conclue représente un « achat » du salaire de l'emprunteur-se, que celui-celle-ci rachète à la fin du mois : il ne s'agit pas de crédit et la loi de 1904 ne s'applique pas. Ainsi, si le mal causé par cette activité économique est reconnu lors de la sentence du jury, celui-ci indique que sa décision doit être prise sur la base du texte de loi et non d'un affect moral ou sentimental[385]. Au réalisme juridique porté par les professionnels du droit mobilisés et mis en avant par le grand jury de 1903, le tribunal supérieur oppose une décision formaliste, selon le partage historique identifié par Horwitz (1992).

Le registre mixte mobilisé par les réformateurs, à la frontière du droit et de la morale, n'a donc pas suffi pour convaincre un jury du tribunal supérieur de l'État, pour qui le droit substantiel représente le fondement des décisions juridiques : malgré la réussite partielle des

[382] « Loan agents on trial before Judge Roan », *Atlanta Georgian*, 1er décembre 1911, p. 5, DGNG
[383] « Loan agents on trial before Judge Roan », *ibid*.
[384] « Loan agents acquitted on a technical point » *Atlanta Georgian*, 2 décembre 1911, p. 24. DGNG.
[385] « Loan agents acquitted on a technical point », *ibid.*

stratégies de judiciarisation déployées par les « croisés », le droit reste en 1911 un atout en faveur des prêteurs et en défaveur du mouvement social. Cette décision porte un coup important à la « croisade » anti-*sharks :* en sus des frères King*,* les 16 firmes impliquées dans les 141 autres affaires sont acquittées et les avances sur salaires sont ainsi pour la première fois qualifiées d'achats et non de prêts par un tribunal supérieur [386].

Malgré les victoires obtenues au niveau du grand jury du comté, à travers la mobilisation d'un important dispositif critique et judiciaire et de nombreux acteurs, le flou qui entoure ce type de transaction du point de vue du droit formel ne permet pas d'obtenir une validation des conclusions de la justice de niveau intermédiaire par une juridiction supérieure. La mise à l'agenda du problème des *sharks*, conséquence des stratégies de publicisation menées par le mouvement de 1903, n'est ainsi pas une condition suffisante à l'adoption des régulations proposées par ce second mouvement social : sans le soutien de la loi, le mouvement reste fortement contraint dans sa capacité d'action. Par ailleurs, cet échec éteint la critique émanant de la sphère judiciaire jusqu'en 1925 : aucune « croisade » de ce type n'a été menée à Atlanta entre 1911 et 1926.

C. Le *shark* à la frontière du droit et du marché. De la société d'assistance judiciaire à l'*Atlanta Savings and Loans*, 1910-1911

En parallèle de ces péripéties judiciaires, Woods White profite de l'effervescence produite par la seconde audience sur grand jury pour poursuivre la mobilisation de la société civile. Accompagné de plusieurs « citoyens respectables », il décide d'organiser une réunion avec pour objectif de créer la société d'assistance judiciaire d'Atlanta (*Atlanta Legal Aid Society*, ci-après ALAS) : celle-ci aura pour fonction première de fournir une protection aux emprunteur-se-s victimes des *loan sharks* par le biais d'un accompagnement juridique en cas de procès, mais également en poussant pour la réforme et la modernisation des justices de paix[387]. La création de cette organisation souligne le poids du mouvement en faveur de la « justice pour les pauvres » (« *justice for the poor* ») qui émerge au début du XX^{e} siècle (Grossberg 1994, Baltan 2015). Ce mouvement mené conjointement par des juristes, des avocats non professionnels et des travailleur-se-s sociaux-ales était structuré par la conviction que le rapport inégal au système de justice était responsable d'une grande partie des problèmes sociaux liés à

[386] « Loan agents acquitted » *ibid*.
[387] « Legal aid society will meet Friday », *Atlanta Georgian*, 24 juin 1910, p. 20, DGNG.

la pauvreté urbaine : la mobilisation individuelle du solliciteur Hill, à l'origine de la « croisade », s'inscrivait déjà dans cette perspective. La création des sociétés d'assistance judiciaire comme celle d'Atlanta devait fournir une structure permettant à des professionnels du droit et de l'assistance sociale de soutenir les « pauvres » dans leur accès au droit et aux tribunaux. La question de l'endettement a été inscrite dès le départ comme un axe central du travail de ces organisations (Smith 1919, Baltan 2015 pp. 74-75, 194-195) et le cas d'Atlanta ne fait pas exception : le mouvement contre les *loan sharks* a rendu les élites locales sensibles à la question de l'accès à la justice et la création de l'ALAS est directement perçue comme la réponse à apporter au problème social de l'endettement auprès des agences de crédit non affecté. Dans le cas d'Atlanta, militer par le droit n'est pas une stratégie propre aux professionnels du droit : l'ensemble des élites locales s'exprime en faveur de la création de la société et participe à sa mise en place.

De nombreux membres de l'élite économique, des professions juridiques et de différents cultes sont ainsi conviés à une réunion tenue au sein de la chambre de commerce d'Atlanta le 24 juin 1910 : la société est créée suite à cela et sa présidence confiée à Woods White[388]. Son conseil de direction est constitué de membres de l'élite locale, de différents milieux : on y trouve J. C. Logan, le président d'*Associated Charities,* défenseur des idées des philanthropes new-yorkais, deux pasteurs dont le Dr Boughton mentionné précédemment, David Marx, un important rabbin local, trois avocats, un juge de comté, un juge de paix et quatre employeurs locaux, dont Victor Kriegshaber – à l'origine de la résolution adoptée par la chambre en 1903 – deux dirigeants d'entreprises de chemins de fer et le patron d'une entreprise d'outils agricoles[389]. D'autres notables locaux participent également à la réunion et la diversité des acteurs présents souligne un apport supplémentaire de la chambre de commerce à la lutte anti-*sharks* : elle n'a pas uniquement pour fonction de se faire porte-parole des intérêts des affaires, mais représente également un lieu de rencontre, de concertation et de décision pour les élites mobilisées[390].

[388] « 142 indictments now against loan sharks », *Atlanta Georgian*, 23 juin 1910, p. 2, DGNG. ; Procès-verbal de réunion, chambre de commerce d'Atlanta, 15 juin 1910. AHC, Box MSS OS 4.468, volume VII.
[389] Procès-verbal de réunion, 15 juin 1910. AHC, Box MSS OS 4.468, Procès-verbaux de la chambre de commerce d'Atlanta, volume VII.
[390] Voir également Amsterdam (2016) pour une étude soulignant la position centrale occupée par la chambre municipale d'Atlanta au sein des milieux réformateurs.

1. La société d'assistance judiciaire de 1910 : une organisation de courte durée

Selon les acteurs de ce mouvement, la création d'une organisation d'assistance judiciaire représente une condition nécessaire à l'éradication des *sharks*, synonyme de réussite du mouvement. L'organisation doit se réunir au moins une fois par mois et sa vocation est double : elle doit apporter une « assistance judiciaire » à tous ceux qui ne peuvent se procurer ce type d'assistance et doit se charger de promouvoir des « mesures pour leur protection », ce qui inclut la défense d'une régulation appropriée[391]. Du fait de la multiplicité des acteurs impliqués, de la fréquence des réunions et de sa double fonction d'assistance et de réforme, l'organisation doit devenir un lieu central de coordination du mouvement. La société décide d'en appeler au soutien financier de la fondation Russell Sage, en vantant les mérites des « croisades » menées par cette dernière dans d'autres villes : le comité de direction de l'ALAS souhaite engager une firme d'avocats d'affaires spécialisée, avec pour objectif de combattre les *sharks* sur le terrain du droit des contrats[392]. Cette lettre reste cependant sans réponse, il ne semble pas que la fondation ait fourni une aide financière à la « croisade » d'Atlanta : l'organisation philanthropique en était encore au tout début de ses activités et n'avait certainement pas les fonds pour soutenir un mouvement local. On observe ainsi l'influence complexe du mouvement new-yorkais sur la « croisade » locale : en amont, certains acteurs du mouvement, comme J. C. Logan, reconnaissent s'inspirer des travaux de la fondation, et en aval, lorsqu'un soutien financier est demandé pour poursuivre la « croisade », la société d'assistance judiciaire affirme qu'elle poursuit des objectifs similaires à ceux de la fondation.

L'ALAS commence ses activités en juillet 1910 et il est difficile d'évaluer précisément l'influence qu'elle put avoir sur les procès pour impayés : il existe des données, mais celles-ci portent sur la seconde moitié des années 1920. Néanmoins, la décision du tribunal supérieur en faveur des prêteurs fin 1911 ainsi que la réforme des justices de paix qui ne prend place qu'en janvier 1914 incitent à penser que cette influence fut de faible ampleur. Son existence même fut de courte durée : les archives de la chambre de commerce, qui héberge les activités de l'organisation, ne contiennent aucune trace de discussions après l'assemblée générale constitutive. De même, la société n'est plus mentionnée dans la presse à partir de 1912 et une seconde société d'assistance judiciaire est créée de toutes pièces en 1924[393]. Cela peut être

[391] Procès-verbal de réunion, 15 juin 1910, *ibid.*
[392] Lettre, Victor Kriegshaber à Arthur Ham, décembre 1910. RSF, Box 16, Folder Georgia Loan Shark Campaign, 1910-1914 ; « Justices' courts to get attention », *Atlanta Georgian*, 14 juin 1910, p. 1/18, DGNG.
[393] Voir chapitre IV.

précisément dû aux difficultés de financement rencontrées par l'organisation mais notre travail conduit à une autre hypothèse, compatible avec la précédente explication, qui permet de rendre compte de cette faible durée de vie : l'initiative principale de l'organisation de 1910 fut la mise en place d'une entreprise de crédit à but lucratif, construite comme une alternative aux agences des *loan sharks*, qui voit le jour en juin 1911 sous le nom de l'*Atlanta Savings and Loans Association*[394]. Selon nous, cette entreprise de crédit a entièrement pris la place de la société d'assistance judiciaire, à travers une série de transferts matériels et symboliques dont nous rendrons compte dans ce qui suit.

2. Des entrepreneurs de morale aux entrepreneurs institutionnels : la création de l'*Atlanta Savings and Loans*

L'ALAS commence à débattre de la création d'une entreprise de crédit morale, alternative à celle des *sharks*, dès septembre 1910 : comme l'affirme l'un des avocats employés par l'organisation, « *the two organizations will be separate, but will be mutually helpful. The legal society is designed to pull the shark's teeth with the strong hand of the law, while the loan association would starve him to death* »[395]. Cette citation reprend l'idée défendue quelques mois plus tôt par F. J. Paxon, mais opère une rupture par rapport à la solution associative défendue par le philanthrope : il s'agit ici d'une solution purement marchande, puisqu'aucune limite ne porte sur son profit ou les dividendes qu'elle est en droit de payer[396]. Ainsi, la lutte contre les *sharks* doit passer à la fois par des modifications du droit et par la construction d'une offre de crédit alternative : les *sharks* seront éradiqués, entre autres, par le jeu de la concurrence. Ces éléments montrent que la double influence de l'éthique des affaires et du réalisme juridique s'incarne dans la complémentarité des deux organisations créées : l'assistance dans l'accès à la justice est perçue comme un complément à la construction d'un commerce moral de prêt d'argent. Autrement dit, la lutte contre les *loan sharks* doit être menée de manière simultanée sur le terrain du droit et sur celui du marché.

[394] « New anti-shark bank will open on june 19 », *Atlanta Georgian*, 9 juin 1911, p. 7, DGNG.
[395] « Activity begun against sharks », *Atlanta Journal and Constitution*, p. B3, 11 septembre 1910, AFPL.
[396] Premier rapport annuel de l'*Atlanta Savings and Loan Company* à ses investisseurs, 1912. RSF, Box 95 Folder Atlanta Loan and Savings Company.

2.1. La création d'une entreprise de crédit : une solution complète au problème des *sharks*

Le projet de constitution d'une entreprise de crédit est pensé comme un complément nécessaire à l'assistance judiciaire des emprunteur-se-s pauvres : on retrouve cette jonction aussi bien dans l'organisation de l'entreprise de crédit et dans les discours des acteurs. Victor Kriegshaber affirme ainsi dans un discours à l'attention des futurs actionnaires de l'entreprise : « *I have for a number of years been deeply interested in the subject of a company to handle small loans. I have studied loan companies in conjunction with the affairs of the Legal Aid Society which for several months investigated this matter.* […] *We believe that this plan we have is very much superior to anything else we have been able ourselves to work out or anything else we have seen. The loan company we are presenting to the public at this time we believe is a very sound financial scheme for the investor and will prove a very satisfactory substitute in every way for the extortionate demands now prevailing in Atlanta by the "money sharks*" »[397]. L'idée d'une entreprise de crédit a ainsi germé au sein de la société d'assistance judiciaire et cette solution marchande est présentée « au public » comme la plus efficace pour lutter contre les *sharks*. L'idée selon laquelle la résolution d'un « mal social » (« *social evil* ») nécessite d'agir sur les forces du marché n'est pas spécifique au cas des « croisades » anti-*sharks* : Lubove (1962) a souligné que l'usage de l'expression « commerce du vice » (« *vice business* ») a contribué à diffuser, à la même époque, l'idée que l'encadrement de la prostitution devait s'appuyer sur une moralisation de l'offre. De même que dans le cas des *sharks*, la solution proposée n'était pas d'interdire les maisons closes mais de les encadrer, notamment en autorisant certains « quartiers rouges » à héberger ce type de pratiques (Donovan 2010, Keire 2010). Comme le conclut un rapport de 1913 publié par la « commission du vice » mise en place à Philadelphie, ces réformes avaient pour but d'en « contrôler l'offre »[398]. Ces réformateurs partagent ainsi une croyance en une certaine conception d'un marché encadré, établis sur des principes moraux : c'est en remplaçant l'offre immorale par un substitut moral que le système organisé de pratiques économiques identifiées – le « commerce » (« *business* ») – sera purifié[399].

On peut citer à ce titre F. J. Paxon, président de la chambre de commerce, qui souligne

[397] « New anti-loan shark plan indorsed by Atlanta men », *Atlanta Georgian*, 11 avril 1911, p. 5, DGNG.
[398] Rapport de la commission du vice de Philadelphie, 1913, pp. 4-5, cité *in* Lubove (1962, p. 311).
[399] La ville d'Atlanta a également connu une « croisade anti-vice », menée en 1912, mais nous n'avons pas pu identifier de liens directs entre ces deux causes : aucun « croisé » mobilisé dans la lutte anti-*sharks* ne figure parmi les signataires du rapport rendu par la commission du vice d'Atlanta en octobre 1912. « Atlanta vice commission orders speedy clean-up », *The Union Times*, 11 octobre 1912, p. 1, *CA*. url : https://chroniclingamerica.loc.gov/ (consulté le 03/01/18).

les multiples vertus de la future entreprise : « *As an economic problem this company is an absolute necessity. As a social problem it will become a great influence in lifting the burdens of great and usurious rates of interest from the shoulders of small borrower and it will be a blessing. As a destroyer of petty graft in the smaller courts it will be a great power. As a recognition of our commercial responsibility to those who must have, and will have, small loans it is a complete answer* »[400]. Il souligne ainsi l'imbrication de l'économique, du juridique et du social dans la construction d'une offre de crédit à destination des « petit-e-s emprunteur-se-s ». L'entreprise constitue la réponse adaptée à l'ensemble des problèmes posés par les *sharks* : elle fera du profit, pratiquera des taux d'intérêts non usuraires, permettra aux emprunteur-se-s de rembourser sans se saigner et limitera l'implication de la justice par la diminution de nombre de procédures judiciaires requises. Simultanément, la création d'une entreprise de crédit permet aux hommes d'affaire de faire honneur à la « responsabilité commerciale » qui leur incombe. Comme l'ont affirmé Sine et Lee (2009), un mouvement social peut directement fournir, par le biais de ses structures de mobilisation, de nouvelles opportunités marchandes à de potentiels entrepreneurs. Les auteurs montrent, à partir du cas du secteur de l'énergie éolienne aux États-Unis, que les réseaux et les organisations qui se sont constitués à la faveur d'un mouvement social, ont fourni une structure sur laquelle établir de nouvelles activités économiques pour les futurs entrepreneurs. Dans le cas qui nous concerne, ce sont directement les entrepreneurs de morale qui se sont convertis en entrepreneurs de ce nouveau secteur et cette conversion s'est opérée en partie au sein de la société d'assistance judiciaire.

2.2. « *100 000 $ saved from the loan sharks* » : la conversion des réformateurs

Six membres du conseil de direction de l'*Atlanta Savings and Loans* siègent également à celui de la société d'assistance judiciaire : Woods White en prend également la direction et figurent dans les deux conseils J. C. Logan d'*Associated Charities*, F. J. Paxon de la chambre de commerce et trois des quatres entrepreneurs locaux, dont Victor Kriegshaber[401]. L'arrêt quasi simultané des activités de la société d'assistance judiciaire, au moment où l'entreprise de crédit est fondée, indique un transfert entre ces deux organisations. Ce sont les mêmes individus qui ont mené les « croisades » anti-*sharks*, qui sont à l'origine de la création de la société

[400] « New anti-loan shark plan endorsed by Atlanta men », *Atlanta Georgian*, 11 avril 1911, p. 5, DGNG.
[401] Le reste des membres du conseil de direction sont en majorité des entrepreneurs ou des avocats locaux. L'ensemble des hommes d'affaires membres du sein du conseil de direction figurent parmi les élites réformatrices identifiées par Amsterdam (2016). « New anti-shark bank will open on june 19 », *ibid*.

d'assistance judiciaire et qui siègent au conseil de direction de la nouvelle entreprise de crédit. Si la littérature a insisté sur le rôle des entrepreneurs institutionnels dans la création ou la légitimation de nouvelles formes d'activité marchande (Beckert 1999), ces derniers opèrent toujours de l'intérieur d'un secteur activité : il s'agit de « rebelles de marché » (Rao 2009). Ainsi, les chefs français partisans de la nouvelle cuisine, étudiés par Rao et al. (2003), sont parvenus à redéfinir les codes de la création culinaire par le biais de manifestes et de chartes professionnelles. De même, comme l'ont montré Carroll et Swaminathan (2000), l'opposition des artisans brasseurs aux grandes entreprises productrices de bière a permis de revitaliser le secteur de la bière artisanale aux États-Unis. Dans leur travail plus théorique, Davis et al. (2008) insistent également sur leur rôle de entrepreneurs en tant que « *leaders* » de l'action collective. Dans le cas des réformateurs d'Atlanta, ce ne sont néanmoins pas les prêteurs qui ont été à l'origine de la création d'une nouvelle entreprise, mais des réformateurs locaux cherchant à régler un problème social identifié depuis le début du XX^{e} siècle. Au-delà de l'intérêt matériel qu'avaient ces différents acteurs à s'impliquer dans une telle entreprise à but lucratif, l'inscription d'une solution marchande au répertoire d'action du mouvement avait pour but affiché d'éradiquer les prêteurs de la ville considérés comme usuriers. Cela souligne également une différence majeure vis-à-vis du « commerce du vice », puisque dans le cas du crédit ce sont les entrepreneurs de morale qui se chargent de créer cette organisation morale : les « croisés » du vice n'ouvrent quant à eux jamais de maison close.

L'*Atlanta Savings and Loans* (ci-après ASL) est créée le 19 juin 1911 avec un capital souscrit de 50 000 $ et, dès le premier jour d'ouverture, 50 emprunteur-se-s potentiel-le-s se déplacent au centre-ville pour y déposer une demande de prêt[402]. L'entreprise est surnommée « *the poor man's bank* » ou « *the Anti Loan Shark bank* », aussi bien dans la presse qu'au sein de ses rapports annuels à destination des actionnaires[403]. Un premier rapport dithyrambique, publié quatre mois après son ouverture, présente l'entreprise comme une réussite absolue : 426 prêts ont déjà été émis, pour un montant total de 52 829 $ et un prêt moyen de 121 $, et la société se doit déjà de lancer un deuxième appel à financement puisque le capital initial a été intégralement prêté[404]. Le rapport souligne l'inefficacité, ou du moins le caractère insuffisant des actions du grand jury, dont l'action judiciaire n'avait pas jusqu'alors réussi à endiguer l'activité des agences de crédit. À l'inverse, Woods White se félicite de la réussite de son

[402] « Hard luck victims throng new anti-loan shark bank », *Atlanta Georgian*, 20 juin 1911, p. 1. DGNG.
[403] « New anti-loan shark plan endorsed by Atlanta men », *Atlanta Georgian*, 11 avril 1911, p. 5, DGNG ; « Bank has saved $100 000 to poor people », *Atlanta Journal and Constitution*, 28 février 1913, AFPL.
[404] « Anti-loan shark bank outgrows its resources », *Atlanta Georgian* 6 novembre 1911, p. 4, DGNG.

entreprise en la matière : il s'agit d'une alternative morale au crédit usuraire qui assure un profit certain tout en garantissant aux emprunteur-se-s un crédit à taux nettement inférieur à celui des *sharks*. L'entreprise parvient à doubler son capital social pour le porter à 100 000 $ à la fin de l'année 1911 et ce volume devient un symbole qui se diffuse dans la presse de l'époque : l'organisation aurait permis de faire économiser 100 000 $ aux pauvres d'Atlanta, ainsi sauvés des dents des *loan sharks*[405].

2.3. Régulation et segmentation sociale : les client-e-s de l'*Atlanta Savings & Loans*

Les tableaux 12a et 12b décrivent les caractéristiques des prêts et des client-e-s de l'entreprise de l'entreprise entre 1911 et 1915. Bien que son comité directeur se vante d'avoir fourni une alternative viable, pour les « petit-e-s emprunteur-se-s », aux *loan sharks*, ce volume de prêt est qualifié d'insuffisant par un article de presse de l'époque, qui pointe l'incapacité de l'entreprise à absorber la demande massive de crédit de petites sommes de la part des travailleur-se-s d'Atlanta[406]. De plus, bien que la société affirme orienter son activité à destination des « pauvres » et directement concurrencer les *sharks* de la ville, certains éléments permettent de montrer qu'il s'agit de deux offres de crédit différentes.

En premier lieu, l'entreprise offre des prêts de montant moyen nettement plus élevés que ceux qu'offrent d'autres agences de crédit : le montant moyen de capital prêté, de 121 $, est très largement supérieur aux prêts offerts par l'agence de J. M. Hill étudiée au chapitre précédent, allant de 25 c à 5 $. En deuxième lieu, la localisation des bureaux au centre-ville exclut de fait en grande partie les résidents des quartiers afro-américains, pour les raisons physiques et symboliques également évoquées au chapitre précédent. De surcroît, l'entreprise fournit dans ses rapports annuels de 1911 et 1914 des données quant au genre et à la race de ses emprunteur-se-s (tableaux 12a et 12b), afin de montrer qu'ils ne pratiquent pas de discrimination de sexe ou de race, alors même que les autorités municipales viennent d'adopter les premières ordonnances de ségrégation raciale au début de l'année 1910 (Power 1983). Woods White affirme ainsi dans son premier rapport : « *our aid is offered without discrimination as to sex or color* »[407], pour ensuite indiquer à titre de preuve que 3,1 % de ses emprunteur-se-s sont des

[405] « Anti-loan shark bank doubles capital stock », *Atlanta Georgian*, 24 novembre 1911, p. 8, DGNG; « Anti-loan shark bank outgrows its resources », *Atlanta Georgian,* 6 novembre 1911, p. 4, DGNG.
[406] « Bank has saved $100 000 to poor people », *ibid.* ; « Records show loan associations oust illegal loan sharks », *Chicago Tribune*, 24 mars 1912. RSF, Box 17, Folder LS Campaign Illinois, 1910-1913 ; « Loans for unfortunate not enough for demand », *Atlanta Georgian*, 12 décembre 1911, p. 20, DGNG.
[407] Deuxième rapport annuel de l'*Atlanta Savings and Loans*, 1913, RSF, Box 95, Folder Atlanta Loan and Savings Company.

hommes afro-américains et que seuls deux prêts sur les 426 consentis l'ont été à des femmes afro-américaines ; des chiffres très nettement inférieurs à la fraction des client-e-s des *sharks* représentée par ces deux groupes d'emprunteur-se-s[408]. L'invisibilité de cette segmentation de l'offre ainsi que la description des activités de l'entreprise, conçues comme un ensemble de services à destination des « pauvres », montre bien, à cette petite échelle, le décalage entre les discours réformateur et l'accès limité au crédit moral mis en place par la « croisade ».

En troisième lieu, il est intéressant d'analyser la manière dont l'entreprise jongle avec l'idée d'un crédit garanti par le salaire de l'emprunteur-se : la direction de l'ASL cherche à contourner le stigmate de la saisie sur salaire, une pratique associée depuis la « croisade » de 1903 au crédit usuraire des *sharks*. Le premier rapport indique ainsi : « *We think the salary assignment, though generally dealt in, is by no means used with the same brutality as heretofore by a number loan sharks. We believe this to be true* »[409]. La première phrase affirme que l'ASL a recours à la saisie sur salaire comme garantie des prêts, mais son conseil de direction semble convaincu qu'elle y a recours avec moins de brutalité. L'étrange seconde phrase, presque superflue, vient confirmer le registre assumé de la croyance employé dans la première. On note ici encore le décalage entre le rapport annuel et les pratiques de l'ASL : la direction de l'entreprise cherche à gommer les différences de pratiques lorsqu'elles existent (montants moyens, race), afin de souligner que les deux types d'organisations sont en concurrence directe (ASL et agences des *loan sharks*), et à les accentuer lorsqu'il existe un risque d'être associé aux *loan sharks*, notamment par le biais d'une pratique stigmatisée qu'est la saisie sur salaire.

L'*Atlanta Savings and Loans* se présente comme la première alternative marchande aux *loan sharks* au niveau local, mais aussi national : elle inspire ainsi d'autres initiatives similaires, à Baltimore, Chicago ou New York, et les premiers débats autour de la régulation du système de crédit qui émergent au début des années 1910 y font référence comme une réussite indiscutable[410]. La création de cette entreprise représente la première tentative d'alternative purement marchande défendue par un mouvement social et pensée comme une solution au problème des *loan sharks*.

[408] Ces chiffres restent globalement les mêmes en 1914, après trois années d'activité.
[409] Premier rapport annuel de l'*Atlanta Savings and Loans Company*, 1912. RSF, Box 95 Folder Atlanta Loans and Savings Company.
[410] « Baltimore following example of Atlanta », *Atlanta Georgian*, 14 décembre 1911, p. 2, DGNG ; « Records show loan associations », op.cit. ; « In "Poor man's bank" honesty is security for loan », *The Day Book*, Chicago, 13 février 1914, p 6, CA ; « National loan law urged on congress », *Atlanta Georgian*, 26 décembre 1911, p. 2, DGNG ; Lettre, Finley à Ham, 13 novembre 1914. RSF, Box 95, Folder Atlanta S&L Co.

Tableau 12a : Nombre et montant des prêts accordés par l'*Atlanta Savings and Loans*, 1911-1915

Année	Nombre de prêts	Montant total ($)	Montant moyen ($)	Nombre de client-e-s
1911	426	52 829	121	419
1914	4 525	545 750	121	1 369
1915	7 340	937 427	136	Non indiqué

*Sources : Rapports annuels de l'*Atlanta Savings and Loans*, 1911, 1914, et 1915. RSF, Box 95, Folder Atlanta Loan and Savings Company.*

Tableau 12b : Nombre et pourcentage des client-e-s de l'*Atlanta Savings and Loans* selon la race attribuée, 1911-1914

Année	Hommes blancs	%	Femmes blanches	%	Hommes afro-américains	%	Femmes afro-américaines	%
1911	332	79,2	72	17,2	13	3,1	2	0,5
1914	1 015	74,1	264	19,3	72	5,3	18	1,3

*Sources : Rapports annuels de l'*Atlanta Savings and Loans*, 1911 et 1914. RSF, Box 95, Folder Atlanta Loan and Savings Company.*

Conclusion

La première « croisade » de 1903 a permis une publicisation du problème des *loan sharks* au niveau local, d'abord par un organe judiciaire, puis par la chambre de commerce municipale, et cette mobilisation a conduit à une mise à l'agenda de la question du crédit non affecté au niveau de l'État. En conséquence, une première loi a été votée en 1904 et, si elle s'avère avoir eu peu d'impact sur les pratiques de crédit, elle n'en reconnaît pas moins l'existence d'une activité spécifique, les prêts de petites sommes (*small loans*). La seconde « croisade » de 1910-1911 a plus directement ciblé les prêteurs et la mise à l'agenda n'était plus l'unique stratégie poursuivie : l'assistance judiciaire et la création d'une entreprise de crédit concurrente aux *sharks* ont intégré le répertoire d'action du mouvement. Ensuite, le cas des « croisades » d'Atlanta souligne l'encastrement de l'idée selon laquelle une solution marchande doit être apportée au problème des *sharks* (Somers et Block, 2005). La création d'une entreprise de crédit ne représente qu'un des aspects de la lutte et celle-ci émerge à l'intersection de trois courants de pensée propres à l'environnement institutionnel de ces milieux réformateurs : le réalisme juridique, l'éthique des affaires et la philanthropie à vocation scientifique. Enfin, ce cas apporte une contribution à la littérature s'intéressant aux effets des mouvements sociaux sur l'activité

économique (Weber et al. 2008, King et Pearce 2010) : le mouvement réformateur mené par les élites d'Atlanta a eu pour précisément pour conséquence la création de deux organisations, dont une entreprise de crédit censée proposer un substitut aux agences de crédit en activité dans la ville. Ainsi, contrairement aux mouvements anti-*sweatshops* étudiés par Barraud de Lagerie (2012), dont l'objectif était uniquement d'éradiquer des pratiques économiques considérées comme immorales, les entrepreneurs de morale sont ici devenus des entrepreneurs institutionnels : ils ont modifié la structure du secteur par la construction d'une offre de crédit morale à destination des « petit-e-s emprunteur-se-s ».

II. Les *sharks* avec le droit et le marché. Les « croisades » de Chicago, 1912-1917

Entre 1912 et 1917, un mouvement social réformateur s'attaque aux prêteurs non régulés de la ville de Chicago : ce mouvement se déroule en deux temps, une première phase allant de 1912 à 1913 et une seconde de 1916 à 1917, et débouche sur le vote d'une loi régulant les activités de crédit non affecté, dont le texte est le produit d'un compromis entre les mouvements réformateurs et des prêteurs locaux convertis à l'idée de la régulation. Cette loi a constitué le modèle d'une série de lois similaires votées dans 28 États entre 1917 et 1934 (Carruthers et al. 2012) et a fourni des ressources juridiques et symboliques essentielles à la création du secteur des prêts de petites sommes dans les années 1920 et 1930.

Néanmoins, les effets du mouvement social de Chicago ne peuvent être réduits à cette avancée du droit : cette « croisade » a eu des effets profonds, à la fois sur l'espace de la cause anti-*sharks* et sur l'offre et les pratiques de prêts. On observe notamment, en réaction à ces mouvements sociaux, un changement de cap des dirigeants du plus grand réseau d'agences de crédit de l'Illinois appartenant à Frank Mackey, dont les pratiques de prêts ont été étudiées dans le chapitre I : à partir de 1916, ces prêteurs dénoncés acceptent de participer à la mobilisation et de soutenir le projet de loi défendu. Comment et pourquoi ces *loan sharks* ont-il accepté de se soumettre à l'idée d'une régulation du crédit et quel rôle ont joué les « croisades » dans ce processus décisionnel ? Nous étudions dans ce qui suit les étapes de la « conversion » des *loan sharks* de Chicago (Snow et Machalek 1984), des revirements défendus dans l'espace public au travail transitionnel rendu nécessaire en interne pour s'adapter aux contraintes du cadre des prêts de petites sommes. Comme l'a montré Luders (2006), les entreprises visées par des mouvements sociaux ont différentes manières de réagir aux attaques et d'accepter, ou non, les revendications

défendues. Dans la seconde moitié des années 1910, les prêteurs débattent ainsi de la définition du *loan shark*, des bienfaits ou des méfaits des stratégies d'étiquetage (*labeling*) dans l'espace public et du rôle que doit jouer l'expression dans la construction d'une nouvelle profession de prêteurs régulés. L'intégration des prêteurs au mouvement social réformateur donne à celui-ci l'aspect d'un mouvement identitaire (Carroll et Swaminathan 2000, Rao et al. 2003) et nombre des prêteurs convertis refusent de contribuer aux entreprises de dénonciations. Ainsi, si l'ensemble des *loan sharks* convertis deviennent des entrepreneurs institutionnels du crédit régulé, tous n'acceptent pas d'endosser le rôle d'entrepreneurs de morale ; ces circulations ne se font pas sans frictions.

Réciproquement, comment et pourquoi les « croisés » ont-ils accepté de collaborer avec les prêteurs, ceux qui sont précisément dénoncés dans l'espace public et la cible d'action judiciaires ? Nous verrons que cette « alliance improbable » (Anderson et al. 2015) était perçue par certains réformateurs comme un moyen de faire avancer la cause anti-*sharks*, mais que simultanément cette stratégie n'étant pas sans risque : cette alliance, parfois perçue comme « impure », a notamment grevé le processus de vote de la loi de 1917.

A. De la « croisade » à la mise à l'agenda : stabilisation des répertoires d'action, 1912-1916

Les milieux réformateurs de Chicago étaient très actifs au début du XX^{e} siècle, en particulier dans la lutte contre un problème connu sous le nom de l'« esclavage blanc » (« *white slavery* ») : plusieurs « croisades anti-vice » ont été menées à partir de 1907 avec pour objectif de réguler la prostitution et on observe de multiples circulations entre les deux causes lors entre 1907 et 1917[411]. C'est également en mai 1907 qu'on observe la première occurrence de critiques à l'égard des *loan sharks* : un juge du tribunal supérieur d'État, Kennesaw Landis, s'est mobilisé pour défendre un employé des télégraphes contraint à la faillite personnelle suite à deux saisies sur salaire exécutées à son encontre par des *loan sharks* de Chicago[412]. Le juge Landis a également joué un rôle crucial dans les « croisades anti-vice », notamment en soutenant en 1908 la constitutionnalité d'une loi visant à encadrer les maisons closes[413]. Néanmoins, pour que les

[411] Pour une étude précise des « croisades » menées en 1907, voir Soderlund (2013, pp. 109-113). Sur les « entrepreneurs de morale » de Chicago actifs entre 1907 et 1917, voir Donovan (2010, pp. 59-64).
[412] « Cells for loan sharks », *Chicago Tribune* (ci-après *CT*), 29 mai 1907, Archives en ligne du *Chicago Tribune* (ci-après CTA) : http://www.chicagotribune.com/tribune-archives/ (consulé le 31/08/17).
[413] « "White slavers" new plea », *Chicago Tribune,* 7 juillet 1908, p. 8 ; « Landis upholds white slave law », *Chicago Tribune,* 10 juillet 1908, p. 11. CTA.

loan sharks apparaissent véritablement dans l'espace public local et que leur dénonciation donne lieu à une « croisade », il faut attendre 1912 et l'action menée par un journal local : le *Chicago Tribune*.

1. La « croisade » de 1912 : publier des scandales, accompagner les victimes, faire jouer la concurrence

En janvier 1912, le *Tribune* décide de lancer une « croisade » contre les « *loan sharks* » qui prolifèrent à Chicago : le journal publie une série d'éditoriaux à l'encontre de ceux qu'il considère comme des usuriers et lance un appel à témoignage de « victimes », sous la forme d'un questionnaire imprimé et publié dans différentes éditions du journal[414].

Les emprunteur-se-s qui se sentent concernés doivent simplement remplir le questionnaire et le renvoyer au « *Legal Department* », spécifiquement mis en place le journal. 80 avocats acceptent de contribuer au mouvement mené par le *Tribune*, de fournir leur expertise afin de rendre publiques les pratiques illégales des *loan sharks* et d'offrir une assistance judiciaire aux emprunteurs-se-s[415]. Cette initiative est par ailleurs reprise à Joliet (une autre ville industrielle de l'Illinois) selon les même modalités, afin de relayer la mobilisation à Chicago[416]. Ces questionnaires permettent au journal de publier des « histoires » de victimes, qui viennent appuyer les argumentaires publiés dans les éditoriaux et l'ensemble des publications réclament l'adoption d'une loi encadrant les pratiques de crédit. La mobilisation du *Chicago Tribune* ne se limitait pas à la cause des *loan sharks* : ce journal a participé activement aux « croisades anti-vice » entre 1907 et 1910, notamment en publiant des témoignages de victimes (Donovan 2010, p. 73, Soderlund 2013, p. 110), soulignant le recours au même mode d'action pour ces deux causes. Mais le journal s'est également mobilisé pour les dénoncer diverses pratiques frauduleuses, en particulier le problème des « *quacks* », des individus accusés de pratiquer la médecine sans diplômes et de profiter de la faiblesse des malades pour leur vendre des remèdes frauduleux[417].

Suite à la « croisade », une série d'affaires sont préparées par les avocats du journaux et

[414] Questionnaire du Chicago Tribune à destination des victimes des *loan sharks*. RSF, Box 17, Folder LS Campaign Illinois, 1910-1913.
[415] L'un d'entre eux, Albert Miller, intente des procès aux prêteurs au tribunal municipal du Chicago en avril et parvient à faire invalider des transactions sous la forme de saisies sur salaires. « Loan shark suit filed as lesson », *Chicago Tribune,* 28 avril 1912, p 3. CTA.
[416] Le *Joliet Daily News* imprime le même bordereau à destination de ses lecteurs qui ont été victimes des *sharks*. « To loan shark victims », *Joliet Daily News,* 20 février 1912. RSF, Box 17, Folder LS Campaign Illinois, 1910-1913.
[417] « The quacks on the run », *Chicago Tribune,* 16 novembre 1913, p. 4, II. CTA.

portées devant le juge Landis, certainement du fait de sa sensibilité à ce type de cause, et des jugements sont obtenus contre des prêteurs pratiquant des avances sur salaire[418]. Ces affaires sont défendues par Daniel Trude, un jeune diplômé passé par les écoles de droit de l'université de Chicago et de Northwestern, qui a travaillé jusqu'au début des années 1910 sur le problème des « entremetteurs » (« *panderers* ») accusés d'être responsable de l'« esclavage » des femmes blanches de Chicago. Il a notamment été assistant de Clifford Roe, le procureur ayant joué un rôle majeur dans la « croisade anti-vice » de Chicago de 1910[419] : la mobilisation de l'avocat Trude dans la lutte anti-*sharks* souligne, dans le cas de Chicago, les fortes connexions entre les deux causes. Ce chevauchement se retrouvent également au niveau des cadres retenus, en particulier dans la manière dont ceux-ci font usage du spectre de l'esclavage. Si les « entremetteurs » réduisent les femmes blanches à l'esclavage sexuel (« *white slavery* »), les *loan sharks* asservissent les salarié-e-s, les empêchant de jouir des revenus de leur travail, une idée largement répandue dans les articles du *Chicago Tribune* consacrés aux questions de crédit non affecté[420]. De plus, lorsque la travailleuse sociale Jane Addams (1912, p. 40), gérante du plus grand foyer d'accueil de femmes (*settlement house*) de Chicago publie en 1912 son livre phare sur le problème de la prostitution, elle mentionne qu'une cause de ce mal est à chercher dans les crédits onéreux des « *loan sharks* » auxquels ont recours certaines jeunes femmes lorsqu'elles perdent leur emploi : étouffées par des taux d'intérêts excessifs, certaines d'entre elles se retrouveraient contraintes de chercher du travail en urgence afin d'honorer leur dettes auprès de ces usuriers, et la prostitution représente dans ces cas le « *cheapest and safest way to secure a position* »[421]. Cette analyse est en décalage avec les pratiques des *sharks* de Chicago, dont nous avons montré dans le chapitre I qu'ils privilégiaient les femmes déjà salariées, ou celles pouvant attester d'une forme stable de revenu, comme une pension de veuvage ou de réversion.

Néanmoins, malgré les victoires acquises et le problème des *shark* rendu public, le journal indique dès le départ avoir conscience du rôle spécifique, et limité, qui lui échoit dans l'éradication du problème des *loan sharks* : « *when the "tumult and shouting dies", as it always must in every newspaper crusades after the impatient readers have got "thoroughly sick and tired of the whole business" as they usually phrase it in letters of protest, then the loan shark*

[418] « Cells for loan sharks », *Chicago Tribune,* 29 mai 1907. CTA.
[419] « Judge Trude seeking reelection », *Chicago Tribune,* 13 mai 1933, p. 8. CTA.
[420] Pour un exemple illustratif, voir l'article « *The loan shark as a home breaker* », *Chicago Tribune,* 24 janvier 1912. CTA.
[421] Sur le rôle de Jane Addams dans les milieux réformateurs de Chicago et la question de l'« esclavage blanc », voir Donovan (2010, pp. 65-71).

will creep back into the city. With the front page of Roosevelt, or the opening of the baseball season, they will feel safe in reopening at the old stand under a new name: that is, unless something has taken its place, for most people have to borrow at times »[422]. Si le journal peut contribuer à susciter l'effervescence et l'indignation, à construire une « *hot cause* » (Rao 2009), le mal ne sera pas, selon l'avis de ce journaliste, vaincu à moins qu'une véritable solution soit offerte aux cliente-e-s des *sharks.*

1.1. La *Chicago Wage Loan Society* : une organisation sur le modèle de celle d'Atlanta

L'un des journalistes mobilisé, Irwin Ellis, est au fait des mouvements similaires menés dans le reste du pays, en particulier à New York et à Atlanta : le 24 mars 1912, le journaliste publie une pleine page dans le Chicago Tribune, consacrée à la mise en place de l'*Atlanta Savings and Loans*, vantant les mérites de l'entreprise de crédit du Sud, ainsi que ceux des réformateurs d'Atlanta[423]. Ellis loue en particulier les efforts de Woods White, qui ont selon lui contribué à améliorer la condition des « honnêtes travailleurs » de la ville en manque de liquidités. Si l'article reconnaît l'« opposition constructive » menée par Arthur Ham et le DRL contre les *sharks*, c'est le modèle de l'*Atlanta Savings and Loans* qui est retenu par le journal lorsqu'il propose une solution au problème identifié. La combinaison d'une stratégie de publicisation des pratiques usuraires et de la construction d'une offre morale de crédit est ainsi reconnue comme la bonne méthode à suivre par le journal. Enfin, un appel est lancé aux employeurs de chemins de fer de la ville afin qu'ils participent au mouvement. Cet appel est notamment suivi par la *Chicago & Northwestern Railroad* dès février 1912 : l'entreprise accepte non seulement de rejeter les demandes de saisies sur salaire mais également de payer certains frais judiciaires liés à d'éventuels procès (en demande ou en défense) impliquant leurs salarié-e-s[424].

Suite à la « croisade », les statuts d'une entreprise similaire à celle d'Atlanta sont déposés en décembre 1913 : celle-ci prend le nom de *Chicago Wage Loan Society* et sa présidence est confiée à Marvin B. Pool, vice-président d'un réseau d'entreprises de vente par correspondance à prix unique, les *Ben Franklin Stores*. De plus, comme dans le cas d'Atlanta, l'entreprise est

[422] Journaliste du *Chicago Tribune,* cité in E. E. Eubank, *The loan shark in Chicago*, rapport rendu à Louise Osborne, Conseillère municipale en charge du « *public welfare* », novembre 1916, p. 22. RSF, Box 17, LS Campaigns in Illinois, 1916-1918.
[423] « Records show loan associations oust illegal loan sharks », *Chicago Tribune*, 24 mars 1912. RSF, Box17, Folder Illinois Loan Shark Campaigns, 1910-1913.
[424] « Railroad fights to free employes from loan sharks », *Chicago Tribune,* 23 février 1912.

fondée suite à l'initiative d'une organisation d'éthique des affaires, le club industriel de Chicago[425]. Cette organisation reconnaît dans son rapport annuel à la fois l'impact de la « campagne de publicité agressive » menée par le *Tribune* et souligne la responsabilité qui incombe aux élites économiques de construire une offre de crédit alternative à destination des « salariés »[426]. Ce club était une association formée en 1905 regroupant des professionnels de l'industrie et du commerce dont l'objectif était de promouvoir les intérêts « publics et de l'industrie » par le biais d'un « échange libre de points de vue »[427]. L'organisation s'est attachée au fil des années à témoigner de l' « esprit de service civique » qui l'anime en défendant différentes causes : elle s'est opposée à l'augmentation de certaines taxes par le gouvernement fédéral, s'est prononcée contre l'intervention du gouvernement dans la régulation des corporations et se vante d'organiser chaque année un « fameux » tournoi de golf pour l'élite économique de la ville[428]. On retrouve ainsi le type de conviction propres aux milieux d'affaires de l'époque mis en évidence par Amsterdam (2016) : opposition à l'intervention du gouvernement dans la conduite de l'industrie et sollicitation de l'intervention du régulateur en matière de réformes sociales ponctuelles. En novembre 1913, le club commercial organise deux réunions : la première a pour thème « commerce et philanthropie » et les discussions portent sur la nécessité d'offrir aux « petit-e-s emprunteur-e-s » une véritable alternative marchande respectable[429]. La seconde est présidée par Arthur Ham, le philanthrope new-yorkais, qui vient présenter les activités de lutte menées à New York par le DRL[430]. Suite à ces réunions l'entreprise de crédit est mise en place : lors de sa première année d'activité, elle offre des prêts à 2066 individus, pour un montant moyen de 159 $, proche de celui pratiqué par l'*Atlanta Savings and Loans*[431].

[425] Rapport annuel de la *Chicago Legal Aid Society*, 1913, p. 15.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d03128147e (consulté le 03/01/18) ; « Loans without the sharks », *Evening Star*, 11 novembre 1913, p. 6. *CA* ; *History of the Industrial Club of Chicago : from its organization in 1905 to its merger with the Commercial Club in 1933*, Club industriel de Chicago, p. 33. Url : https://archive.org/details/historyofindustr00indu (consulté le 03/01/18).
[426] *History of the Industrial Club of Chicago, ibid.*, pp. 34-35. Le masculine est employé dans le texte.
[427] *Ibid.*, p. 11
[428] *Ibid.*, p. 29
[429] E. R. L. Gould, « The meeting ground of business and philanthropy: an address before the commercial club of Chicago », 13 décembre 1913. Url : https://archive.org/details/meetinggroundofb00goul (consulté le 03/01/18).
[430] *History of the Industrial Club of Chicago, ibid.,* p. 39.
[431] « Not in comparison with Gemilas Chesed », *Daily Jewish Courier*, 29 janvier 1915, CA.

1.2. Le militantisme expert de la société : assistance judiciaire, soutien à la solution marchande et réflexion législative

Suite à la « croisade » du journal, la société d'assistance judiciaire de Chicago (*Chicago Legal Aid Society*, ci-après CLAS), créée en 1905, adopte à partir de 1913 dans ses rapports annuels une catégorie se référant aux « affaires des *loan sharks* » (« *loan sharks cases* ») : celle-ci regroupe les affaires concernant des hypothèques mobilières et des avances sur salaires. Le cas d'Atlanta ne nous avait pas permis d'observer le travail concret de la société d'assistance judiciaire, celui de Chicago l'autorise. La société accompagne, depuis sa création en 1905, des emprunteur-se-s dans des procès pour impayés intentés par des agences de crédit, mais suite à la « croisade » elle affirme redoubler d'efforts en la matière[432]. Daniel Trude, l'avocat ayant défendu les affaires auprès du juge Landis en 1912 se charge de coordonner les activités de la société en matière de lutte anti-*loan sharks.* La société préconise une stratégie consistant à régler les contentieux avant l'audience des emprunteur-se-s lors des procès en défense : dans la majorité des cas, l'avocat tente de négocier directement avec le ou les prêteurs, afin de leur imposer un calendrier de règlement des arriérés adapté aux capacités de paiement des emprunteur-se-s[433]. Les emprunteur-se-s confient une partie de leur salaire à la société, « *as much of his wages as he can spare* », comme le dit H. Wellington, un avocat de la société, qui à son tour se charge d'imposer les termes du remboursement aux « *loan sharks* »[434]. L'avocat affirme qu'ils essaient au maximum d'éviter d'aller jusqu'au procès, mais que dans certains cas cela est nécessaire, lorsque le prêteur refuse le compromis proposé par la société. En particulier, Wellington essaye de faire accepter aux prêteurs des termes qui, selon ses calculs, respectent les taux d'usure légaux. L'acte cognitif consistant à exprimer du coût de la transaction en intérêt annuels est ici une arme pour le professionnel du droit : il bénéficie d'une forme d'autorité experte en matière de calcul économique.

Recourir à l'assistance judiciaire de la société coûte 10 cents aux emprunteur-se-s et, bien que la société retienne habituellement 10 % des montants épargnés aux client-e-s qui la sollicitent en guise de paiement, cette clause ne s'applique pas aux victimes des *loan sharks* : cela souligne la place spécifique accordée à ces affaires, même au sein d'une organisation d'assistance judiciaire. On retrouve également les conclusions mises en évidence par François

[432] Rapport annuel de la *Chicago Legal Aid Society*, 1913, pp. 13-14.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d03128147e (consulté le 03/01/18).
[433] « Help for slaves of loan sharks », *Chicago Tribune,* 17 septembre 1907. CTA
[434] « Help for slaves of loan sharks », *ibid*.

(2017) lors de son étude du travail des bailleurs sociaux : ces derniers tentent au maximum d'éviter un procès aux emprunteur-se-s en réglant l'affaire avant l'audience. L'auteur montre également que ces négociations sont aussi un moyen d'imposer un sens de l'obligation aux endetté-e-s et, bien que nous ne puissions pas tirer de conclusions aussi précises, le témoignage de l'avocat mobilisé souligne bien qu'il doit négocier avec le-la salarié-e afin que celui-ci lui confie une partie de ses revenus.

Au-delà de cette lutte sur le terrain du droit, par le biais d'actions judiciaires, la société d'assistance judiciaire adopte également le « cadre pronostique » du mouvement (Snow et Benford 1988) puisqu'elle revendique la nécessité d'apporter, en plus du travail d'accompagnement judiciaire, une solution marchande au problème des *sharks* : selon son président Rudolf Matz, la *Wage Loan Society* tout juste créée contribue à construire un « *legalized business designed to cure a great industrial evil, not by prohibition, not by penalty, not by punishment or imprisonment, but by competition* »[435]. Le droit ne doit ainsi pas intervenir en amont, pour interdire certaines pratiques économiques : la résolution de ce « mal industriel » nécessite la mise en marche d'une logique de marché (Thornton et Ocasio 1999, Thornton et al., 2012) et les professionnels du droit se doivent d'accompagner ce processus par un travail en aval, lors des contentieux. De même que dans le cas d'Atlanta, le jeu de la concurrence permet, selon Matz, d'accroître l'efficacité de l'accompagnement judiciaire et les deux stratégies doivent être combinées pour éradiquer les *sharks.* Ce dernier se félicite ainsi d'avoir activement participé à l'ouverture de l'entreprise de crédit et déclare avec fierté que deux membres du conseil de direction de l'entreprise, dont son président Marvin B. Pool, sont également membres du conseil de direction de la société d'assistance judiciaire : cela doit permettre, selon le président de la CLAS, aux deux organisations de travailler de concert.

La société s'exprime par ailleurs sur le rôle qui lui échoit au sein du mouvement : si son président affirme que la tâche première de l'organisation n'est pas de « pousser pour la réforme de certaines lois » et que la lutte pour le bien des emprunteur-se-s doit se faire par le biais d'un travail « concret », la société a une connaissance précise des contentieux impliquant les *loan sharks* et en cela peut contribuer à informer « le public ». Aussi, elle gagnerait à être consultée si un projet de réforme du crédit était envisagé[436]. Si le rôle que s'assigne l'organisation est avant tout de combattre les prêteurs sur le terrain du droit, son « militantisme expert » s'étend au-delà

[435] Rapport annuel de la *Chicago Legal Aid Society*, 1913, p. 15.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d03128147e (consulté le 03/01/18).
[436] Rapport annuel de la *Chicago Legal Aid Society*, 1916, p. 17.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d03128148c (consulté le 03/01/18).

de la sphère judiciaire (Gaïti et Israël 2003) : son travail militant lui confère un savoir et une fonction de conseiller en matière de réforme politique et elle soutient la lutte qui s'exerce sur le terrain du marché. Enfin, comme dans le cas d'Atlanta, l'entreprise morale de crédit ainsi créée refuse de pratiquer les avances sur salaire : « *this plan largely does away with the then common practice of giving wage assignments as collateral for small loans* »[437].

Néanmoins, dès l'année suivante, l'adresse du président Matz ne mentionne plus le sujet des *loan sharks* et, dans le rapport annuel publié par la CLAS en 1914, l'avocat en charge du bilan des actions judiciaires explique que : « *we had thought the Wage Loan Society would relieve us of much of our loan shark work, but it has not proved so, for, although it must be a great boon for a man who has a good position, the* [*Wage Loan*] *Society has not been a remedy for the poorer class of borrowers* »[438]. Ainsi, ce témoignage d'un acteur de terrain montre que l'impact de la création d'une entreprise de crédit alternative aux *sharks* n'a pas été d'une grande aide, selon cet avocat, pour les « plus pauvres » des emprunteur-se-s.

2. L'étude de la municipalité de Chicago de 1916 : organisation du mouvement et rationalisation du répertoire d'action

Le premier mouvement mené entre 1912 et 1916 n'a pas donné lieu à une mise à l'agenda du problème des *sharks* : il faut attendre 1916 et la mobilisation d'un acteur particulier qu'est la municipalité de Chicago pour que le mouvement aboutisse à la présentation d'un projet de loi encadrant les pratiques de crédit non affecté. En novembre 1916, une étude sur la situation des *loan sharks* à Chicago est publiée par le *Department of Public Welfare* de la ville de Chicago et sa rédaction est confiée à Edward E. Eubank, un professeur de sociologie à l'Université de la YMCA de Chicago. La CLAS avait eu pour projet de publier une étude sur la base de leur travail d'accompagnement dans les affaires de *loan sharks*, mais elle n'avait jamais eu les fonds pour la réaliser, et son président Marvin Pool se réjouit que la municipalité prenne une telle initiative[439]. L'enquête est menée conjointement par les trois organisations mobilisées en 1912 : le club industriel de Chicago, le « *Legal Department* » du *Chicago Tribune* et la municipalité. La société d'assistance judiciaire ainsi que les avocats mobilisés par le *Tribune*

[437] *History of the Industrial Club of Chicago,* 1933, p. 39, url : https://archive.org/details/historyofindustr00indu (consulté le 03/01/18).
[438] Rapport annuel de la *Chicago Legal Aid Society*, 1914, p. 21.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d03128147e (consulté le 03/01/18).
[439] Rapport annuel de la *Chicago Legal Aid Society*, 1916, p. 22.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=umn.31951d03128148c (consulté le 03/01/18)

transmettent leurs données à Eubank : celui-ci a ainsi des informations sur les dossiers traités par les avocats qui combattent les *loan sharks* au jour le jour et ils l'accompagnent lors de la rédaction du rapport[440].

En complément, une étude de terrain ayant pour objectif de recenser les *loan sharks* présents dans la ville et décrire leurs activités frauduleuses est confiée à Mabel Gregg, une enquêtrice ayant participé à d'autres études du même type conduites par le *Department of Public Welfare*. L'étude a trois objectifs : mettre au jour et objectiver les pratiques des prêteurs dans la ville de Chicago (par le biais de statistiques compilées et présentées par l'enquêtrice Gregg), convaincre le « public » de la nécessité de les « éliminer » et enfin envisager des mesures pour construire des « substituts légitimes » à ces prêteurs immoraux[441]. Plus généralement, l'étude souhaite regrouper l'ensemble des forces impliquées dans le mouvement réformateur, relayer les efforts déjà accomplis, synthétiser les résultats obtenus et proposer un point de vue définitif sur la question. Elle vise autant à objectiver le problème social de l'endettement qu'à fournir un programme d'action commun aux différents acteurs et organisations ennemies des *loan sharks.* Selon son rédacteur, les réformateurs font face à un système complexe, structuré et doivent réunir leurs forces pour donner une chance à la mobilisation : « *Against such entrenched forces something more is needed than an occasional outburst of righteous indignation. It is a* system *which must be undermined, and this cannot be accomplished by the elimination of an occasional operator or two. Loan shark organization must be opposed by a more powerful organization* »[442].

Cet appel vise autant la « croisade » de publicisation menée par le *Chicago Tribune* que le travail des différents acteurs de l'assistance judiciaire : selon l'auteur, ces initiatives ponctuelles ont eu des effets mais il faut penser le mouvement dans sa globalité, en mobilisant différentes stratégies complémentaires. Après avoir recensé certains éléments de « croisades » menées ailleurs dans le pays (Cleveland, Cincinnati, New York, Atlanta, Birmingham), l'étude propose la classification suivante des étapes à suivre :

« *1. Publicity campaigns*

2. Legislation

3. Organized defense of the loan shark victims

4. Loan shark substitutes

[440] E. E. Eubank, *The loan shark in Chicago*, rapport rendu à Louise Osborne, Conseillère municipale en charge du « *public welfare* », novembre 1916, p. 6. RSF, Box 17, LS Campaigns in Illinois, 1916-1918.
[441] *Ibid*.
[442] E. E. Eubank, *The loan shark in Chicago*, *ibid.*, p. 31.

These cannot be sharply marked off from one another; they are interwoven. Legislation, organized defense and loan shark substitutes have come about after public opinion has been aroused by publicity campaigns. Likewise, certain of the substitutes which now exist required special legislation before they could be formed »[443].

Si les *loan sharks* ont pendant des années pu prospérer librement, à présent « *the movement against them has been gathering force* » : à Chicago, les étapes 1, 3 et 4 ont été remplies par les actions respectives de la presse, de la société d'assistance judiciaire et par la création de la *Wage Loan Society*, mais aucune législation n'a été adoptée dans l'optique de réguler ces pratiques de crédit. Or sans loi adéquate, l'effet de l'effervescence créée s'estompe peu à peu et l'étude partage l'opinion de la presse sur ce point : « *A newspaper campaign is effective, however, so long as what it presents is news. When it grows old and the public grows weary of the reiterated story (appetizingly sensational at first) the campaign begins to wane; and so it happens that the crusade so actively waged for a period of nearly two years, declined before the end desired was accomplished. […]: the campaign came to an end before full provision had been made against the loan shark and before the State Legislature had made the business sufficiently unpopular. As a result, the sharks are among us now, a trifle more cautious than before, but flourishing like a green bay tree* »[444]. En conséquence, l'étude en appelle à la mise en place d'une « commission législative » (*legislative committee*), comprenant différents acteurs et experts du mouvement, afin de réfléchir à la rédaction d'un projet de loi visant à réguler l'activité des *sharks.* En cela, l'étude de la municipalité adopte une position similaire à celle du grand jury d'Atlanta : l'observation minutieuse des faits cherche à rendre « inévitable » l'intervention du régulateur, selon les termes définis par le mouvement.

Ainsi, si on trouve de nombreux éléments similaires au mouvement mené à Atlanta, on constate, dans le cas de Chicago, un effort supplémentaire d'organisation et de coordination du mouvement au niveau local. L'enquête de 1916 vise à objectiver non seulement un problème social, mais les stratégies à employer pour y remédier : on observe une forme de rationalisation du répertoire d'action par le biais d'une feuille de route. De même, l'étude met en avant la nécessité de constituer une structure de mobilisation spécifique afin de rendre efficace la lutte anti-*sharks* : chaque organisation impliquée se voit ainsi attribuer un rôle et un moyen d'action particuliers au regard de la feuille de route établie. Celle-ci reprend des éléments du « récit causal » identifié par Abend (2015) bien qu'elle attribue un rôle actif à la mobilisation dans la rédaction d'un texte de loi (figure 14) : ce que l'auteur identifie comme l'« arrière-plan » des

[443] *Ibid.*, p. 22.
[444] *Ibid*.

discours moraux de l'époque prend ici sens sous la forme d'un répertoire d'action des mouvements réformateurs.

B. Une alliance improbable ? La conversion des *sharks* et le vote de la loi de 1917

Suite à la publication de l'étude, une réunion est organisée le 14 décembre 1916 à l'initiative de Louise Rowe, directrice du *Department of Public Welfare*, avec pour objectif de réfléchir à l'adoption d'un texte de loi à présenter à l'Assemblée de l'Illinois. Sont présents à la réunion des représentants des différentes organisations impliquées dans le mouvement réformateur – Arthur Ham, les présidents de la société d'assistance judiciaire, du club industriel de Chicago et de la *Wage Loan Society* – mais également un ensemble d'acteurs issus de l'élite économique, juridique et universitaire de la ville : plus de 44 organisations économiques, civiques ou philanthropiques y sont représentées[445]. Parmi les acteurs et organisations extérieurs au groupe de protagonistes du mouvement mené jusqu'alors à Chicago, on trouve un président de banque, deux représentants de la chambre de commerce, le président d'une association professionnelle de travailleur-se-s sociaux-ales et un membre du barreau de Chicago. Robert E. Park, alors jeune professeur de sociologie à l'université de Chicago, et James H. Tufts, son collègue du département de philosophie, s'y déplacent également, soulignant les circulations qui existent entre les milieux réformateurs et universitaires dans le Chicago de l'époque[446]. Enfin, et cela signale une rupture importante dans la conduite du mouvement, un représentant du plus grand réseau d'agences de crédit de Chicago – le syndicat Mackey – Leslie Harbison, est également présent. Il avait annoncé quelques jours auparavant que son entreprise était favorable à l'adoption d'une régulation de ses activités de crédit[447].

L'appel à la coordination et à la réflexion législative, lancé par l'étude de Eubank, a semble-t-il eu l'effet escompté et la municipalité accueille dans ses bureaux les différents acteurs investis dans cette cause. Un journaliste présent à la réunion affirme par ailleurs que

[445] « Support bill curbing rates of loan sharks », *Chicago Tribune,* 15 décembre 1916, CTA ; « Legislative society for "loan agent" bill » *Chicago American*, 1er mars 1917, RSF, Box 17, LS Campaign Illinois 1916-1918.
[446] Tufts est l'un des fondateurs, avec John Dewey et George Mead, du courant philosophique de l'école pragmatique de Chicago. Il a partagé sa carrière entre une chaire de philosophie à l'université de Chicago et un engagement réformateur au sein des agences de travail social de la ville. Les connexions entre la sociologie pragmatique et les partisans du réalisme juridique aux États-Unis ont été relevées par Willrich (2003) : il n'est pas surprenant que des universitaires spécialistes des sciences humaines participent à ces discussions au regard du cadrage de la question du crédit des salarié-e-s construit par ces mouvements sociaux.
[447] « Mackey, loan shark king, surrenders », *Chicago Examiner,* 10 décembre 1916. RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918.

quasiment chaque organisation s'est présentée avec un texte de loi différent : deux textes sont principalement débattus, l'un ayant été rédigé par les réformateurs de Chicago, qui autorise des exemptions aux lois d'usure à hauteur de 3 % pour les prêts inférieurs à 300 $, l'autre par Arthur Ham de la fondation Russell Sage, qui souhaite fixer ce taux à 3,5 %[448]. Après de longues discussions, le texte présenté par Arthur Ham, qualifié de « loi Ham », est finalement adopté et un petit groupe de délégataires est chargé de présenter le texte à la session suivante de l'Assemblée de l'État. La loi est votée début janvier 1917 : elle représente le premier texte de ce type et a constitué le modèle de l'ensemble des 34 *Uniform Small Loan Law* votées entre 1917 et 1920 dans l'ensemble du pays.

Cette réunion, si elle s'inscrit dans la lignée des mouvements menés depuis 1912, témoigne d'un triple revirement dont il faut rendre compte. En premier lieu, comment expliquer la conversion des prêteurs à l'idée d'une régulation de leurs activités ? Ensuite, comment expliquer que les réformateurs incluent les prêteurs dans la discussion, alors même que leurs agences ont été la cible de dénonciations continues dans l'espace public et leur éradication le mot d'ordre même du mouvement ? Enfin, comment rendre compte du changement de perspective de la RSF ? Si la fondation a en effet longtemps défendu l'idée d'une solution associative au problème des *sharks* (Encadré 1), la loi proposée fin 1916 offre une solution purement marchande : un nouveau type d'activité économique est reconnu et elle bénéfice d'un encadrement spécifique sous forme d'exemptions aux taux d'intérêts, comme dans le cas des assurances-incendie étudié par Schneiberg et Bartley (2001). Nous montrerons que le changement de ligne directrice de ces trois groupes d'acteurs (prêteurs, réformateurs locaux, DRL) fut le produit de discussions et de négociations qui se sont déroulées à l'écart de l'espace public et que celles-ci permettent d'expliquer la configuration qu'on observe lors de la réunion de 1916.

Nous avons vu dans le cas d'Atlanta que des entrepreneurs de morale pouvaient devenir des entrepreneurs institutionnels. Dans le cas de Chicago, on observe le processus inverse : ce sont des prêteurs qui deviennent des entrepreneurs de morale et rejoignent la cause de la moralisation des pratiques de crédit. Ces circulations soulignent l'intérêt de croiser l'analyse des problèmes publics et la sociologie des mouvements sociaux pour comprendre le processus de construction marchande dont il est question ici : la « moralisation » du crédit qu'on observe n'est pas tant le résultat d'un processus de cadrage vis-à-vis de l'environnement culturel et politique (Zelizer 1979, Lamont et Thévenot 2000) que le produit d'un processus politique de

[448] « Meeting today will seal doom of loan usury », *Chicago Examiner*, 14 décembre 1916, RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918.

construction entre prêteurs et mouvements sociaux réformateurs, au sein duquel les « logiques de publicisation » jouent un rôle central (Gilbert et Henry 2012).

1. Le revirement des *loan sharks* : épiphanie morale et choix stratégique

Nous avons parcouru les archives de la *Household Finance Corporation*, nom donné au syndicat Mackey à partir de 1919, mais peu de documents relatifs aux discussions internes à l'entreprise ont été conservés pour ce qui concerne les années 1910. Une histoire de l'entreprise, publiée en 1965 par Herman Kogan, un journaliste qui a consacré sa carrière à l'histoire de Chicago, fournit toutefois des éléments quant à ce changement de perspective[449]. Cette monographie s'appuie sur des comptes-rendus de discussions internes à l'entreprise auxquelles l'auteur a eu accès et sur des entretiens menés avec des anciens employés de l'entreprise dans les années 1960 : il s'agit donc d'une source secondaire et nous mobiliserons des sources primaires afin d'étayer certains des éléments développés. Selon cet ouvrage, la décision d'accepter de soutenir le processus de régulation n'a pas été prise par le dirigeant de l'entreprise lui-même, Frank Mackey, mais par deux de ses employés, Frank Hubachek, principal avocat (salarié) de l'entreprise et Leslie Harbison, superviseur des agences de l'entreprise situées dans l'ensemble du Midwest en 1916.

Dans une lettre datée de 1913 et citée par Kogan (1965), Mackey s'adresse à son gérant Charles Weatherly, le supérieur de Leslie Harbison, et commente les mouvements réformateurs qui ont lieu à Chicago : « *I don't know how you look at the general situation, but my own idea is that they will continue to make it more difficult each year and I don't want to fight the rest of my life. I prefer to close up* ». Mackey indique par cela qu'il s'est opposé aux mouvements menés à Chicago, mais nous n'avons pas retrouvé de traces de cette opposition ou de ses modes d'action dans nos sources. Dans une seconde lettre datée de 1916, Mackey s'adresse au gérant responsable des agences situées dans le nord-est du pays, Fred Huettmann : « *I am not inclined to push the business from now on* ». Selon la monographie, si Mackey n'a pas poursuivi son objectif de fermer ses agences, c'est principalement du fait de l'intervention de Frank Hubachek, un avocat qui a progressivement accepté l'idée d'une régulation des activités de crédit (Kogan 1965, pp. 17-18).

Hubachek avait commencé à travailler pour Frank Mackey en 1895 et s'est notamment

[449] Kogan a écrit de nombreux livres sur l'histoire des entrepreneurs locaux : il a notamment publié en 1967 une biographie de l'industriel John « Bet-a-million » Gates et en 1989 une histoire de l'entreprise *Walgreens Co*. « Herman Kogan, journalist, author », *Chicago Tribune,* 9 mars 1989. CTA.

mobilisé contre le projet de loi porté par la « croisade » de Philadelphie en 1913 : en tant que représentant des agences de crédit, il a obtenu que celle-ci soit jugée anticonstitutionnelle par la Cour suprême de Pennsylvanie en mars 1915[450]. La loi s'appliquait à tout type de prêts sans limite de montant et cela a constitué la base du jugement d'anticonstitutionnalité. À la suite de cette décision, Hubachek décide de prendre les devants et de proposer un texte de loi rédigé par ses soins, qui est finalement adopté en avril 1915 dans l'État : ce texte, à l'initiative seule des prêteurs, définit pour la première fois un seuil fixé à 300 $, en tant que seuil spécifique aux crédits de petites sommes (la loi de 1904 en Géorgie n'indiquait pas de seuil)[451]. S'il est difficile de savoir à quel point la conversion d'Hubachek était pragmatique ou idéologique, sa position d'avocat d'entreprise a certainement facilité ce changement de cap, n'étant pas lui-même directement impliqué dans les activités de prêts. Ainsi, si Hubachek a travaillé pendant plus de 20 ans pour Frank Mackey, considéré comme l'un des grands *loan sharks* du pays, son changement de position lui a valu de bénéficier de l'image d'un expert bienveillant : sa biographie, présentée à la 41e conférence annuelle de *Household Finance Co.,* rend ainsi hommage à un homme « *whose business wisdom and social conscience impelled him to write the first important American legislation for the protection of the weak and uninformed against the depredations of usury* »[452]. Hubachek est ainsi présenté comme un entrepreneur de morale, ayant largement contribué à la construction d'une offre de crédit à destination des « faibles et des ignorants »[453]. Frank Mackey est tout à fait réticent à faire évoluer son entreprise dans cette direction : dans une lettre adressée à Hubachek suite à la loi votée en Pennsylvanie, il affirme ne pas vouloir qu'un « travailleur social », en référence à Arthur Ham, lui dise comment conduire ses affaires et il conclut, refusant de se soumettre aux réformateurs, « *Regulation will ruin everything !* » (Kogan 1965 p. 25). Malgré cela, la ligne réformatrice portée par Hubachek finit par convaincre l'un des principaux gérants de l'entreprise, Leslie Harbison.

En 1915, ce dernier met en avant le fait que les affaires stagnent depuis 1908 et que cela est dû au « harcèlement » des mouvements réformateurs menés en Illinois et dans le reste du pays. Harbison insiste alors sur quatre types d'effets de ces mouvements : les dénonciations dans l'espace public ont selon lui nui à l'image du commerce et à la réputation de l'entreprise, le refus des journaux locaux de publier les annonces publicitaires de l'entreprise a fortement

[450] Commonwealth v. Young, Pennsylvania Superior Court, Rep. 521, cité *in* Robinson et Nugent (1935, p. 108).
[451] Robinson et Nugent (1935, p. 110) soulignent ainsi le rôle d'expert joué par Hubachek à l'époque.
[452] *Frank B. Hubachek Portrait*, HFC Publication, presented at 41st Annual Conference, HFC Archives, HSBC.
[453] Nous reviendrons dans le chapitre IV sur la carrière d'entrepreneur de morale de Frank Hubachek, en détaillant le rôle que ce dernier a joué dans les mouvements sociaux menés contre les « acheteurs de salaire » du Sud dans la seconde moitié des années 1920.

limité leurs possibilités de communication, le refus de certains propriétaires de leur louer des locaux gène l'ouverture de nouvelles agences et l'arrestation du prêteur new-yorkais Daniel Tolman en 1913 a représenté un choc pour le dirigeant du Midwest. Tolman dut purger une peine de prison de 6 mois suite à la « croisade » menée par Arthur Ham à New York et Harbison a peur qu'un sort similaire puisse lui être réservé (Kogan 1965, p. 24), d'autant qu'il converse directement avec Tolman à cette époque (Robinson et Nugent, 1935, p. 73, n.1). L'activité de la fondation ainsi que les actions du mouvement local mené à Chicago ont ainsi conduit Harbison à baisser les armes et à soutenir la ligne défendue par Hubachek.

Comme dans le cas d'Hubachek, il est intéressant de comparer ce récit aux articles qui ont plus tard été publiés sur la carrière d'Harbison. Lorsqu'il revient dans les années 1930 sur la régulation des années 1910 et sur sa conversion, il déclare ainsi : « *The investigations of the Foundation came to them* [*loan sharks*] *as a revelation of the larger social aspects of their calling. Most of these men – I was one of them and I know – had operated in a comparatively small and obscure way* »[454]. Ce type d'affirmation n'est pas surprenant au regard de la littérature sur les conversions, qui impliquent un degré de reconstruction *a posteriori* (Snow et Machalek 1983) : ici, l'acceptation de la régulation est présentée comme une épiphanie « sociale » ayant permis à l'entreprise de s'agrandir et de mener ses activités de manière moins « obscure ». Lorsque Harbison devient président de HFC en 1929, le magazine *Forbes* publie un article sur sa carrière qui traduit bien ce travail de réécriture. Harbison est alors à la tête d'une entreprise qui gère 200 000 000 $ de prêts auprès de 114 000 emprunteur-se-s : « *L. C. Harbison went to work for a small loan company way back in the "loan shark days" so that he might eat. As he rode his bicycle to working men's home in Philadelphia he pondered long on the injustice of "high rate" loans. So he co-operated with the RSF and other social and legislative bodies to correct the evil* »[455]. Selon ce récit, il avait commencé à travailler pour les *sharks* par nécessité et non par choix. Sa situation financière précaire ne lui donnait pas la possibilité, au départ, de percevoir l'immoralité de ces activités, mais les injustices se sont peu à peu révélées à lui lorsqu'il effectuait ses tâches de recouvrement ; le verbe « *ponder* » souligne cet état de réflexion contemplatif permis par ses parcours à vélo.

Ces deux trajectoires montrent que la conversion est une affaire publique : la reconstruction narrative est exprimée dans l'espace public et reprend un récit portant sur la

[454] Leslie Harbison, « My business asked for regulation », *Nation's business*, février 1933. RSF, Box 82, Folder HFC Folder Policy and Financial Structure 1931-1935.
[455] « Leslie C. Harbison », *Forbes*, New York, 15 juin 1930, RSF, Box 82, Folder HFC Folder Policy and Financial Structure 1931-1935

moralisation du secteur dans son ensemble. Leslie Harbison, tout comme Hubachek, passe ainsi en 1915 de cible du mouvement social à un entrepreneur de morale : il participe au mouvement social de 1916-1917, en fournissant notamment aux réformateurs des informations sur les prêteurs de Chicago et leurs pratiques de crédit[456]. Les conversions de l'avocat Hubachek et du gérant Harbison ont pris place dans le cours des mouvements sociaux menés contre leurs activités de prêts et témoignent d'un effet supplémentaire de ces mouvements sur l'offre de crédit. En suscitant la conversion de professionnels du crédit en entrepreneurs institutionnels du secteur en construction, les réformateurs facilitent le développement d'activités de crédit régulé de trois façons : le savoir de ces professionnels peut être mobilisé dans l'organisation du mouvement, leur soutien garantit qu'ils ne s'opposent pas aux propositions de loi faites par le mouvement et leur choix d'investir ce nouveau type de crédit permet une transition rapide du fait des réseaux d'agences de crédit déjà en place. Dans un article du 13 décembre 1916 intitulé « *Loan shark king surrenders* », Harbison exprime officiellement son soutien au mouvement : il souhaite qu'une loi soit votée, que les professionnels du crédit « *live up to the spirit as well as the letter of the law* » et qu'ils ne cherchent n'y à s'opposer à la régulation, ni à la contourner si celle-ci vient à être mise en place. L'organisatrice de la réunion qui s'est tenue au *Department of Public Welfare* de la ville de Chicago, Louise Rowe, explique que l'aide des prêteurs était précieuse pour le mouvement réformateur, notamment en vue de la rédaction d'un texte de loi : leur expertise en la matière était la bienvenue et « *there will be less probability of any attempt to defeat its aims and purposes if the men in the business join hands with those seeking to correct existing evils* »[457].

Suite à la conversion de Leslie Harbison, Frank Mackey décide de se retirer du jeu et de céder la direction de son entreprise à ce dernier : le réseau d'agence entame alors une transition vers la régulation et, le 30 juin 1919, Mackey cède officiellement l'entreprise à ses successeurs. Il conclut ainsi la réunion interne de 1916: « *Well, I wouldn't give you a dollar a day for the work you'll have to do on these laws. But go ahead. You men are running the show, and it is up to you* » (Kogan 1965, p. 24). Enfin, il faut souligner que ce mouvement de « conversion » n'est pas limité aux agences du syndicat Mackey : il est suivi par d'autres prêteurs implantés dans des États où il est pressenti qu'une régulation du crédit non affecté risque d'être mise en place. Ainsi, Fred Snite, *loan shark* du Minnesota, engage plusieurs employé-e-s dont la tâche est d'observer le processus à l'œuvre et de mener à bien la transition

[456] Lettre de Clarence Hodson à Hill's *National Reporting Co.*, 14 décembre 1917. RSF, Box 124, Folder EM Miller
[457] « Mackey, loan shark king, surrenders », *Chicago Examiner,* 10 décembre 1916. RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918

vers les prêts de petites sommes. L'un d'entre eux témoigne à l'occasion d'un procès qui l'oppose à son employeur Snite en 1917 : « *various legislation was threatened or impending. That various legislatures and city councils threatened to licence and regulate defendants* [Snite] *and out down their huge profits, and defendants delegated plaintiff* [McInerny] *to watch, report, advise on, and if possible modify said legislation, taking all proper and needful steps to create favorable public sentiment to defendants' business* »[458]. Ce témoignage insiste sur la double nature du travail transitionnel, dont l'objectif était de maintenir un certain niveau de profit : il fallait que McInerny comprenne le contenu des nouvelles régulations et qu'il fasse son possible pour appuyer la légitimité de cette nouvelle activité dans l'espace public.

2. Les prêteurs de Chicago et la fondation Russell Sage, naissance d'une alliance

Le syndicat Mackey n'a pas négocié directement avec la fondation en 1916. Cette discussion s'est faite par l'intermédiaire d'une association de prêteurs constituée en avril de la même année, l'*American Association of Small Loan Brokers* (ci-après AASLB), dont la création a donné lieu à des débats avec les philanthropes du DRL et suite auxquels l'« alliance improbable » entre prêteurs et réformateurs s'établit (Anderson et al., 2015).

2.1. La création de l'*American Association of Small Loan Brokers* et l'acceptation par la fondation d'une logique de marché, 1914-1921

Lounsbury et al. (2003) ont montré que certains mouvements sociaux ou groupes d'intérêt pouvaient soutenir une logique de marché, dans l'optique de faire avancer leur cause. Le revirement qu'opère la fondation – vis-à-vis d'une solution purement marchande au problème des *loan sharks* – témoigne d'un processus similaire. Comme dans le cas de Lounsbury et al. (2003), ce processus se fait en deux étapes : la fondation accepte tout d'abord de soutenir le projet d'association professionnelle de prêteurs régulés en 1916, puis elle se rallie progressivement à l'idée d'une solution marchande dans la seconde moitié des années 1910.

Après avoir pris contact avec de nombreux prêteurs similaires établis dans d'autres villes, Clarence Hodson, le président d'un important réseau d'agences établi dans le New Jersey, *Beneficial Loan Society*, porte en 1914 le projet de constitution d'une association

[458] Déposition du demandeur William McInerny (contre Fred B. Snite, gérant d'entreprises de crédit) devant le juge du second tribunal de district, Comté de Ramsey, Minnesota. RSF, Box 124, Folder Fred B. Snite.

nationale de « courtiers en petites sommes » (*small loan brokers,* un terme certainement choisi pour éviter le qualificatif de « *money lender* »), regroupant l'ensemble des entrepreneurs qui investissent le nouveau secteur en cours de construction[459]. Dans l'optique d'accroître la légitimité de cette nouvelle profession de créanciers, l'association entre en contact avec le DRL à l'été 1916 pour obtenir son soutien[460]. Néanmoins, si le DRL reconnaît dès le début des années 1910 la nécessité d'offrir une alternative au crédit des *sharks*, il reste au départ très réticent vis-à-vis d'une pure logique de marché.

Arthur Ham est en accord avec les déclarations de principe de l'association et, s'il exprime des réserves quant aux intentions qui ont présidé à son organisation, il décide de lui accorder le bénéfice du doute[461]. Ham ne souhaite ainsi pas tenir compte du passé de certains de ces prêteurs, *loan sharks* convertis, « *who profess to have seen the light and who intend to do a lawful business* », et le philanthrope officialise le soutien apporté par la fondation en août 1917. Dans une lettre adressée à Hodson, Ham insiste sur le fait que les entreprises « *profit-seeking* » peuvent contribuer à faire avancer la lutte contre les *loan sharks*. L'association peut contribuer à « éduquer l'opinion publique » sur ce qui constitue une forme légitime de crédit et Ham l'invite à participer au projet de réflexion législative que la fondation mène en interne. Dès le départ, on perçoit la volonté qu'a Ham d'influencer les choix effectués par l'association : il fournit, à l'impératif, un certain nombre de conseils quant au contenu que le « programme » de l'association doit adopter lors de son assemblée générale constitutive, prévue pour l'automne 1916. Ham reconnaît ainsi que les entreprises de crédit et les associations semi-philanthropiques sont deux organisations aux objectifs distincts, mais qu'elles doivent travailler main dans la main pour faire avancer la cause[462].

L'AASLB tient ainsi sa première assemblée générale constitutive en septembre 1916 et affiche un objectif clair : les prêteurs doivent œuvrer à « *elevate the business* ». Arthur Ham est convié à participer à cet évènement et il annonce publiquement que la fondation Russell Sage apporte un soutien inconditionnel à l'association[463]. Il est décidé qu'une loi uniforme devra être conjointement adoptée par les prêteurs et les réformateurs : chaque organisation soumettra une version de loi modèle et une prochaine réunion sera organisée en novembre pour aboutir à un texte commun. En octobre 1916, une réunion se tient dans les bureaux de la RSF à New York entre des représentants de l'AASLB et le DRL : il est acté que les deux organisations

[459] Robinson et Nugent (1935), pp. 111-113.
[460] Lettre, Arthur Ham à John Glenn, 29 juillet 1917. RSF, Box 88, Folder AASLB 1916-1918
[461] Lettre, Ham à Glenn, 3 août 1916. RSF, Box 88, Folder AASLB 1916-1918.
[462] Lettre, Arthur Ham à Clarence Hodson, 7 août 1917. RSF, Box 88, Folder AASLB 1916-1918.
[463] Robinson et Nugent (1935), p. 113.

travailleront à l'établissement d'un programme « *to which both could subscribe* »[464]. Ainsi, ce soutien initial au projet des prêteurs ne traduit pas l'acceptation d'une logique de marché par le DRL, mais plutôt la conviction qu'une telle association de prêteur peut effectivement contribuer au mouvement social en cours : par leur expertise, leur action dans l'espace public, et de manière plus secondaire par le type de prêts qu'ils offrent. Suite à la réussite de la « croisade » menée à Chicago, et au vote d'une loi rédigée conjointement avec l'AASLB en mai 1917, Ham affirme qu'il est désormais pleinement convaincu des bonnes intentions des prêteurs[465].

L'alliance avec les prêteurs revêt un aspect stratégique pour la fondation, comme l'ont montré Anderson et al. (2015) : en soutenant le projet d'association professionnelle de prêteurs, la RSF s'ouvre la possibilité d'influencer l'orientation prise par ce nouveau secteur d'activité en construction. À titre d'exemple, en 1919, le DRL va jusqu'à discuter en interne de la possibilité de vendre des services d'expertise juridique à l'AASLB. La lettre envoyée par le directeur de la RSF, John M. Glenn, au successeur de Ham, le directeur Hilborn, traduit la volonté d'exercer une influence stratégique sur les activités futures de l'association : « *I can see that it might be possible, if you become counsel for several of the important men in the AASLB, that you could exercise more influence on their future actions* »[466]. Néanmoins, la direction du DRL décide finalement de ne pas poursuivre dans cette voie : autoriser que les membres de l'AASLB deviennent des clients directs des avocats du DRL serait trop compromettant pour la fondation. Au-delà de cet aspect, Anderson (2008) a bien analysé l'abandon progressif, par la fondation, de l'idée que les coopératives de crédit fourniraient une solution suffisante au problème des *loan sharks.* À son apogée, la fédération nationale des coopératives de crédit ne comprenait que 35 agences (aucune d'entre elles n'avait de succursales), un développement qui déçoit Arthur Ham : l'auteure souligne qu'en 1916 la direction du DRL se résigne et accepte que ces coopératives ne se développeront jamais de manière suffisante pour épouser l'ensemble de la demande de crédit des salarié-e-s du pays. En 1921, le DRL suspend officiellement son soutien au mouvement des coopératives de crédit (Anderson 2008, p. 291) et accepte l'idée qu'une solution purement marchande représente la seule issue possible au problème de l'endettement des salarié-e-s.

[464] *Ibid*.
[465] Lettre Ham à Hodson, 28 mai 1917. Box 88 Folder AASLB 1916-1918.
[466] Lettre, Glenn à Walter Hilborn, 17 octobre 1919. RSF II, Rockefeller Center, Box 25 Series 3 Early office files Folder 1918.

2.2. Le texte de 1916 : une loi rédigée par les *loan sharks*

S'il n'est pas possible de dater précisément le moment où le syndicat Mackey rejoint l'AASLB, les archives de ses premières réunions n'ayant pas été conservées, en octobre 1916 trois des cinq membres du sous-comité en charge de la rédaction d'un texte de loi sont des salarié-e-s de Mackey, dont Leslie Harbison. Ce sous-comité a pour objectif de réfléchir à une proposition de régulation que les professionnels du crédit souhaitent soumettre aux réformateurs et une réunion est prévue à cet effet aux bureaux de la fondation à New York, le 27 novembre 1916. Le texte rédigé par l'avocat Hubachek en 1915 est adopté par l'association de prêteurs et présenté à la RSF lors de cette réunion. Ce jour coïncide avec celui de la publication de l'étude d'E. E. Eubank sur les pratiques des *sharks* de Chicago. En d'autres termes, alors même que ces prêteurs sont violemment dénoncés par les mouvements réformateurs locaux soutenus par le DRL, ces prêteurs sont intégrés à l'association et discutent directement de la régulation du crédit avec les réformateurs. Le rôle dominant du syndicat Mackey se confirme lors de la deuxième convention annuelle de l'AASLB : Harbison est nommé à la tête de la « commission des finances » (« *Finance Committee* »), chargée de l'ensemble des questions relatives à la gestion financière des agences de crédit, et Hubachek prend la tête de la « commission des lois » (« *Law Committee* »), chargée des questions de légalité et de régulation[467]. Ces nominations traduisent l'intégration rapide de ces réseaux d'agences à la nouvelle profession de prêteurs légitimes et ce processus suscite l'énervement d'autres membres de l'association qui critiquent le contrôle que le syndicat Mackey établit peu à peu sur l'association professionnelle[468].

3. L'adoption du texte des USLL et le vote de la première loi modèle en Illinois en 1917

La réunion du 27 novembre 1916 entre la RSF et les représentants des *loan sharks* donne lieu à trois jours de discussions intenses (Robinson et Nugent, 1935, pp. 114-115) : les prêteurs présentent leur proposition de loi et les réformateurs défendent un texte concurrent. Walter Hilborn, l'avocat à l'origine de ce texte présenté par la fondation, ainsi que Frank Hubachek, sont présents pour fournir leur expertise juridique. Les deux organisations – l'association de

[467] Liste des responsables, *Yearbook* of *American Association of Small Loan Brokers*, 1917. *National Consumer Finance Association*, url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101067931046;view=1up;seq=5 (consulté le 02/11/2017).
[468] Lettre, C. H. Watts, trésorier de l'AASLB à William Young, délégué national, 24 septembre 1926. RSF, Box 88, Folder AASLB 1922-1929.

prêteurs et la fondation – ont ainsi délégué la rédaction à des professionnels du droit, dont le travail oriente les discussions entre les entrepreneurs de morale. Becker (1963) a souligné le rôle joué par ces experts dans la défense des causes portées par les entrepreneurs de morale et le cas de la régulation du crédit ne fait pas exception : « *The moral crusader, however, is more concerned with ends than with means. When it comes to drawing up specific rules (typically in the form of legislation to be proposed to a state legislature or the Federal Congress), he frequently relies on the advice of experts. Lawyers, expert in the drawing of acceptable legislation, often play this role* ». L'analyse des coulisses met ainsi au jour le rôle de ces experts, dont la présence et le travail restent invisibles des processus de publicisation (selon le partage éclairant proposé par Gilbert et Henry, 2012) : en tant qu'entrepreneurs de morale d'une cause similaire, agissant par l'intermédiaire d'experts juridiques, les réformateurs et les prêteurs apparaissent plus proches que ce que laissent entendre les dénonciations portées dans l'espace public.

3.1. La proposition de loi de 1917 : un compromis entre prêteurs et réformateurs

Ham et Hilborn trouvent le texte de Hubachek globalement satisfaisant et sous de nombreux points vue meilleur que leur propre proposition[469] : les dirigeants du DRL ont conscience que la future proposition de loi sera sensible et comportera un risque d'être déclarée anticonstitutionnelle, comme ce fut le cas en Pennsylvanie en 1913. Ainsi, ils font confiance à l'avocat des prêteurs en matière d'expertise juridique : en s'appuyant sur le savoir de cet acteur, la fondation cherche à s'assurer que le texte soutenu aura des chances d'être adopté et d'avoir des effets sur les pratiques de crédit non affecté.

Le DRL s'oppose cependant à deux éléments mis en avant par le texte : Ham et Hilborn considèrent que le taux d'intérêt autorisé, de 4 % mensuels, est trop élevé et ils souhaitent le baisser à 3 %. De plus, la loi rédigée par Hubachek autorise que des frais additionnels soient réclamés pour des prêts de toutes petites sommes, inférieurs à 50 $, et la fondation s'oppose très nettement à cette tolérance[470]. Selon elle, les transactions de crédit doivent être entièrement transparentes, de manière à ce que les emprunteur-se-s soient en capacité de comprendre l'engagement qu'ils prennent, un point bien étudié par Anderson (2008) : le taux d'intérêt annuel doit regrouper l'ensemble des coûts et des frais liés à la transaction, ainsi réduits à une valeur unique et transparente. Les prêteurs acceptent de supprimer cette clause spécifique aux tout

[469] Robinson et Nugent (1935), p. 115.
[470] *Ibid*.

petits prêts : l'ensemble des prêts inférieurs à 300 $ sont considérés comme des prêts « de petites sommes » (« *small loans* ») et aucune distinction n'est faite entre différents montants inférieurs à ce seuil. Quant à la question du niveau de taux d'intérêt, un compromis entre les deux taux est finalement trouvé à l'issue des trois jours et la valeur de 3,5 % mensuels est retenue. Anderson (2008) a analysé le décalage entre le discours de la fondation, qui n'a eu de cesse de présenter ce taux comme une valeur « scientifique », issue de recherches sur la profitabilité de ce type de crédit, et le fait qu'il est avant tout le produit d'un compromis politique entre deux propositions de loi émanant d'organisations concurrentes.

Une fois ces modifications apportées, le texte rédigé par l'association de prêteurs, sous l'influence des *sharks* convertis de Chicago, est accepté par la fondation. Suite à la réunion et aux compromis trouvés, il est décidé que l'Illinois sera le premier État où cette loi type sera défendue, du fait des opportunités politiques créées par l'effervescence liée au mouvement : celui-ci est perçu comme ayant produit les conditions de possibilité du vote d'une telle loi[471].

Lorsque s'ouvre la réunion publique qui se tient dans les locaux de la municipalité de Chicago, le 16 décembre 1916, plusieurs évolutions ont ainsi déjà eu lieu en coulisse. La présence des prêteurs est le résultat de choix organisationnels internes, effectués à la suite de conflits entre différents dirigeants du syndicat Mackey et en réaction aux « croisades » de Chicago et de New York. De même, le soutien apporté par le DRL à la revendication du mouvement local est le produit d'un changement de cap préalable de la fondation qui a accepté l'idée d'une solution marchande au problème des *sharks.* En conséquence, ce qui est présenté comme la « loi Ham » est en réalité le produit d'un compromis passé entre des réformateurs extérieurs au mouvement de Chicago et des prêteurs locaux ayant pris contrôle de la nouvelle association professionnelle nationale. Si Harbison est bien présent à la réunion, c'est Arthur Ham, le directeur du DRL, qui défend en son nom le texte de loi : les prêteurs ne font qu'appuyer la proposition de la fondation, mobilisant le statut de cette organisation afin de donner du poids au projet de loi. À la suite de cette réunion, le projet de « loi Ham » est retenu puis porté à l'Assemblée de l'Illinois à la fin de l'année 1916[472].

À l'occasion de cette réunion, la fondation est ainsi associée au texte de loi pionnier et cela contribue à la positionner en tant qu'experte sur les questions de régulation du crédit (Boussaguet et Jacquot 2009). Ainsi, s'intéresser à la fois aux processus de publicisation et aux

[471] Robinson et Nugent (1935), p. 117.
[472] « Meeting today will seal doom of loan usury », *Chicago Examiner*, 14 décembre 1916, RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918.

logiques de confinement nous permet de nuancer le rôle de « *leader* » habituellement attribué à la fondation dans la conduite de ces mouvements réformateurs (Anderson 2008, Carruthers et al. 2012, Anderson et al. 2015). En effet, le statut d'expert et la position centrale qu'acquiert la fondation semble avant tout être le résultat de ces mouvements : il ne faut sous-estimer ni le rôle autonome de ces mouvements sociaux ni celui joué par les professionnels du crédit dans la construction de la régulation du crédit non affecté. Plus précisément, le mouvement social mené contre les *loan sharks* de Chicago est parvenu à créer les conditions de possibilité, matérielles et symboliques, d'un compromis entre des professionnels du crédit et les réformateurs : en suscitant de l'effervescence dans l'espace public, en s'attaquant aux prêteurs par le biais d'un soutien judiciaire aux emprunteur-se-s, en convaincant un large spectre d'organisations, y compris d'entreprises de crédit, de la nécessité de moraliser et de réguler ces activités de crédit, la « croisade » a largement contribué au processus de construction d'une solution marchande au problème des *loan sharks* dans l'État de l'Illinois.

3.2. Le vote de la loi : opposition des milieux ruraux et critique d'une alliance « impure »

L'ensemble des 44 organisations présentes à la réunion de décembre 1916 accordent leur soutien au projet de loi[473]. Malgré cela, le vote de la loi dans l'Illinois ne s'est pas fait sans oppositions. Un ensemble d'opposants au texte critiquent précisément l'association entre réformateurs sociaux et prêteurs : un article issu de la *Loan Gazette*, publication officielle de l'association de prêteurs, avait rendu publique l'alliance entre les professionnels du crédit et la fondation, et cette alliance a suscité une vague de critiques visant le projet de loi[474]. Dans une lettre adressée à Leslie Harbison, Arthur Ham exprime ainsi son regret vis-à-vis de ce qu'il considère comme un faux-pas du mouvement. Le projet de loi a été fortement critiqué pour cette raison, aussi bien au Sénat qu'à la Chambre de l'Illinois et le secrétaire général de l'AASLB a commis une erreur stratégique, selon Ham, en rendant publics les contacts entre prêteurs et réformateurs.

Lors de la discussion du texte de loi, un tract distribué aux membres de la Chambre fustige cette alliance, accusant les mouvements réformateurs d'avoir collaboré avec les représentants des *shark*, alors qu'ils cherchent précisément à les éradiquer. Un tract imprimé par une association de « *farmers* » du Sud de l'Illinois, fermement opposés à l'idée d'une augmentation du taux sur l'usure, lit ainsi : « *Mr. Harbison, the chain office manager for*

[473] « Meeting today will seal doom of loan usury », *ibid.*
[474] Lettre Arthur Ham à Leslie Harbison, 18 juin 1917. RSF, Box 88, Folder AASLB 1916-1918.

multi-millionaire Frank Mackey « conferred » with the committee, and after some dickering a compromise of 3,5% or 42% a year was effected and a new bill advanced and introduced »[475]. Le texte insiste sur le fait que la loi est portée par des réformateurs de Chicago, n'ayant aucun contact avec le Sud rural de l'État, et que les agriculteur-trice-s ne pourront pas se permettre de payer 42 % par an pour obtenir les prêts nécessaires à l'exercice de leur activité[476]. Les lois sur l'usure étaient avant tout établies pour garantir des facilités d'emprunts aux agriculteurs, notamment sous la forme d'avances sur semences, et au moins une partie d'entre eux-elles avaient peur que cette réforme entraîne une augmentation des taux d'intérêts associés à ces prêts. En réalité la loi discutée ne devait s'appliquer qu'aux prêts inférieurs à 300 $, un montant bien en dessous des capitaux moyens empruntés par les agriculteur-trice-s de l'époque[477]. Néanmoins, l'opposition entre représentants de milieux urbains et ruraux a également structuré le débat à la Chambre : les représentants du Sud de l'État ont hésité à exprimer leur soutien en faveur de la loi, de peur d'une réaction négative des milieux agricoles[478]. Cette opposition montre que si le processus de publicisation a pu contribuer à la mise à l'agenda – par le biais de l'effervescence suscitée et du nombre d'organisations réformatrices impliquées – elle a simultanément représenté un frein au vote de la loi dans l'État de l'Illinois, en jetant un doute sur le caractère « non partisan » des mouvements réformateurs (Anderson et al. 2015). Cela met également en évidence une disjonction entre l'échelle de construction du problème public, au niveau de Chicago et des villes industrielles de l'Illinois, et l'échelle de mise à l'agenda qu'est celle de l'État : le mouvement doit, lors du processus de vote, composer avec d'autres forces absentes des luttes locales, en particulier la représentation politique des intérêts ruraux.

Les débats à l'Assemblée se sont déroulés entre mars et mai 1917 et de nombreux soutiens se sont déplacés à Springfield pour défendre le projet de loi, parmi lesquels le Juge Landis, un avocat de la société d'assistance judiciaire, ou encore le président de la *Wage Loan Society*, Marvin Pool. Plusieurs versions de la loi ont été rejetées avant que celle-ci soit finalement votée le 10 mai 1917[479]. Les partisans du texte sont notamment parvenus à obtenir le soutien de John R. Lynch, un député afro-américain sensible aux questions sociales urbaines.

[475] « VOTE NO! » Tract distribué à l'Assemblé de l'Illinois par l'association *Farmers of Springfield*, janvier 1917. RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918.
[476] Le recensement de 1920 indique qu'en Illinois la majorité des prêts consentis par des fermiers dans le cadre de l'exercice de leur activité avaient un taux d'intérêt annuel autour de 5-6 %. US Census 1920, Section Agriculture, Table 12, p 491. Sur les débats relatifs aux taux d'intérêts dans le secteur agricole, voir Prasad (2012).
[477] Les prêts immobiliers nécessaires à l'achat d'une ferme étaient souvent de montants de plusieurs milliers de dollars et les seconds prêts immobiliers *(second mortgages*), obtenus pour investir dans de l'équipement ou des semences, étaient de même rarement inférieurs à 2 000 $ (voir Postel-Vinay 2016).
[478] « Loan sharks », *Chicago Tribune,* 16 mars 1917. CTA
[479] « Money leeches scar on State », *Detroit Free Press*, 4 mai 1917. RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918.

Ce parlementaire a été directement sollicité par James Tufts, président de l'*Illinois Committee on Social Legislation*, un regroupement d'organisations de travail social. Le philosophe de l'université de Chicago a défendu auprès du député d'État les bienfaits de la loi, soulignant que celle-ci est soutenue par la fondation Russell Sage, que le taux de 3,5 % est « juste » et « scientifique » et qu'il permettra la conduite d'un commerce profitable et bénéfique pour les « salarié-e-s » de l'État[480].

La décision du syndicat Mackey d'accepter la régulation des activités de crédit est lourde de conséquences sur l'offre de prêts de petites sommes : ce réseau d'agences représentait en effet de très loin le plus important prêteur du Midwest et du Nord-Est de l'époque (chapitre I) et nous reviendrons dans le chapitre V sur le monopole que la *Household Finance Corporation* a progressivement établi sur ce secteur dans les années 1920-1930. Ensuite, le vote de la loi en Illinois entérine l'alliance entre les mouvements réformateurs et un groupe de prêteurs moraux qui acceptent de se convertir : ces entrepreneurs institutionnels cherchent ainsi à se protéger contre les dénonciations publiques en rejoignant la cause des « croisades ». En 1917, suite au vote de la loi, Ham affirme ainsi que l'Association de prêteurs de petites sommes « *is rapidly becoming an effective agency in combatting the loan shark evil* »[481]. L'alliance entre prêteurs et réformateurs, dans le cadre du mouvement mené à Chicago, ouvre ainsi la voie à une coopération directe et systématique entre des entrepreneurs de morale extérieurs au secteur du crédit, partisans d'une logique de marché, et des entrepreneurs institutionnels convertis à l'idée d'une régulation. Le vote des lois USLL dans 28 États a directement été le produit de cette coopération (Carruthers et al. 2012, Anderson et al. 2015), et le texte proposé est celui qui a été rédigé dans le cadre de la « croisade » de Chicago[482].

C. Qu'est-ce qu'un *loan shark* ? Mouvement identitaire et lutte définitionnelle entre entrepreneurs

Après avoir présenté dans le détail l'évolution des relations entre prêteurs, *loan sharks* et réformateurs dans la conduite de la « croisade » de Chicago, nous revenons dans cette partie sur les discussions proprement morales que ces interactions ont suscitées. En parallèle des dénonciations dans l'espace public en 1916-1917, les prêteurs nouvellement convertis et les

[480] Lettre James Tufts à John F. Lynch, 14 avril 1917. RSF, Box 17, LS Campaigns 1916-1918.
[481] « The year's progress » adresse d'Arthur Ham à la convention annuelle de la *National Federation of Remedial Loans Associations*, *Bulletin of the NFRLA*, 10 mai 1917, pp. 6-7.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.b3220767 (consulté le 03/01/18).
[482] Lettre, Arthur Ham à Clarence Hodson, 7 août 1917. RSF, Box 88, Folder AASLB 1916-1918.

réformateurs ont débattu en interne des frontières entre crédits légitime et illégitime et du sens à attribuer à l'expression « *loan sharks* ».

Plus précisément, ce débat lancé au début de l'année 1917 porte sur le fait d'ouvrir ou non une discussion publique (celle-ci serait publiée dans la *Loan Gazette*, publication officielle de l'AASLB) sur la définition de l'expression. L'objectif d'une telle discussion serait de faire un état des lieux des différentes positions sur la question, tenues par les prêteurs et les réformateurs, afin d'aboutir à une définition commune aux acteurs mobilisés. Certains affirment qu'il est nécessaire de désigner un ennemi moral, quand bien même les frontières entre prêteurs moraux et immoraux seraient floues, alors que d'autres affirment qu'il s'agit d'une entreprise hypocrite puisque cette expression n'a aucun fondement autre que d'étiquetage stratégique, dans l'optique de diffuser une dichotomie dans l'espace public, et que l'expression risque de stigmatiser l'ensemble de la profession.

Ce débat illustre la position spécifique des prêteurs convertis, qui sont à la fois des entrepreneurs institutionnels (Beckert 1999, Rao et al. 2003) et de potentiels entrepreneurs de morale (Gusfield 1963, Becker 1963) : si les convertis acceptent de se plier aux contraintes de la régulation, tous ne participent ou ne contribuent pas, à l'instar de Hubachek ou de Harbison, aux mouvements sociaux réformateurs. Certains refusent en particulier de fonder la légitimité de leur propre activité sur la base d'une stigmatisation d'autres prêteurs et redoutent les amalgames créés par les mouvements dénonciateurs. Ils acceptent la règle mais refusent de faire du zèle en matière de dénonciation. Luders (2006) a proposé une typologie des réactions des acteurs économiques face aux mouvements sociaux, à partir d'une étude de cas des réponses des hommes d'affaires du Sud face aux mouvements des droits civiques dans les années 1960 : certains se plient aux revendications, ils s'accommodent de la critique, d'autres se conforment aux revendications sans accepter la validité du projet de changement social défendu, alors que d'autres encore résistent plus directement aux mouvements. Notre cas illustre une réaction différente, lorsque les prêteurs deviennent eux-mêmes des entrepreneurs de morale, mais cette typologie reste intéressante afin ne pas enfermer les prêteurs dans une réaction unique : le cas de Mackey illustre une trajectoire de résistance et nous verrons, dans ce qui suit, des cas de prêteurs « conformistes » (« *conformers* »), selon la définition de Luders (2006).

Par ailleurs, Gilbert et Henry (2012) ont insisté sur le fait que les aspects de la construction des problèmes publics qui se situent précisément à l'écart de l'espace public impliquent souvent des « luttes définitionnelles » entre acteurs impliqués. Selon ces auteurs, ces luttes participent directement à la construction d'un problème : elles influencent la manière dont le problème est cadré mais également les positions des acteurs, selon que ces derniers

parviennent à imposer leur conception du mal à résoudre, de la solution à apporter ou des termes à employer. Ces développements poursuivent ainsi et concluent l'étude des débats discrets, ceux qui se sont tenus à l'écart de l'espace public : si les réformateurs et les prêteurs convertis sont parvenus à des compromis en matière de régulation, cela ne signifie pas que leurs conceptions du bon crédit s'alignent nécessairement. De plus, ces débats précisent l'analyse des processus de publicisation et leur fonction au sein du répertoire d'action des « croisades ». L'intégration des prêteurs au mouvement réformateur donne à celui-ci certains aspects de ce que la littérature nomme un mouvement « identitaire » (Carroll et Swaminathan 2000, Rao et al. 2003), visible à travers le débat portant sur l'usage délicat de la dénonciation publique : le mouvement social n'a plus alors uniquement pour but de moraliser un secteur d'activité, mais de définir précisément la frontière entre les *loan sharks* et une profession de prêteurs régulés. Les prêteurs régulés ne peuvent en effet tirer bénéfice de cette dénonciation qu'à la condition que leurs activités puissent être clairement associées à un ensemble de pratiques transparentes et légitimes, qui les distinguent des *sharks*. Cela semble être aux yeux de certains prêteurs une entreprise risquée, au regard des mouvements sociaux conduits dans l'ensemble du pays.

Nous identifions dans ce qui suit trois types de positions vis-à-vis de l'expression « *loan shark* », que nous nommons instrumentaliste, relativiste et absolutiste. La dispute n'a pas été tranchée à la fin de la discussion : aucun débat officiel n'a eu lieu et aucune définition n'a été publiquement établie par l'association de prêteurs ou les réformateurs. Ainsi, l'expression « *loan shark* » conserve une forme de souplesse qui permet aux différents acteurs du mouvement réformateur d'y recourir, sans nécessairement que ces derniers aient une vision commune de ce que représente une offre morale de crédit : pour certains prêteurs, il s'agit de transactions remplissant un certain nombre de critères juridiques, alors que pour d'autres, il s'agit d'un crédit intrinsèquement moral. L'expression fonctionne comme un « code sémiotique » pour des acteurs aux conceptions et aux intérêts divers (Weber et al. 2008), même si elle n'a pas suffi à établir une distinction officielle entre prêteurs légitimes et illégitimes, comme dans le cas de la viande « *grassfed »,* de l'agriculture « bio » (Sikavica et Pozner 2013), ou des micro-brasseries (Carroll et Swaminathan 2000). Dans l'ensemble de ce chapitre, nous étudions l'effet des mouvements sociaux sur la construction d'une offre légitime de crédit de petites sommes, en insistant sur la création de nouvelles organisations, l'adoption de régulations spécifiques, la conversion de prêteurs en entrepreneurs institutionnels et la sélection de pratiques spécifiques : ce qui suit contribue à ces analyses en insistant sur le travail définitionnel auquel ces mouvements ont contribué, même si celui-ci n'a pas abouti à un consensus entre les acteurs.

Nous nous appuyons ici sur un corpus de 27 lettres conservées dans les archives de la

RSF, dans un dossier intitulé « AASLB, 1916-1918 » : la majorité de la correspondance entre l'AASLB et la RSF durant ces deux années concerne cette question de la définition, mais d'autres sujets sont également abordés, comme le projet de loi porté en Illinois. Toutes ces lettres sont rédigées par ou à destination d'un employé du DRL et nous n'avons pas eu accès à la correspondance interne entre les membres de l'association. Des éléments indiquent que l'ensemble des prêteurs membres en 1917 ont été sollicités et qu'un grand nombre d'entre eux a ainsi contribué au débat, mais nos analyses ne portent que sur le compte-rendu indirect qui en est fait à la fondation ou lorsque celle-ci est directement sollicitée. Bien que nous ne puissions pas rendre compte des discussions entre prêteurs, lorsque celles-ci n'incluent pas un membre de la fondation, ce corpus suffit à mettre en évidence le contenu des débats et à identifier des types de positions adoptées quant à l'usage de l'expression.

1. Le *loan shark*, un prêteur déraisonnable ?

La victoire obtenue en Illinois à la fin de l'année 1917 est vue comme un grand pas en avant pour l'association. Ses effectifs s'accroissent du fait de l'intégration des agences du syndicat Mackey : elle compte désormais 325 agences individuelles membres[483]. Elle dispose également d'un modèle de loi ayant le soutien de mouvements réformateurs, ayant connu un succès législatif dans l'Illinois, et souhaite défendre sa légitimité auprès de l'opinion publique. Sa seconde réunion annuelle, qui doit se tenir en juillet 1917 à Cedar Point (Ohio), a pour objectif de faire le point sur les avancées permises par l'organisation collective et prendre des mesures pour établir rapidement la légitimité du nouveau secteur des prêts de petites sommes.

Alors même que le projet de loi modèle est discuté à l'Assemblée de l'Illinois, un débat émerge autour de l'usage de l'expression « *loan shark* » entre différents membres de l'association de prêteurs, mais également avec le DRL. La discussion est introduite et menée par le responsable du comité « Publicité » de l'AASLB, Clarence Hodson. Ce comité a pour objectif de réfléchir aux stratégies de communication de l'association : il s'agit davantage d'une entreprise de relations publiques, d'un lieu de réflexion quant à l'image publique des prêteurs, que d'un organe où sont développées des stratégies commerciales. Hodson souhaite que l'expression « *loan shark* » soit collectivement définie et que cette définition soit publiée en première page du prochain numéro de la *Loan Gazette* à paraître après la convention annuelle

[483] Liste des membres, *Yearbook* of *American Association of Small Loan Brokers*, 1917. *National Consumer Finance Association*,
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101067931046;view=1up;seq=5 (consulté le 02/11/2017).

de juillet[484]. Il exprime ce désir dans une lettre adressée à Arthur Ham en avril 1917 : selon lui, l'AASLB et le DRL gagneraient à adopter une position commune, afin de transmettre aux autorités responsables de la régulation du crédit « *a comprehensive definition by those who best know the business* »[485]. Il en va de l'identité de cette nouvelle profession : plutôt que de se laisser déborder par un usage incontrôlé de l'expression, mieux vaut s'approprier une définition claire et la porter dans l'espace public.

Hodson transmet cette demande au secrétaire national de l'association en mai 1917 : il souhaite que l'ensemble des membres soient consultés avant la convention, pour qu'une définition puisse être rédigée et envoyée à Ham afin d'être discutée en juillet. Une simple définition juridique ne peut en effet suffire : si un prêteur fait commerce dans un État où la législation est inexistante, il peut agir en toute légalité tout en fixant des taux d'intérêts aussi élevés qu'il le souhaite. À l'inverse, si dans un État la législation est trop stricte et fixe des taux d'intérêts légaux trop bas, un prêteur peut être dans l'illégalité alors même que les montants qu'il réclame de ses client-e-s sont « raisonnables »[486]. Ainsi, la définition ne pourra avoir une validité juridique qu'à partir de moment où la loi elle-même est considérée comme moralement acceptable, mais pour le moment la discussion doit se situer à un niveau moral ; Hodson propose l'usage du terme « raisonnable » dans l'article à paraître « *What is a loan shark*? » : « [*This definition*] *ought to be not too long, but ought to be long enough to get in not only what a loan shark is, but some words perhaps of explanation as to what does not constitute a loan shark. A loan shark is a fact, and it ought to be capable of description, just like a submarine can be described or a flying machine, and it ought not be so technical as either* ». Le *loan shark* serait un fait, ayant ses caractéristiques propres et une forme d'objectivité particulière dont il faut parvenir à rendre compte en l'exprimant. Cette forme de réalité s'appuie sur des pratiques précises, des choses à faire ou à ne pas faire : elle a ainsi une nature et une objectivité morale. Hodson s'essaye ici à une ontologie à résonance étonnamment durkheimienne : ce fait moral, en tant que fait, doit pouvoir être décrit, l'auteur pointe vers l'objectalité du fait moral comme chose. Une fois ce présupposé établi, Hodson remarque qu'aucun dictionnaire ou encyclopédie ne propose de définition de l'expression et propose de soumettre la définition suivante aux membres : *« A loan shark is an unconscionable money lender usually associated with small loans to poor people who cannot offer adequate security, and where collection of the loan, to a*

[484] Lettre Hodson à Kehr, 10 mai 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-1918.
[485] Lettre Hodson à Ham, 18 avril 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.
[486] Lettre Hodson à Kehr, 10 mai 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.

large degree, is dependent upon future earnings of the borrower »[487].

Un *loan shark* serait par définition, tautologiquement, un prêteur « déraisonnable » associé à des prêts de petites sommes à destination des « pauvres », mais dont les pratiques le distinguent des « *small loan brokers* » (courtiers en prêts de petites sommes) membres de l'association. Hodson mentionne également l'association entre le *loan shark* et les avances sur salaire, une accusation qu'il reprend aux différents mouvements réformateurs : celle-ci ne porte pas sur un type de comportement moral, mais sur un type de prêt spécifique, les prêteurs pratiquant les avances sur salaire sont davantage susceptibles d'être ciblés par l'expression. Arthur Ham admet réaliser, à la lecture de la lettre, le flou entourant la définition de l'expression, alors qu'il croyait jusqu'alors que son sens était transparent ou du moins que l'expression renvoyait à des pratiques bien identifiées : « *After all, what is a loan shark ?* […] *The question of legality seems to have little to do with the matter and the question of reasonable rates and decent practices has all to do with it. The question of what are reasonable rates and reasonable practices* [...] *seems to me to call for more than passing attention* »[488]. Il est ainsi en accord avec la distinction de Hodson : « a *usurer charges an illegal rate of interest, a loan shark charges an unreasonable rate* »[489].

2. Des définitions concurrentes du crédit immoral, des réactions différentes face aux « croisades »

Une discussion animée se met alors en place entre mai et août 1917, entre Hodson, Ham et l'ensemble de membres de l'AALSB, et de nombreuses tensions émergent. L'ensemble des acteurs reconnaissent que l'expression existe dans l'opinion publique, qu'elle a un degré de réalité dont ils ne peuvent faire abstraction et qu'elle va continuer à exister dans un avenir proche. Ils ont aussi conscience que le « public » que les prêteurs doivent viser et convaincre correspond à des acteurs et des organisations ayant un accès privilégié à l'espace et à la parole publique : la presse, les philanthropes, les « *citizen or welfare league* », en un mot l'ensemble de ceux qui peuvent peser sur la construction du problème public et le processus de mise à l'agenda[490]. De ce point de vue, le souhait de Hodson, appuyé par Ham et le secrétaire national de l'Association, n'est pas de procéder à une définition *ex nihilo*, mais de traduire, d'orienter

[487] Lettre, Hodson à Kehr, 12 mai 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.
[488] Lettre, Arthur Ham à Hugh Cavanaugh, 19 juin 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.
[489] Lettre, Ham à Hodson, 28 mai 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.
[490] Lettre, H. H. Hougham à Kehr, 12 mai 1917 ; Lettre, Hodson à Kehr, 10 mai 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.

l'imagerie présente dans l'espace public et relayée par les « croisades ».

Assez vite, ils font face à des oppositions ferventes de la part de membres de l'association, exprimées notamment par E. E. Hougham, président de la *Fidelity Loan Company*, un réseau d'agences de prêts du Maryland : Hougham affirme relayer l'opinion d'un ensemble de membres de l'association avec qui il a pu échanger et qu'il transmet à Ham[491]. Il qualifie toute cette entreprise d'« hypocrite », affirme qu'aucun journal ne sera dupé par cette « faible » stratégie de distinction et que toute définition ne saura être autre chose qu'une « blague » : il n'y a pas de différence entre les *sharks* et les membres de l'association, si ce n'est que ceux-ci ont été forcés d'accepter malgré eux une forme de régulation. L'expression a été mobilisée comme une arme rhétorique par Ham et les mouvements réformateurs, afin de forcer un ensemble de prêteurs à obtempérer, mais elle n'a aucun fondement matériel et il ne faut en aucun cas la mobiliser : « *As soon as we form an association because of laws which have been unwillingly forced down the throats of more than 90% of our membership and we align ourselves along with Mr. Ham, we immediately commence to hurl the despicable words « loan shark » at our brethren who have not as yet seen the necessity for a different kind of legislation* »[492].

Le prêteur Hougham insiste avant tout sur l'existence d'une communauté de prêteurs, sans distinction morale entre eux, et sur le fait que la dichotomie a été entérinée par une loi dont Ham était à l'origine. Il s'offusque ainsi personnellement contre l'emploi de l'expression, la déqualification morale du prêt d'argent qu'elle charrie, et exprime sa frustration quant aux actions menées par Ham : « *I am opposed to any discussion of the words in the Gazette. I am opposed to the use of the words by any member of the association to designate any man, body of men or company even though they be the worst of the tribe of Shylock* ». Que des prêteurs soient les pires des usuriers, ou les plus respectables des créanciers, aucune expression ne devrait stigmatiser une partie de la profession et les membres de l'association ne doivent pas se plier aux critiques des réformateurs. Le positionnement d'Hougham illustre un cas de prêteur qui est devenu un entrepreneur institutionnel malgré lui, ou par le biais de son adhésion à l'association professionnelle : loin de représenter un « rebelle de marché » (Rao 2009), Hougham a été contraint d'accepter les contraintes de la régulation. Il refuse de devenir un entrepreneur de morale et de contribuer aux mouvements en véhiculant leur code sémiotique. Cet avis est partagé par W. G. Wood, gérant d'une agence de Providence dans le Rhodes Island, selon qui la volonté de définition « *is based on the wrong premise that the loan man of today is*

[491] Lettre, H. H. Hougham à Kehr, 12 mai 1917 ; Lettre, Hougham à Kehr, 28 mai 1917 RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.
[492] Lettre, H. H. Hougham à Kehr, 12 mai 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.

a filtered, purified improvement on the loan shark of the past ». Selon lui, *« The loan shark was the result – not the cause – of the conditions which surrounded and controlled him, […] the loan man has not been purified, nor educated to a higher standard nor changed. It is the conditions under which he is compelled to operate that have been changing »*[493]. Les mouvements sociaux n'ont pas moralisé les prêteurs, ils sont simplement parvenus à faire évoluer les conditions d'exercice de l'activité : l'expression est le produit du travail des entrepreneurs de morale, les responsables de sa diffusion, et n'a pas pour fondement les pratiques commerciales des prêteurs.

En réponse à ces oppositions, Ham admet qu'il y a de nombreux « *loan sharks* » au sein de l'AASLB, mais que les mouvements réformateurs et la régulation qu'ils défendent parviendront à éradiquer l'ensemble des usuriers[494]. Selon lui, la différence entre le *shark* et le « prêteur d'argent digne de confiance » existe réellement et il faut la signifier par une différence de vocabulaire. La distinction morale doit être véhiculée par une expression ou un code sémiotique : bien qu'à long terme elle doive en effet disparaître, à court terme elle servira de curseur moral nécessaire au projet de moralisation du secteur, « *If members of the AA* [association de prêteurs] [...] *are seeking to raise the plane of the small loan business,* [...] *they must have in mind a lower plane of business than they have set as their standard and must think of unfair and indecent methods utilized by a certain type of money lender which they are seeking to eliminate* »[495]. Ham fait référence à une distinction morale qu'il considère comme réelle et adopte une position qu'on peut qualifier d'absolutiste : il cherche à faire correspondre l'expression « *loan shark* » avec un certain espace de pratiques, de sorte que l'opinion publique adopte une critique précise et éclairée, en phase avec la réalité morale. S'il est possible d'objectiver la nature morale des activités de crédit, de distinguer entre des transactions justes et injustes, entre un taux d'intérêt raisonnable et déraisonnable, entre des contrats transparents et des arnaques, alors il est possible de distinguer les prêteurs moraux et immoraux sur la base de leurs pratiques commerciales.

Les prêteurs Hougham et Wood sont, à l'inverse, des relativistes : selon eux, l'expression n'est utilisée que de manière instrumentale par certains prêteurs pour décrédibiliser des concurrents et s'en distinguer. Ainsi, bien qu'Ham et les réformateurs aient mobilisé l'expression, sa perpétuation dans l'espace public serait avant tout le fait des prêteurs eux-mêmes. Si Hougham est fermement opposé aux pratiques usuraires, il considère que

[493] Lettre, W. G. Woods à Kehr, 11 septembre 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.
[494] Lettre, Arthur Ham à Hugh Cavanaugh, 19 juin 1917. RSF, Box 17, AASLB 1916-18.
[495] Lettre, Ham à Kehr, 24 mai 1917. RSF, Box 17, AASLB 1916-18.

celles-ci dépendent de la loi en vigueur dans un État particulier et l'expression « *loan shark* » est, selon lui, mobilisée à tort et à travers par des prêteurs dans le cadre de stratégies commerciales : *« When one of the members of the AA* [association de prêteurs] *writes that I am a loan shark because my rate differs from that in New Jersey, Ohio, or Pennsylvania, I can use little hope that the words will be allowed to die even among loan men* »[496]. Une dérive courante provient, selon lui, de ceux qui offrent des prêts de montants plus élevés et qui se permettent d'accuser les petits prêteurs d'être des *loan sharks* du fait qu'ils réclament des taux d'intérêts supérieurs. Hougham souhaite au contraire que l'expression ne soit plus employée et que l'association œuvre à son éradication de l'espace public. En conséquence, l'association doit commencer par interdire son usage dans des publications officielles et demander à l'ensemble des membres de ne plus y recourir : selon Hougham, ne pas porter d'accusation morale à tout-va participera de l'amélioration des « *standards* » du secteur, ce à quoi tiennent tant les mouvements réformateurs. La stratégie d'étiquetage est ici perçue et présentée comme une bassesse morale, une stratégie utilisée par des réformateurs et certains prêteurs à des fins purement instrumentales : elle nuira à la respectabilité des créanciers et il faut, selon ce prêteur, s'en départir : « *I cannot see that my contention about the words loan shark is an evidence of a low standard. On the other hand, it is a direct attempt to keep the standard up. It is much better to ignore the words, to refrain from using them ourselves and not to permit their use by our employees* ».

Hodson défend quant à lui un troisième type de position, qu'on peut qualifier d'instrumentaliste : bien qu'il souhaite donner une définition claire, celle-ci doit être pensée exclusivement comme une stratégie de communication et de scandalisation visant au vote de la loi et toutes les accusations ou amalgames possibles sont dès lors justifiés, « *this legislation was all obtained under the heading and guise of the anti loan shark legislation.* […] *It was not passed through the recognition of our merit, nor of our service, but as part of a bear-batting campaign. Somebody started the cry of "put the loan shark out of business". A crowd of agitators took it up and they benefited us. In the year 33 somebody shouted "crucify Him" and the crowd took it up and He was crucified. Denunciation is popular and the proletariat are glad to learn of new things to be denounced. In the past that has demoralized the small loan business, in the future* […]*, I suggest that we be practical* »[497]. Hodson explique ainsi que la stigmatisation peut prendre dans l'espace public, pour peu que de bonnes stratégies soient employées. La notion de prolétariat semble davatange faire référence à l'idée peuple un peu

[496] Lettre, Hougham à Kehr, 28 mai 1917. RSF, Box 17, AASLB 1916-18.
[497] Lettre, Hodson à Kehr, 4 août 1917. RSF, Box 17, Folder AASLB 1916-18.

prompt à la vindicte morale qu'à des groupes précis de travailleur-se-s. Selon Hodson, les mouvements sociaux réformateurs se sont construits sur la base de cette stigmatisation, mais du fait de leur capacité à peser sur les processus de mise à l'agenda, les prêteurs ne devraient pas hésiter à abonder dans leur sens en participant aux entreprises de dénonciation : « *It is only by the backing of prominent men, social service organizations and by newspapers that legislatures can be persuaded to pass these laws. If the key to favor is denouncing loan sharks* […]*, then for heaven's sake why cannot we get a drum, or a horn and add to the hallelujah chorus.* […] *In 1917 the best way to have obtained legislation was to have joined the anvil chorus in a cry of reform and join in denouncing the loan shark, the Kaiser, or whoever is unpopular and talk for the soldiers' widows left at home, while he is on the battlefront fighting for human liberty, and show that we are doing our lot, by fighting that human hyena known as the loan shark. I dragged the loan shark into this because it helped our business* »[498].

L'association a finalement exprimé une « opinion unanime » contre le fait d'ouvrir un débat sur la définition de l'expression : au grand dam d'Hodson, pour qui les prêteurs « *have failed to interpret public opinion* »[499], la discussion publique n'a pas eu lieu à la réunion annuelle de l'AASLB de 1917 et aucune définition officielle n'a été adoptée par les prêteurs ou les réformateurs. Néanmoins, nous verrons dans le chapitre IV que l'usage de l'expression se poursuit dans les années 1920 et 1930, lors des mouvements sociaux menés contre les « acheteurs de salaires ». Certains prêteurs, tout comme les réformateurs mobilisés, ont continué d'user de l'expression à des fins de dénonciations : contrairement aux prédictions de Hougham, elle continue de représenter un code sémiotique mobilisé par les mouvements sociaux et une catégorie participant du travail de définition des contours de l'offre légitime de prêts de petites sommes.

3. Profit et philanthropie : des motifs compatibles ? Clarence Hodson et les limites sur les dividendes

La frontière entre un *loan shark* et un prêteur raisonnable n'est néanmoins pas qu'une question de vocabulaire. Elle soulève également des interrogations relatives aux principes moraux devant guider le processus de construction d'une activité marchande de crédit : en particulier, est-il possible de concilier la recherche illimitée du profit et, simultanément, d'offrir un crédit juste (*fair)* à destination des emprunteur-se-s dans le besoin ? Cette question émerge

[498] *Ibid.*
[499] *Ibid.*

de manière saillante dans un débat opposant le prêteurs Clarence Hodson aux réformateurs, autour de la nécessité d'introduire des limites aux dividendes retirés par les agences de crédit.

En 1913, Clarence Hodson, alors banquier dans le New Jersey de 42 ans, décide de créer une entreprise régulée de crédits suite au vote d'une régulation spécifique dans l'État la même année, l'*Egan Act*[500]. La *Beneficial Loan Company* offre des crédits de petites sommes à des taux d'intérêts de 3 % par mois sur le solde restant. Ce réseau d'agences est devenu le deuxième plus grand fournisseur de prêts de petites sommes du pays dans les années 1930 et 1940. Juste après le dépôt des statuts de l'entreprise, Clarence Hodson contacte le DRL pour obtenir le droit d'adhérer à la *National Federation of Remedial Loans Associations*, regroupement d'associations de crédit semi-philanthropiques[501] : il écrit simultanément à Ham et au secrétaire général de la chambre de commerce du New Jersey, Ernest Rowe, pour obtenir son soutien, mais ce dernier le renvoie vers Ham à qui revient la décision finale[502]. Chessel (2012) a montré le rôle joué, dans la régulation des conditions de travail des femmes à la Belle Époque, par les listes établies par une association de défense des consommateurs, la Ligue sociale d'acheteurs : elles permettaient à l'association d'accorder son soutien à certains ateliers de couture et de dénoncer des pratiques considérées comme inacceptables. De même, obtenir le soutien de la fondation permet à des organisations de crédit de revendiquer une légitimité qui les différencie des *loan sharks* usuriers.

L'enjeu est ainsi de taille pour *Beneficial* : cette nouvelle entreprise est en conformité avec la nouvelle loi, conçue par le DRL, mais elle a une vocation exclusivement commerciale et cela pose problème du point de vue de l'adhésion à un regroupement d'associations de crédit de « secours » (*remedial loan associations*). Plus généralement, le statut à accorder à l'entreprise *Beneficial* pose la question des frontières entre crédit légitime et illégitime portée par les réformateurs : est-ce qu'une organisation purement marchande peut servir le bien commun ou doit-elle avoir un fondement philanthropique pour avoir une vocation sociale ? Les dirigeants de *Beneficial* défendent la compatibilité des vocations marchande et sociale, comme le signale le document publié à destination des futurs actionnaires de l'entreprise en 1915 : « *This society is not a charitable entreprise but a business institution doing a work of public good on strictly business lines. It is not a promotion scheme, but it is a successful going concern providing financial relief in a dignified self respecting way to those who have ample*

[500] Biography, Clarence Hodson. RSF, Box 80, Folder Beneficial Industrial Loan Corp 1910-1914.
[501] Lettre, Hodson à J. T. Exnicous, NFRLA, Box 80 Folder Beneficial.
[502] Lettre, Hodson à Rowe, 11 février 1914, Box 80 Folder Beneficial.

security to offer but which is not acceptable by local banks »[503]. De plus, le président Hodson soutient qu'une entreprise à but commercial permettra de développer plus efficacement une offre de crédit à destination des emprunteur-se-s dans le besoin dans le New Jersey. Cet État possède déjà un fonds de type semi-philanthropique mais celui-ci est loin de pouvoir subvenir à la demande de prêts dans l'État selon Hodson : « *we feel that we are particularly in a position to render an excellent work in several cities of New Jersey by having enough capital, and a more efficient organization and management can be had than will be possible with a small business located at one point only* »[504].

Cela ne convainc pas les réformateurs : le directeur du DRL et le secrétaire général de la chambre de commerce d'État doutent des intentions de Hodson et de la vocation sociale de l'entreprise. Arthur Ham a des réserves quant à la personnalité et au passé de Hodson et il mandate une entreprise privée pour effectuer une étude biographique et de caractère sur le personnage[505]. Mais surtout, les réformateurs mettent en doute la compatibilité entre les deux objectifs, marchands et sociaux : selon Ham, bien que ce type d'entreprise à bas taux « *is doing some good* », « *they seem to be actuated solely by a desire to do a lucrative business* »[506]. Pour Ham, la question principale est celle de la limite au taux de dividendes et il échange longuement avec Hodson sur la question : selon le philanthrope, seule une telle politique, même si elle n'est pas requise par l'*Egan Act*, prouvera les bonnes intentions de l'entreprise. Hodson refuse à de multiples reprises : pour lui, le respect du texte de loi suffit à garantir que l'entreprise sera « *helpful to the borrowing public* » et limiter les dividendes de l'entreprise ne prouve rien de plus[507].

En conséquence, le DRL et la Chambre de Commerce du New Jersey refusent d'accorder leur soutien à la *Beneficial*, qui ne pourra pas jouir de leur « *moral support* », selon l'expression employée par Hodson[508]. Ce dernier est déçu de la décision prise mais décide de ne pas continuer à se battre pour obtenir l'adhésion de son entreprise. Il commente cette décision dans deux lettres adressées à Ham : « *I consider that my principles in respect to Remedial Loan societies are good for the necessitous and are as practical as yours* […] *You believe that a society is only remedial no matter how low its loan rate is, unless it has an imposed limitation upon dividends. You think I am heterodoxy and that you are orthodoxy, and like a high prelate*

[503] Rapport annuel de *Beneficial Loan Society*, 1915. RSF, Box 80, Folder Beneficial.
[504] Lettre, Hodson à Ham, 24 février 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial.
[505] Letter, Ham à Rowe, 27 février 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial.
[506] Lettre, Ham à Mr. Lewis, Bureau of advice and information, 20 juin 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial.
[507] Lettre, Hodson à Ham, 4 mars 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial.
[508] Lettre, Rowe à Hodson, 11 mars 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial.

are forbidding me admission to the remedial church ». Puis il précise son point de vue : « *I am not looking for any contention or scraps with organizations that are fighting the same cause as I am. I heard a catholic priest once say that he would rather heathens of China would remain Heathens than to come into the protestant missions. I have no doubt but that this is true. I am not desirous of bringing upon my head the antagonism of the wealth and influence of the RSF, and you* »[509]. Hodson souligne ici le pouvoir d'institution de ces acteurs, qui est de tracer des frontières morales, vues ici comme arbitraires, ainsi que les larges ressources économiques et symboliques de la fondation face auxquelles il ne peut lutter. La référence au domaine du sacré traduit la manière dont cet acteur commercial perçoit les dichotomies établies entre crédits légitime et illégitime. Il a le sentiment d'avoir été arbitrairement placé de l'autre côté d'une frontière qui ne sépare ici pas tant les bons des mauvais prêteurs, mais distingue les organisations de crédits qui aideront véritablement la société de celles, telles que *Beneficial*, qui n'existent que pour faire du profit.

Dans sa lettre annonçant la décision négative prise par la chambre de commerce, le secrétaire général Rowe remercie Ham pour ses précieux conseils : « *We shall be very much interested in your further advice, so that we may take a positive stand in the matter and let the public understand exactly how this institution is to be looked upon regardless of its own statements* ». Ce document traduit la manière dont ces acteurs perçoivent l'articulation entre leur travail d'enquête morale, dans le domaine privé ou interne, et la morale publique : ils cherchent à instruire le « public » sur la véritable nature des pratiques d'entreprises. Clarence Hodson lance malgré tout son appel à investissement en mai 1915 et l'entreprise bénéfcie d'un important soutien financier. Le premier article joint à l'appel aux actionnaires s'intitule « *Remedial against loan sharks* » et articule directement motifs d'assistance et de profit : « *a substantial motive inducing the organization of this Society is to provide ready funds for necessitous persons, at any rates of interest or discount that will be no more oppressive to them than the nature of the business demands* ». Cette définition du bon crédit n'est pas celle défendue par Ham, mais qu'importe, la *Beneficial* entre en activité et établit de multiples agences de prêts dans le New Jersey, en Pennsylvanie, dans le Maryland et à New York[510].

Malgré la volonté, exprimée par Hodson, de mener une activité de crédit légale et à vocation sociale, la fondation rejette la demande du prêteur pour des motifs moraux et cela témoigne des réticences qu'exprime cette organisation jusqu'en 1915 vis-à-vis d'une pure logique de marché. Mais, de manière plus centrale, le débat sur le statut du prêteur Hodson

[509] Lettre, Hodson à Ham, 31 mars 1914 ; Lettre, Hodson à Ham, 15 avril 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial.
[510] Prospectus financier, *Beneficial Loan Society*, 23 janvier 1915, Box 80, Folder Beneficial.

montre que le processus de légitimation des activités marchandes n'est pas réductible à l'acceptation d'un cadre juridique : le soutien d'organisations légitimes ou expertes est également recherché par ce prêteur dans l'optique de lever des fonds pour son entreprise. Il ne s'agit pas d'une condition nécessaire, mais ce type de soutien permet, pour les organisations qui en bénéficient, de garantir la vocation sociale des prêts proposés.

Conclusion

On observe ainsi des répertoires d'action similaire au sein des mouvements d'Atlanta et de Chicago, qui articulent tous deux, quoiqu'à des degrés divers et selon des chronologies différentes, des stratégies de publicisation, d'accompagnement judiciaire, de réforme législative et la mise en place d'une concurrence marchande. Ces différentes stratégies ne sont pas perçues comme indépendantes les unes des autres et on observe un effort de coordination de la mobilisation, qui doit se déployer avant tout sur les terrains du droit et du marché. L'existence de réseaux réformateurs préexistants dans la ville de Chicago – entre professionnels du droit, journalistes, universitaires, philanthropes, employeurs et hommes d'affaires – a certainement fourni un point d'appui à la mobilisation et sa coordination ; cela souligne les ressources économiques et symboliques dont bénéficient ce type particulier de mouvement sociaux d'élites (Eder 1993, Mathieu 2005, 2014). Mais le mouvement a également conduit à faire évoluer la structure de la cause, en conduisant les plus importants prêteurs de la ville à se convertir en entrepreneurs de morale, puis à intégrer leurs entreprises au nouveau secteur économique des prêts de petites sommes. Toutes les alliances ne sont toutefois pas bénéfiques à la mobilisation : celle nouée avec les prêteurs, soutenue par la fondation et justifiée par la croyance en la nécessité d'offrir une solution marchande légale au problème de l'endettement, a grevé la mise à l'agenda du problème des *loan sharks* pour le mouvement local ainsi que le vote de la loi. Enfin, l'étude de la lutte définitionnelle ayant eu lieu à l'écart de l'espace public, entre entrepreneurs de cause et *loan sharks* convertis, montre que l'investissement du nouveau secteur par des entrepreneurs institutionnels ne se fait pas sans friction : accepter les contraintes juridiques et institutionnelles n'implique pas nécessairement d'adhérer aux valeurs, aux stratégies de dénonciation défendues par les réformateurs, ni aux codes sémiotiques mobilisés par le mouvement.

III. Des philanthropes contre les *sharks* de New York. La fondation Russell Sage et le cadrage culturel d'un problème public

Le mouvement mené contre les *loan sharks* de New York présente trois différences avec les « croisades » étudiées jusqu'ici. En premier lieu, ce mouvement réformateur est initié et coordonné par une organisation philanthropique spécifiquement créée pour étudier et représenter la cause du crédit non affecté au niveau national, le *Department of Remedial Loans* de la RSF. Mais l'objectif de cette organisation n'était pas uniquement de contribuer au débat public, ou aux « croisades » contre les *loan sharks* : il s'agissait également pour la direction du DRL d'acquérir un statut d'expert sur la question du crédit et de s'imposer comme un intermédiaire central aux niveaux local et national. Comme le souligne Becker (1963), une fois que les entrepreneurs de morale parviennent à mener une « croisade réussie », ils deviennent des professionnels des « injustices à réparer » et acquièrent différents types d'expertises – juridique, économique, scientifique – au cours de leurs actions. En cela, le DRL représente une organisation singulière au sein de l'espace de la cause des *loan sharks* : la « croisade » qu'elle mène contribue à modifier la structure même de l'espace des mobilisations (Boussaguet et Jacquot 2009) et son répertoire d'action n'est pas, contrairement aux autres mouvements, restreint à l'espace local.

En second lieu, ce mouvement social n'a pas pour revendication une mise à l'agenda du problème des *sharks* et ne cherche pas à modifier le droit en place dans l'État de New York : nous revenons dans ce qui suit sur cette singularité du cas new-yorkais. En troisième lieu, le travail de la fondation a introduit un cadrage bien particulier du problème des *loan sharks*, qu'elle a contribué à diffuser du fait des moyens d'action spécifiques permis par ses fortes ressources économiques et symboliques. Ainsi, nous revenons sur la lutte menée contre un prêteur particulier, Daniel Tolman, dont les pratiques organisationnelles ont beaucoup pesé sur la représentation qu'adopte le DRL du problème des *loan sharks.* Celui-ci est construit, par la fondation et le directeur du DRL, Arthur Ham, comme un mal social qui touche les salariés chefs de famille et met en danger l'équilibre des familles américaines. Les dimensions ayant trait au rapport à la justice – le *loan shark* traduit un dysfonctionnement du système judiciaire – ou aux questions d'éthique des affaires – le *loan shark* met en branle la moralité du commerce – sont ainsi gommées au profit de cette lecture normative du problème social (Borrillo et Lascoumes 2008). De ce point de vue, nous insistons sur le répertoire d'action spécifique à cette organisation, comprenant entre autres la production d'un film ayant pour sujet

les *loan sharks* en 1912, qui articule visuellement le cadre normatif défendu par la fondation.

A. La « croisade » menée à New York : un mouvement social sans mise à l'agenda, 1904-1917

Une première « croisade » est organisée en 1904 par un procureur de District du comté de New York : de courte durée et de faible ampleur, elle a néanmoins contribué à mettre l'accent sur les avances sur salaires comme une forme de crédit difficile à réguler et illégitime aux yeux de la fondation. À partir de 1910, un second mouvement est organisé par le directeur du *Department of Remedial Loans*, Arthur Ham, qui s'appuie sur un ensemble de stratégies déjà identifiées : publicisation, accompagnement judiciaire et mise en place d'une organisation morale de crédit. Néanmoins, cette « croisade » porte une revendication différente de celles étudiées jusqu'ici puisque la fondation défend une solution purement philanthropique au problème des *loan sharks*. Cela contribue à expliquer un dénouement qui distingue la « croisade » de New York de celle d'Atlanta et de Chicago : malgré l'intensité du mouvement mené par la fondation, celui-ci ne donne pas lieu à une mise à l'agenda auprès du gouvernement d'État.

1. La mobilisation de 1904 et l'échec de la régulation des avances sur salaires

En janvier et février 1904, le procureur Kressel, du District de New York, décide de lancer une « *war against the money-loaning sharks* » : il parvient à mettre en examen deux gérantes d'agences de crédit travaillant pour Daniel Tolman pour faits d'« usure » et elles doivent en conséquence s'acquitter d'une amende de 200 $[511]. Cette décision a été rendue par la *Court of Special Sessions*, un tribunal exceptionnel réunissant plusieurs juges de tribunaux inférieurs dans le cas d'affaires ayant trait à l'ordre public (Paddon 1920)[512]. Le procureur obtient la sympathie d'un juge particulier de ce tribunal, Wyatt, qui affirme être prêt à rester éveillé toute la nuit pour rédiger les mandats d'arrêt dont a besoin Kressel[513]. En parallèle, le procureur essaye de convaincre son homologue du district de Brooklyn de rejoindre son combat,

[511] Easterly (2010), pp. 148-149 ; « Woman fined $200 for usury » *New York Times*, 29 janvier 1904. Archives en ligne du *New York Times* , url : https://query.nytimes.com/search/sitesearch/#// (consulté le 03/01/18).
[512] Il y avait quatre types de tribunaux inférieurs dans l'État de New York à l'époque, parmi lesquels la *Court of Special Sessions* : un magistrat de l'État parle à ce titre de « désorganisation statutaire » (Creel 1955).
[513] « Women "loan sharks" fined », *New York Times*, 9 janvier 1904 ; « Driving out loan sharks », *New York Times*, 10 février 1904.

mais le procureur Clarke refuse, affirmant que la loi risque d'être du côté des prêteurs malgré les victoires obtenues au tribunal inférieur[514]. Une série d'arrestations et de procès sont intentés à des prêteurs de New York au tribunal du juge Wyatt et, à la suite de cela, de nombreuses agences ferment, changent de nom ou migrent vers l'État voisin du New Jersey[515].

De surcroît, une loi votée en 1905 impose que, dans les cas d'avances sur salaire, l'employeur doit être notifié de l'engagement pris par l'emprunteur-se au maximum trois jours après la signature de la transaction. Si Easterly (2010, p. 150) indique, dans sa thèse de doctorat consacrée aux *loan sharks* de New York, ne pas avoir retrouvé de traces des discussions ayant conduit au vote de la loi, les commentateurs de l'époque insistent sur le fait que ce texte avait pour objectif de limiter les transactions sous forme d'avances sur salaire, notamment en interdisant la pratique consistant à postdater le contrat identifiée dans le chapitre II. La même année, un prêteur ayant une créance auprès d'un salarié de l'*Interborough Rapid Transit Company* (ancêtre de la *Metropolitan Transit Authority* actuelle), demande à saisir le salaire de son client, mais les employeurs rejettent sa requête au motif qu'ils n'ont pas connaissance de l'engagement pris par leur salarié[516]. L'affaire remonte jusqu'au tribunal d'appel de la ville de New York et l'avocat du prêteur défend une interprétation de la loi selon laquelle l'obligation de notification ne prend effet qu'à compter du moment où le-la débiteur-trice fait défaut ; l'employeur n'ayant aucune responsabilité avant cela : le prêteur n'est dès lors pas dans l'illégalité puisqu'il a bien prévenu l'employeur au moment où le salarié a fait défaut. Le tribunal abonde dans le sens du prêteur et conclu : « [*i*]*ts principle purpose seems to have been that prompt notice should be given to the employer of the assignment of wages* »[517]. Nous avons vu dans le chapitre II que dans les cas d'avances sur salaire, il n'y avait pas deux documents signés – un contrat de prêt et une autorisation de saisie – mais un document ambivalent, sous la forme d'un « contrat » de saisie. En conséquence, la transaction n'avait pas d'existence juridique avant l'éventuel défaut de l'emprunteur-se : tant qu'il ou elle continuait de payer, la saisie n'était pas appliquée, le contrat n'était pas daté et restait « nul » (« *void* »). L'interprétation du juge souligne une victoire des prêteurs de ce point de vue : la loi de 1905 impose que ces derniers portent la transaction à la connaissance de l'employeur, mais ils n'ont à le faire, selon le tribunal, qu'en cas de défaut de l'emprunteur-se.

Cette décision a été largement relevée et commentée par Arthur Ham et certains

[514] « Planned to trap loan sharks », *New York Times*, 4 février 1904.
[515] « Exodus of loan sharks », *New York Times*, 5 février 1904 ; Easterly (2010), p. 150.
[516] Easterly (2010), pp. 155-156.
[517] Thompson v. Interborough Rapid Transit, 49 Misc. 102, 96 NYS 416 (Sup. Ct., App. Term, 1905), cité *in* Easterly (2010, p. 156).

membres de la fondation Russell Sage : elle semble avoir contribué à délégitimer les avances sur salaire aux yeux des philanthropes, en tant que pratique déviante et immorale ouvrant la voie à toutes sortes de dérives judiciaires[518]. Cette décision signale aussi l'échec de cette première « croisade » : si elle a conduit à des arrestations et une suspension temporaire des activités des *sharks,* elle n'a été que faiblement relayée par la presse et la décision du tribunal de 1905 permet aux activités de prêts de reprendre dans la ville. Le cas de New York rappelle ainsi la chronologie d'Atlanta en 1903 : un acteur judiciaire parvient à obtenir des décisions à l'encontre des prêteurs auprès d'une institution judiciaire particulière (la *Court of Special Session*s), mais la « croisade » a peu d'effets à moyen terme.

2. Le développement de la philanthropie scientifique à New York

La philanthropie américaine est en pleine mutation au début du XX^e^ siècle : Zunz (2011) a décrit la croissance de ce secteur et les évolutions des formes organisationnelles adoptées, en particulier la mise en place des « fondations » financées par de grands industriels, O'Connor (2002, 2007) a souligné leur rôle dans la constitution d'un « savoir » sur le monde social, en particulier sur la question de la pauvreté et Rodgers (1998), Topalov (1999) et Baciocchi et al. (2014) ont entamé l'étude de l'internationalisation de ces réseaux d'acteurs. Si les circulations internationales semblent peu impacter le type d'acteur et de travail philanthropique que nous étudions ici, les changements d'organisation et de vocation mis en avant par Zunz et O'Connor concernent directement la fondation Russell Sage, mise en place en 1907. O'Connor (2007) insiste sur le fait que, durant les premières décennies du XX^e^ siècle, la volonté d'objectivation des problèmes sociaux exprimée par la RSF reste indissociable d'une volonté de changer la société, d'investir le débat politique et d'adopter des positionnements moraux clairs. Si les fondations philanthropiques revendiquent, après la Seconde Guerre Mondiale, une certaine neutralité politique associée à un statut d'observateur extérieur et impartial, au début du siècle, l'observation du réel et l'implication dans le débat politique étaient pensées comme des tâches profondément liées. Comme l'a montré O'Connor (2007), les fondations et en particulier la RSF souhaitent se positionner entre un libéralisme de marché et un socialisme étatique : ce « nouveau libéralisme » reconnaissait la nécessité de contrôler les forces du marché, mais également celle de réfléchir au cas par cas à la forme adoptée par la régulation, avec pour objectif l'amélioration du « bien commun ». L'auteure analyse en détail,

[518] Easterly (2010), p. 156, n. 14.

de ce point de vue, le développement des pratiques d'enquêtes à grande échelle, notamment celle conduite par Paul Kellogg parmi les ouvriers de Pittsburgh entre 1907 et 1914, dont l'objectif était de comprendre, à partir d'outils statistiques et d'observations ethnographiques, le mode de vie des travailleur-se-s locaux-ales, les problèmes économiques et sociaux auxquels ils-elles faisaient face et d'influencer les politiques publiques en matière de réforme sociale (Greenwald et Anderson 1996, Rodgers 1998). Ces enquêtes cherchaient également à développer des outils et des techniques d'observation du monde social et la première synthèse méthodologique sur le sujet est publiée par la RSF sous la plume de la travailleuse sociale Mary Richmond en 1917, avec pour titre *Social Diagnosis* (O'Connor 2007 p. 41 ; Zunz 2011 p. 26).

Il faut souligner l'accent mis très tôt, par la fondation, sur la nécessité de modifier le « discours public » sur les questions sociales : les pratiques d'enquêtes et d'observation n'avaient jamais pour unique but de nourrir un savoir et des débats d'experts, mais de dévoiler une forme d'intérêt collectif objectif, dont la publicisation devait simultanément convaincre l'opinion publique et le législateur (O'Connor 2007, p. 37). La vraie nature des choses devant informer la bonne conduite des politiques publiques, les efforts de communication ont dès le départ été conçus comme un aspect essentiel du travail philanthropique mené par la fondation et O'Connor souligne de ce point de vue le rôle joué par Arthur Ham entre 1910 et 1917.

3. Des enquêtes sociales à la création du *Department of Remedial Loans* en 1910

Peu après la création de la fondation Russell Sage en 1907, celle-ci finance deux études afin de documenter les pratiques des *loan sharks* dans la ville de New York : elles portent chacune sur un type prêt particulier (hypothèques mobilières d'une part et avances sur salaire d'autre part) et sont confiées à deux étudiants en doctorat de l'université de Columbia[519]. La question de l'endettement figure ainsi parmi les tous premiers chantiers de la RSF, aux côtés d'un projet d'extension du nombre de « terrains de jeux » en milieu urbain, d'amélioration de la qualité de l'éducation à l'école primaire, d'étude de la nature et des conditions de travail des femmes salariées et d'observation des conditions de vie d'une communauté de fermiers dans le Sud des Appalaches[520].

Les deux enquêtes *Salary buying in New York City* (1908) et *The Chattel Loan Business* (1909), rédigées respectivement par Clarence Wassam et Arthur Ham, détaillent les pratiques des deux types de prêteurs dans la ville et nourrissent la réflexion de la fondation en matière de

[519] Glenn et al. (1947), pp. 136-138.
[520] *Op. cit.*, pp. 57-62.

lutte contre le problème des *sharks*. Les études de Wassam et Ham s'inscrivent dans lignée de l'enquête lancée parmi les travailleur-se-s de Pittsburgh en 1907 (Greenwald et Anderson 1996, O'Connor 2007) : elles s'appuient sur l'observation des pratiques de 20 agences de crédit pour l'étude de Wassam et de 18 pour celle de Ham. En complément, l'étude de Wassam analyse les parcours d'endettement de 132 emprunteur-se-s. Ce dernier a observé les pratiques des prêteurs sans révéler son statut d'enquêteur, alors qu'Arthur Ham obtient de pouvoir accompagner un inspecteur du *Department of Banking*, chargé de vérifier la conformité juridique des pratiques des prêteurs pratiquant l'hypothèque mobilière[521]. Les résultats sont présentés à l'aide de tableaux statistiques et de reproductions de documents relatifs aux transactions de prêts : contrats, annonces publicitaires publiées dans des journaux de la ville, notices de saisies sur salaire, etc. Ces deux études souhaitent à la fois décrire la nature des transactions et comprendre les raisons qui poussent les emprunteur-se-s new-yorkais-e-s à recourir aux services de ces agences de crédit : elles concluent en recommandant aux autorités de s'intéresser à ce « problème » de l'endettement et soulignent les bienfaits des associations de crédits à but non lucratif de ce point de vue. Suite à leur publication, la fondation décide de créer un département dont la tâche spécifique est de contribuer à l'étude du problème des *loan sharks*, aux niveaux local et national, et de soutenir le mouvement du crédit associatif : le *Department of Remedial Loans* (DRL) est établi en 1910 et sa présidence est confiée à Arthur Ham[522].

Selon O'Connor (2007, p. 38), la mise en place du DRL s'inscrit dans le projet plus général de changement social poursuivi par la fondation : à la jonction d'une volonté d'objectivation des pratiques de crédit et d'une réflexion sur la fonction sociale de l'endettement, ces questions trouvent naturellement leur place au sein du projet de démocratie libérale défendu par la RSF. La fondation possède ainsi les ressources suffisantes pour embaucher des salarié-e-s, financer et publier des études et, surtout, mettre en place une organisation formelle, le *Department of Remedial Loans*, dont la vocation spécifique est d'étudier les pratiques de crédit des salarié-e-s et d'influencer les politiques publiques en ce domaine. À la différence des mouvements sociaux étudiés jusqu'ici, et même si ces derniers menaient ponctuellement à la création d'organisations, le *Department of Remedial Loans* centralise les actions menées au niveau local.

[521] *Ibid*.
[522] *Op. cit.*, p. 139.

4. Des suppliques d'emprunteur-se-s à la solution des coopératives de crédit : la « croisade » de New York, 1904-1916

Arthur Ham entame en 1910 une seconde « croisade » contre les usuriers faisant commerce avec les salarié-e-s de New York[523]. Il lance un appel à témoignage auprès d'emprunteur-se-s qui souhaitent lui faire part de transactions de prêts qu'ils-elles considèrent comme illégales ou immorales et entretient des correspondances avec nombre d'entre eux-elles entre 1910 et 1912[524]. L'objectif de Ham est double : il souhaite mieux comprendre la situation des débiteur-trice-s dans la ville de New York, mais également pouvoir les accompagner dans leur parcours d'endettement, par des conseils budgétaires et éventuellement un accompagnement judiciaire[525]. Le principe de la correspondance directe avait déjà été utilisé par Margaret Sage[526] : il s'inscrit dans une forme bien particulière de rapport à l'échec économique et de mise en scène de celui-ci par le biais de suppliques à destination des grands acteurs économiques. Cette pratique répandue à l'époque a été étudiée par Sandage (2004) dans le chapitre 8 de son livre *Born Losers*, intitulé « *Big Business and little men* ». Elle dénote une imbrication particulière du commercial et du sentimental à une époque où la réussite économique est souvent attribuée à une certaine force morale ou de caractère. Sandage (2004) montre, par l'étude des suppliques envoyées par des « petites gens » à J. R. Rockefeller à la fin du XIX^{e} siècle, à quel point ceux-celles-ci avaient compris les ressorts rhétoriques de la philanthropie. On retrouve le même type de registres employés dans les lettres envoyées à Ham : elles paraissent extrêmement codifiées et répétitives. Les emprunteurs-se-s relatent souvent des parcours similaires : les hommes mettent en évidence leur force morale et l'impossibilité de faire face à un évènement tragique ou inattendu de l'existence (chômage, décès, maladie) et le fait que l'usurier profite de leur malheur pour faire du profit, menaçant ainsi l'équilibre de leur famille. Les femmes relatent souvent des difficultés rencontrées par leur mari ou des choix d'endettement faits en secret pour maintenir le budget et sauver la face de la famille. Elles réclament de l'aide pour préserver leur intégrité économique ou mentale. Sandage (2004, p. 235) remarque les mêmes éléments dans les suppliques qu'il étudie : « *The intimacy of the letters was exceeded only by their lack of originality: beggars from Des Moines, Brooklyn, and New Orleans wrote the same things, in almost the same order, pouring what they*

[523] *Op. cit.*, p. 141.
[524] RSF, Box 39, Folder New York Files, Letters of borrowers to Arthur Ham.
[525] Easterly (2010), p. 175.
[526] Calder (1999), p. 125.

must have felt as unique heartbreak into relentlessly formulaic letters ».

Ham répond aux emprunteur-se-s en les renseignant sur leurs droits, l'état de la législation et assurait du soutien judiciaire de la RSF en cas de procès pour impayés. Lors de certaines affaires qu'Ham considère comme particulièrement tragiques, il va même jusqu'à proposer de libérer des fonds de la fondation afin de payer les dettes et le coût du procès, soulignant l'importance des ressources économiques de cette organisation. Ham obtient également le soutien de la société d'assistance judiciaire de New York qui, comme dans le cas de Chicago, accepte d'offrir un service d'accompagnement judiciaire gratuit et anonyme aux « victimes »[527].

En parallèle de ces actions judiciaires, Ham a cherché à convaincre les journaux de ne plus publier d'annonces publicitaires de *sharks* et cet appel est suivi par la presse, en particulier par le *New York Globe*, qui durant l'année 1911 consacre plusieurs colonnes aux scandales d'usure et relaye l'appel à témoignage du DRL[528]. Ce moyen d'action de la « croisade » a eu une influence sur certains prêteurs, en particulier Leslie Harbison, qui affirme en 1915 qu'un seul journal de New York, le *World*, continue d'accepter de publier des annonces des agences de crédit[529]. Ham convainc également en 1911 le directeur du bureau des commissaires aux comptes (*Office of the Commissionners of Accounts*) de la ville de New York, Raymond Fosdick, de mener une étude sur l'endettement des salarié-e-s de la municipalité auprès des *loan sharks*[530]. Cet organe municipal est l'ancêtre du Département d'Enquête (*Department of Investigation*) : il est sous la tutelle du maire et avait pour objectif de prévenir et déceler les formes de corruption présentes dans le gouvernement municipal, mais également « *to study consumer protection as well as other public problems, and improve governmental efficiency* »[531]. Raymond Fosdick a aquis le surnom de « *Fearless Fosdick* » à la suite d'une enquête menée sur la corruption policière dans la ville de New York en 1910 et a mené de nombreux projets entre 1910 et 1912, outre sa mobilisation dans le mouvement anti-*sharks* : il est notamment à l'origine de la première unité de protection des consommateurs mise en place par la ville de New York à cette époque. À l'issue de son enquête, Fosdick affirme avoir découvert qu'un-e salarié-e sur cinq est endetté-e auprès d'une agence de crédit proposant des avances sur salaire et il fournit un rapport détaillé au maire de New York en juillet 1911 sur les différentes

[527] Glenn et al. (1947), p. 140 ; Easterly (2010), pp. 175-177.
[528] Glenn et al. (1947), p. 140.
[529] Kogan (1965), p. 24.
[530] Glenn et al. (1947), p. 140.
[531] Discours d'investiture de R. Fosdick, cité *in* Anechiarico et Jacobs (1996), pp. 77-78.

agences de crédit impliquées dans ce type d'activité[532]. L'étude ne se réfère qu'à une seule autre « croisade », celle menée à Atlanta en 1910, et souhaite s'inspirer de la recommandation du grand jury du comté de Fulton de 1910 qui appelait les employeurs de la ville à suspendre les saisies exécutées contre leurs salarié-e-s. Ainsi, si la « croisade » de New York a pu influencer celle menée à Atlanta, l'inverse est également vrai : les transferts sont réciproques dans ce cas[533].

Ham parvient également, en février 1913, à persuader le procureur de district du comté de New York de nommer un procureur spécial chargé des affaires d'usure : Franklin Brooks. Celui-ci traite plus de mille affaires de prêts usuraires lors de ses cinq premiers mois à ce poste[534]. Par contraste, Fleming (2012, n.67) observe qu'entre 1904 et 1911, très rares sont les procès pour impayés qui sont contestés dans le cadre d'une procédure judiciaire : cette évolution souligne le rôle de la fondation dans la judiciarisation du problème au niveau local. Ce rôle devient encore plus direct à partir de 1914, lorsque Walter Hilborn, un avocat employé par la fondation, est nommé pour remplacer Brooks au poste de procureur spécial. Suite à l'étude publiée par Fosdick, et en réponse à l'appel lancé aux employeurs de la ville, ces derniers organisent une conférence lors de laquelle ils expriment leur soutien au mouvement : les employeurs présents affirment qu'à l'avenir ils ne licencieront plus de salarié-e-s faisant face à une procédure judiciaire pour impayés, sans qu'il soit possible de confirmer à quel point cet engagement a été respecté[535].

Enfin, Arthur Ham défend dès 1909 la nécessité d'offrir une alternative au crédit des *loan sharks :* celle-ci doit adopter la forme d'une association de crédit, à caractère semi-philanthropique, et Ham pousse la direction de la fondation à investir près de 100 000 $ de capital dans la création de la *Chattel Loan Society of New York* qui voit le jour en février 1912[536]. Cette organisation n'est pas une entreprise à but lucratif, contrairement aux entreprises créées à Atlanta et à Chicago : Ham soutien à l'époque activement le mouvement des coopératives de crédit et, si l'éradication des *sharks* impose de proposer une alternative aux emprunteur-se-s, autoriser une solution entièrement marchande présenterait selon lui des risques de dérives. Néanmoins, comme son nom l'indique, l'organisation partage avec celles d'Atlanta et de Chicago le fait de refuser de pratiquer des avances sur salaire. Si la solution défendue est semi-philanthropique, on retrouve un cadre proche de celui mobilisé par les mouvements d'Atlanta et de Chicago : selon Ham, en complément à l'accompagnement

[532] « One citizen in twenty victim of loan sharks », *New York Times*, 16 juillet 1911.
[533] *Ibid*.
[534] Calder (1999), p. 128.
[535] Glenn et al. (1947), p. 140.
[536] *Op. cit.*, p. 139.

judiciaire, « *a successful program for minimizing the evils of small loans must include competition and constructive legislation* »[537].

5. « *In New York, we have a good law* », 1914-1917

Si le mouvement entraîne une forte diminution du volume d'activité des *sharks* au niveau local, on n'observe pas de mise à l'agenda de ce problème au niveau de la législature d'État. La solution des associations semi-philanthropiques de crédit revendiquée par la fondation explique que le mouvement n'a pas porté de projet de réforme législative : ces organisations étaient déjà encadrées par des textes spécifiques et leur mise en activité ne requérait pas de nouvelle loi. Suite à la « croisade », et à la mise en place de la *Chattel Society*, de multiples coopératives de crédit sont créées à New York et cela conduit Ham à affirmer en 1912 : « à New York, nous avons une bonne loi »[538].

Easterly (2010, p. 192) a analysé le décalage entre la perception de la fondation et la réalité des activités de crédit non affecté qui se développent à New York entre 1914 et 1918 : selon lui, le volume de prêt des coopératives de crédit n'a jamais suffi à offrir un service équivalent à la centaine de prêteurs non régulés qui étaient en activité dans la ville à la fin des années 1900. Entre 1910 et 1911 : « *only seven firms incorporated under the law in all of the greater New York market. Four lasted less than five years. Entry ceased in 1918 and would not pick up for more than a decade. Of the 12 firms that operated between 1915 and 1920, three failed to balance their books in at least one year* ». Néanmoins, Easterly (2010, p. 193) estime que certaines associations gèrent jusqu'à 10 millions de dollars de volume de prêts en 1925 : cela explique, selon lui, le fait que la fondation est satisfaite de la situation à New York. Sous l'impulsion du DRL, de nombreuses organisations philanthropiques de la ville contribuent très largement au capital de ces associations : ces organisations possèdent, en moyenne, entre 60 et 70 % du capital des coopératives de crédit entre 1910 et 1925. Ce développement singulier des coopératives dans l'État de New York, en grande partie dû aux capitaux importants investis par les milieux philanthropiques, souligne ainsi le rôle central joué par la fondation dans la trajectoire particulière qu'a connu le mouvement social à New York.

Les activités de crédit des organisations philanthropiques étaient en grande partie supervisées par l'autorité bancaire de l'État (*New York State Banking Authority*) et Easterly (2010, p. 191) relève les nombreux contacts qui s'établissent entre la direction du DRL et

[537] *Ibid*.
[538] Cité *in* Easterly (2010), p. 189.

l'autorité bancaire : sans introduire de modifications majeures aux textes de loi, l'organisation philanthropique est parvenue à alléger certaines contraintes spécifiques qui s'appliquaient aux associations de crédit. À titre d'exemple, le DRL a eu pour objectif de réinstaurer la loi votée en 1905 – obligeant les prêteurs à prévenir les employeurs de la dette contractée – afin de l'appliquer aux coopératives de crédit, mais Ham a finalement abandonné l'idée, admettant qu'aucun-e salarié-e ne se risquerait à prendre un tel risque de publicisation de la relation de dette auprès de son employeur. Si la pratique consistant à postdater les contrats avait contribué à délégitimer les activités des *loan sharks* en 1905, la même pratique adoptée par des coopératives de crédit, fournisseurs moraux, ne pose plus problème à la fondation en 1915. Ham parvient à introduire une seule modification, d'importance pour la suite, qui se substitue selon lui à l'obligation de notification de l'employeur : les prêts ne peuvent être consentis qu'à des couples mariés et les contrats requièrent la signature préalable de la femme pour être valides, une forme de garantie qui n'était, à notre connaissance, pratiquée par aucune organisation de crédit à l'époque[539]. Selon Ham, s'appuyer sur la signature des épouses permettait d'offrir aux prêteurs une garantie équivalente à la saisie sur salaire de l'emprunteur-se.

B. Un prêteur derrière les jupes des femmes : la lutte contre Daniel H. Tolman et ses employées

L'arrestation du prêteur Tolman, en juillet 1913, a représenté une étape importante dans la « croisade » de New York : il s'agissait de l'un des plus importants prêteurs en activité dans la ville et ses pratiques organisationnelles particulières, consistant à n'employer que des femmes au sein de ses agences, ont profondément influencé le cadrage du problème des *loan sharks* mis en avant par la fondation.

1. L'arrestation de Daniel H. Tolman, le « roi des *loan sharks* »

Tolman était reconnu comme le prêteur le plus important de New York : il possédait des agences de prêts dans 66 villes et était souvent surnommé « *The king of the sharks* » par la presse[540]. Tolman avait été au cœur de l'enquête de Wassam en 1908 et une grande partie des

[539] Easterly (2010), p. 191.
[540] Wassam (1908), p. 62. Nous avons retrouvé des sources indiquant la présence d'agences de Tolman dans les villes d'Atlanta (chapitre II) et de Tacoma (Washington), « Loan sharks hires women to weave web about victims », *Chicago*

analyses de la fondation après cette date s'appuient sur l'observation des pratiques propres à ses agences. Il faut noter que Tolman est le *loan shark* le plus souvent mentionné dans la bibliographie existante : bien souvent il est le seul dont les pratiques sont effectivement décrites, soulignant le tropisme new-yorkais de la recherche sur la question[541]. Or, comme nous l'avons mentionné dans le chapitre II, Tolman avait breveté un dispositif bien particulier de contrats de prêts, sous forme de « chèques à soi-même », qui le distinguait des formes plus courantes d'avances sur salaire ou d'hypothèques mobilières.

Le 30 juillet 1913, un « *raid* » est effectué au bureau de Tolman à Trenton (New Jersey), suite à un mandat délivré par un juge du tribunal supérieur impliqué dans le mouvement social mené contre les *sharks* de l'État. Le juge parvient le lendemain à obtenir un jugement à l'encontre de Tolman pour pratique usuraire : celui-ci est condamné à payer 1000 $ d'amendes et à trois années de prison avec sursis. Tolman est très surpris par le jugement, mais continue à croire que son activité n'est pas illégale : il affirme haut et fort qu'il continuera ses opérations de crédit dans l'État de New York. Il est arrêté le lendemain à son bureau situé sur Pine Street, à Manhattan, et condamné à six mois de prison ferme qu'il purge à Blackwell Island. Il est ensuite interdit d'exercer ses activités de crédit dans l'ensemble du pays et le volume de prêts géré par ses agences diminue jusqu'à sa mort en 1918. Suite à cela, les dernières agences encore en activité ferment à leur tour[542]. Il s'agit de la première condamnation pénale obtenue contre un prêteur *loan shark* et cette nouvelle est relayée nationalement : elle facilite notamment la suite d'une « croisade » menée dans la ville de Tacoma (Washington) et, comme nous l'avons montré dans la partie précédente, influence le choix de prêteurs de Chicago de se convertir au projet de régulation des activités de crédit défendu par le mouvement réformateur local[543].

Tribune, 7 février 1912, CTA ; « Tolman, "loan shark king", again in toils of law », *The Washington Herald*, 3 août 1913, p. 1, CA.

[541] À l'exception d'Easterly (2010), les pratiques de Tolman sont les seules décrites par différents ouvrages, comme celui de Grant (1992), de Calder (1999), de Peterson (2004) ou encore de Marron (2009).

[542] « Court deals death blow to "shylocks" », *The Washington Herald*, 2 août 1913, p. 1. *CA* ; « Tolman, "loan shark king", again in toils of law », *ibid.* ; « Tolman is convicted », *New York Times*, 10 octobre 1913 ; « Loan shark king is arrested here », *The Sun*, 3 août 1913, p. 7, CA ; « Daniel Tolman, "loan shark", dies », *New York Times*, 14 février 1918.

[543] Cette information est relayée par la « croisade » de Tacoma (Washington) mais également, à titre d'exemple, à Chicago et à Atlanta. « Take loan shark king again », *Chicago Tribune,* 3 août 1913, CTA ; « Loan shark Tolman to yield $500 000 to get his freedom », *Atlanta Journal and Constitution*, 9 janvier 1914, p. 1, AFPL.

2. Les employées de Tolman, une menace pour la masculinité des emprunteurs

Le trait le plus surprenant des pratiques de Tolman résidait dans un choix organisationnel unique, largement relevé par les réformateurs de l'époque : ces agences de prêts employaient une grande majorité de femmes, à la fois en interne comme gérantes ou comme assistantes, mais également en tant qu'agentes de recouvrement extérieurs.

Les journaux de l'époque affirment que les salarié-e-s des agences de Tolman sont systématiquement des femmes et des éléments indiquent qu'effectivement ce réseau d'agences employait des femmes en tant que gérantes et agentes de recouvrement extérieurs. Un salarié d'une agence de crédit de New York estime à 500 le nombres de femmes employées par Tolman[544] et la même conclusion se vérifie dans le cas des agences que Tolman ouvre à Atlanta : lors des procès intentés par l'agence de Tolman devant un juge de paix du comté de Fulton, une femme est systématiquement indiquée comme gérante. Les femmes employées comme agentes de recouvrement sont quant à elles connues sous le nom de « *bawler out* » (« crieuses ») : elles ont pour tâche de se déplacer sur le lieu de travail des emprunteurs et de les humilier publiquement devant leur employeur. Ce mode opératoire choque profondément, à l'époque, puisqu'il consiste à rendre publique la relation de dette tout en attaquant la masculinité du salarié (dans le cas d'emprunteurs hommes), ainsi placé dans un rapport de faiblesse face à la crieuse qui l'agresse. Un roman intitulé *The Bawler Out* est publié en 1912 par Forrest Hasley, un scénariste hollywoodien (Encadré 2) : il s'appuie précisément sur la figure de la « crieuse » employée d'une agence de crédit et popularisée par la presse, afin de mettre en scène la fragilisation des rapports de genre que le métier de la protagoniste implique. Les journaux de l'époque, de New York mais également de Chicago, affirment que Tolman se sert de la stratégie consistant à n'employer que des gérantes afin « tisser sa toile » autour des emprunteurs : cela « *give an impression of harmlessness to the lending establishment, and an outraged borrower is not so anxious to kick the manager out of a window if she is a women* »[545]. Cette conclusion est également celle que tire Clarence Wassam dans son étude de 1908 (p. 63) : il insiste sur le fait que les gérantes de Tolman sont des « jeunes femmes », « courtoises », qui apaisent l'atmosphère à l'intérieur de l'agence de crédit.

[544] « One citizen in twenty victim of loan sharks », *New York Times*, 16 juillet 1911 ; « Loan sharks hires women to weave web about victims », *Chicago Tribune,* 7 février 1912, CTA ; « $6 000 fine for usury », *New York Times*, 26 septembre 1909 ; « Coupon System Aids Loan Sharks, » *New York Herald*, 2 février 1908, CA.
[545] « Loan sharks hires women to weave web about victims », *Chicago Tribune,* 7 février 1912, CTA.

Encadré 2. *The Bawler Out,* une employée masculine

The Bawler Out, publié en 1912 par Forrest Halsey aux éditions Desmond Fitzgerald traite spécifiquement de cette « crieuse » employée comme agente de recouvrement par une agence de crédit non affecté. Le roman montre la manière dont cette figure féminine rompt avec les attentes normatives correspondant aux rôles de genre. L'auteur est un scénariste de cinéma, qui a fait carrière à Hollywood dans les années 1920-1930, dont les récits mettent souvent en scène des femmes dont les parcours de vie jurent avec les normes de l'époque.

La scène d'ouverture met ainsi en confrontation une femme âgée venue réclamer une extension de l'échéance de son prêt et la « *bawler out* », lorsque celle-ci travaille en interne à l'agence de crédit. Tout oppose les deux femmes : la première est petite, timide, parle d'un ton bas et se déplace de manière discrète, alors que la seconde est décrite comme une « *stout women* », parlant « *in a cold, business-like tone* » : « *She looked clean-cut, lithe and vigorous. The red in her cheeks was bright from healthy blood. Her large, firm, red mouth had a man's decision in its corners. The even, white teeth were strong and fine.*

Beneath the smooth fit and fold of the blue walking-suit the rough grace of her body spoke of athletic health. »

L'employée détonne ainsi par son physique et son franc-parler, elle ne cède pas face aux lamentations de la vieille dame et refuse l'extension du prêt. À la fin de la conversation elle se retourne vers son collègue : « *I told you a hundred times just that way. Not to send me near an old woman. Men I'll take on any time, anywhere, and eat 'em up with joy. I know darn well what they are. But women, especially old women no!* ». Ce personnage caricatural ne possède aucune des caractéristiques attendues des femmes : elle est forte, indépendante et se sent proche des hommes aussi bien physiquement que psychologiquement. Ces passages donnent une idée de la teneur du roman et illustrent l'écho qu'a eu ce mode de recouvrement des dettes dans la production culturelle de l'époque. Si le livre a eu des critiques plutôt positives dans certaines revues littéraires de l'époque, il ne faut certainement pas en surestimer la diffusion[546] : nous n'avons pas retrouvé d'éléments quant à la maison d'édition qui l'a publié et l'auteur a connu une carrière plus tardive, avant tout dans les années 1920 et 1930.

[546] *The Bookseller, Newsdealer and Stationer*, 15 juillet 1912, p. 53.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101065561340;view=1up;seq=59 (consulté le 03/01/18).

Différents éléments permettent de souligner le caractère extrêmement singulier de ces pratiques organisationnelles consistant à recourir à une main d'œuvre féminine et au recouvrement par l'intermédiaire de « crieuses ». Les éléments mis en évidence dans la section I montrent que les gérants tout comme les agents de recouvrement d'Atlanta, de Chicago, mais également d'autres villes, étaient en grande majorité des hommes[547]. De même, le déplacement sur le lieu de travail de l'agent de recouvrement ne donnait pas systématiquement lieu à une humiliation publique, comme le souligne le cas des agents opérant en bordure d'usine à Birmingham (Alabama). Envoyer des agents à la sortie des usines permettait aux agences de crédit de prélever les paiements le jour de la paie, sans pour autant rendre publique la relation de dette, ce qui aurait fait peser une menace sur l'emploi de l'emprunteur-se. Même parmi les agences de crédit de New York, l'étude de Clarence Wassam de 1908, tout comme le rapport de Raymond Fosdick de 1911, mentionnent que ces pratiques sont spécifiques aux agences de Tolman : « *They alone of all agencies employ only women collectors, and a part of their business is to make an outcry for the money* »[548].

Il faut noter, d'une part, que l'emploi des femmes est en période de forte croissance au début du XX^{e} siècle, en particulier dans le secteur du commerce (*trade*) : les données du recensement montrent qu'entre 1900 et 1910, la main-d'œuvre féminine salariée a crû de 43 % au niveau national et le pourcentage de femmes parmi les salarié-e-s du secteur du commerce (*trade*) est passé de 10,6 à 15,8 % sur la décennie[549]. Les gérantes de Tolman sont rémunérées à hauteur de 15 $ par semaine contre 12 $ pour les agentes de recouvrement extérieurs[550]: ces montants sont largement supérieurs aux moyennes nationales, de 7,91 $ par semaine pour les femmes blanches selon les estimations de Persons (1915, p. 211). Une étude du *Bureau of Labor Statistics* de 1906 a également montré que 77 % des 100 000 salariées américaines sur lesquelles porte l'enquête ont des revenus inférieurs à 8 $. Si le choix organisationnel effectué par Tolman a pris place dans le cadre d'une participation croissante des femmes au salariat, la pratique consistant à n'employer que des femmes, en particulier à des postes de gérance, est en décalage à la fois avec les standards du secteur et avec les perceptions relatives à l'emploi des femmes en général (Van Kleeck 1919, Goldin 1980). Comme l'a montré Vinel (2013), les femmes sont à l'époque toujours perçues comme des salariées inférieures, ayant besoin de

[547] Un seul autre cas de femmes salariées d'agences de crédit a pu être identifié : le prêteur Harry Drake employait des femmes en Caroline du Nord. RSF, Box 123, Folder Harry Drake.
[548] « One citizen in twenty victim of loan sharks », *New York Times*, 16 juillet 1911.
[549] Il s'agit du secteur pour lequel la croissance de la part de femmes salariées et la plus importante. À l'opposé, le pourcentage des femmes salariées employées dans le secteur domestique a chuté sur cette période, les femmes commencent à intégrer des secteurs des services et de l'industrie (Persons 1915, Goldin 1980).
[550] « Loan sharks hires women to weave web about victims », *Chicago Tribune,* 7 février 1912, CTA.

protections particulières : leur reconnaissance en tant qu'employées a été le fruit de mouvements sociaux qui ont commencé à se déployer à partir des années 1920 et 1930.

D'autre part, O'Connor (2002, pp. 40-42) a montré le rôle joué par un autre département de la fondation Russell Sage, le *Department of Women's Work* (ci-après DWW), dans la reconnaissance du travail des femmes en tant que sujet d'étude sociologique et économique légitime : selon l'auteur, la fondation a permis à des militantes et des chercheuses de financer et diriger des enquêtes sur ces questions, avant leur reconnaissance dans les cercles universitaires[551]. Le DWW est particulièrement actif entre 1910 et 1917, sous l'impulsion et la direction de Mary Van Kleeck : de nombreuses enquêtes sont menées – dont les célèbres enquêtes sur l'industrie de la reliure et celle sur la confection des fleurs artificielles – le Département œuvre pour l'amélioration des conditions de travail des femmes et il contribue largement à la reconnaissance ainsi qu'à la professionnalisation du travail d'assistante sociale aux États-Unis (O'Connor 2002). Cette sensibilisation de la fondation aux questions relatives à l'emploi des femmes a pu avoir un effet sur les travaux du DRL et le choix de mettre en avant les pratiques de Tolman comme un résultat saillant. Néanmoins, cette focale a surtout représenté un point d'appui pour construire une image biaisée des pratiques de crédit, focalisée sur la figure de l'homme chef de famille ; critiquer l'emploi de femmes afin d'effectuer des tâches ingrates a permis d'alimenter ce discours moral : ce choix est dénoncé au motif qu'il accroît la domination du *loan shark* sur ses clients émasculés. Malgré le caractère extrêmement singulier de cette pratique, l'emploi de salariées femmes ciblant des emprunteurs hommes dans le besoin connaît un fort écho dans la presse : la nécrologie publiée par le *New York Times* lors de la mort de Tolman en 1918 met ainsi l'accent sur l'inventeur du « *well-known plan of conducting his occupation shielded behind the skirts of women* »[552].

La diffusion de l'image du *loan shark* en tant que menace pour le père de famille s'observe dans les représentations des activités des *loan sharks* construites par la fondation à partir de 1911. La figure de la « *bawler out* », et plus généralement les éléments associés aux pratiques de Tolman ayant traits à la fragilisation des rapports de genre, ont largement influencé les stratégies de communication, locales et nationales, mises en place par Arthur Ham. Nous revenons dans ce qui suit sur ce travail de cadrage culturel entrepris au début des années 1910, facilité par les importantes ressources de la fondation, et la manière dont ces efforts ont contribué à imposer une certaine vision du problème de l'endettement des salarié-e-s auprès des

[551] De nombreuses femmes ont dès le départ été nommées à des postes de direction au sein de la fondation : à titre d'exemple, 4 des 9 membres du premier conseil de direction de la fondation sont des femmes (O'Connor 2002, p. 41).
[552] « Daniel Tolman, "loan shark", dies », *New York Times*, 14 février 1918.

agences de crédit.

C. Le cadrage du problème des *loan sharks* et sa diffusion par la fondation Russell Sage

Dès le début des années 1910, la fondation investit des espaces de discussions nationaux et ces actions menées en dehors de la ville de New York ont contribué à véhiculer une certaine représentation du problème des *loan sharks* au niveau national. Lors de déplacements, de conférences, mais également par le biais de la production d'un film en 1912, les réformateurs new-yorkais cherchent à accroître la mobilisation au niveau national autour des pratiques immorales de crédit et à imposer une certaine définition du problème du crédit des salarié-e-s selon laquelle ces formes d'endettement représentent une menace pour l'équilibre des familles. Ce faisant, le discours de la fondation nourrit une vision selon laquelle le crédit non affecté concerne avant tout des hommes salariés blancs faisant face à un besoin imprévu de liquidités : ces derniers seraient contraints de se tourner vers le *loan shark* par nécessité, pour faire face à une urgence. Ce type de discours mobilise un appareil rhétorique souvent convoqué par les détracteurs du crédit à la consommation ; ce que Perrin-Heredia (2009) nomme la thèse des « accidents de la vie » (voir également Plot 2009, Ducourant 2012 et François 2017, pp. 87-90). Ce cadre normatif est en décalage avec la diversité, raciale, géographique, de genre et de motif des pratiques de crédits identifiée dans la section I : nous étudierons, dans les chapitres IV et V, l'influence qu'il a eue sur les mouvements réformateurs et sur la construction du secteur des prêts de petites sommes dans les années 1920 et 1930. Nous revenons ici sur l'accès privilégié qu'a eu la fondation à ces lieux et à ces modes de diffusion au début des années 1910, puis montrons que le cadrage bâti par la fondation puise dans des tensions plus générales liées à la stabilisation du salariat au sein la société américaine de l'époque.

1. L'investissement d'espaces de diffusion nationaux

En 1910 et 1911, Arthur Ham donne plusieurs conférences dans des milieux réformateurs et universitaires : celles-ci visent à relayer le mouvement social mené à New York, à susciter des mobilisations similaires dans d'autres villes du pays et à appuyer à la fois les cadres diagnostiques (les causes du problème) et pronostiques (les solutions au problème) défendus par la fondation. L'inscription de la question des *sharks* à l'ordre du jour de ces

institutions témoigne de l'attention croissante dont le problème jouit au niveau national et contribue à asseoir le statut d'expert de la fondation sur la question du crédit non affecté. Nous reviendrons ici sur trois conférences, deux délivrées à l'occasion de la réunion annuelle de la *National Conference of Charities and Corrections* en 1910 et 1911, la troisième à l'Académie des Sciences Politiques en novembre 1911[553].

La *National Conference of Charities and Corrections* est une organisation créée en 1874 dont l'objectif était de réunir un maximum d'organisations philanthropiques, afin de permettre l'échange et la circulation d'idées entre ces membres ainsi que la coordination des actions menées au niveau national (Topalov 1994, pp. 360-361, Baciocchi et al. 2014). Lors de chaque réunion annuelle, des questions importantes sont discutées en séances plénières, puis chaque représentant d'État présente les travaux menés par les délégations philanthropiques locales. En 1910, la conférence nationale met à son agenda la question des *loan sharks* et invite deux conférenciers à s'exprimer sur les mouvements en cours dans l'ensemble du pays : Walter Finley, gérant d'une association de crédit semi-philanthropique de Baltimore, et Arthur Ham. Ce dernier expose les résultats obtenus à New York ainsi que le développement du mouvement des associations de crédit philanthropiques auquel la fondation contribue. Ham y critique frontalement les avances sur salaire : selon lui, le fait que des salarié-e-s puissent emprunter uniquement sur la base de leur revenu présente un risque de dérive et d'endettement « *extravagant* » ; il appelle les organisations présentes à combattre avant tout ce type de prêt[554]. En 1911, Arthur Ham est convié une nouvelle fois à la conférence dans le cadre d'un panel consacré aux « Familles et quartiers » (« *Families and neighborhoods* »). Ham est plus précis dans son intervention : il souhaite fournir à son auditoire des éléments concrets permettant d'objectiver les pratiques des *loan sharks*. Il s'appuie en particulier sur la correspondance qu'il entretient avec des emprunteur-se-s new-yorkais-se-s et revient sur « *two cases selected almost at random* » pour « *illustrate the facts* »[555]. L'adverbe choisi, « presque », illustre bien la sélection opérée par la fondation ainsi que la volonté de cadrage du problème.

Les deux cas choisis concernent des pères de famille : l'un est employé de bureau, l'autre est policier, et tous deux se sont endettés auprès d'un prêteur sous la forme d'avances sur salaire. Dans un cas, l'employé a eu recours à un prêt pour soutenir un collègue dans le besoin, dans

[553] Arthur Ham, « A year's progress in Remedial Loan work », *Proceedings of the National Conference of Charities and Corrections* (PNCCC), 1910, pp. 488-493. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=hvd.hl3txw (consulté le 03/01/18) ; Arthur Ham « Remedial Loans as Factors in Family Rehabilitation », PNCCC, 1911, pp. 305-311. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=wu.89030648679 (consulté le 03/01/18).
[554] Arthur Ham, « A year's progress in Remedial Loan work », *ibid*.
[555] Arthur Ham, « Remedial Loans as Factors in Family Rehabilitation », *ibid*., p. 306.

l'autre, le policier a dû s'endetter suite à une grave maladie contractée par sa femme. Ces deux exemples permettent à Ham de souligner le caractère néfaste des avances sur salaire et la fragilisation des familles de salarié-e-s qui en découle : « *Once infected with the borrowing germ a man will often borrow from every possible source till at last he gets into deep water, his family suffering as a result of his transactions and he himself becoming a veritable slave with his entire earning capacity mortgaged for months to come to the loan sharks* »[556]. L'endettement infecte l'homme comme une bactérie et cela conduit irrémédiablement à la déstabilisation de l'équilibre familial et à l'asservissement du salarié. À l'inverse, la fonction des prêts offerts par les associations de crédit est d'accompagner les emprunteurs, « *head of the family* », afin qu'ils retrouvent un équilibre financier, tout en préservant leur « *pride in being able to support one's self and family* ». Le discours de Ham, invité en tant qu'expert sur la question de crédit à s'adresser à cet auditoire regroupant les principales organisations philanthropiques nationales, donne ainsi de la portée à la construction, par la fondation, d'une lecture morale et genrée du problème de l'endettement des salarié-e-s.

En 1911, Ham donne un exposé, sur la base d'un article soumis au préalable à l'Académie des Sciences Politiques, afin de développer le point de vue de la fondation sur la question du crédit des salarié-e-s. Cette organisation universitaire rassemblant les spécialistes de sciences politiques a été fondée à l'université de Columbia, où Ham a mené ses recherches de doctorat : l'invitation du philanthrope témoigne de l'accès privilégié qu'a l'organisation philanthropique new-yorkaise à ce réseau universitaire. Il est accompagné de Raymond Fosdick (le commissaire aux comptes de l'État de New York ayant contribué à la « croisade » menée dans cette ville), qui est chargé de discuter l'article de Ham. Le philanthrope affirme qu'il est nécessaire de réguler le crédit non affecté au niveau national et qu'il en va, selon lui, de l'avenir du modèle salarial américain. Voici comment il présente la situation des travailleur-se-s américain-e-s au début des années 1910 : « *the average annual wage of the American workingman is not more than $500. This falls short of the minimum expenditure upon which it is estimated that a normal standard of living can be maintained. Enforced bills, unexpected illness and similar emergencies necessitate the borrowing of money. This condition cannot be eliminated without the entire remodeling of our whole social and economic system* »[557].

On retrouve ainsi, dès 1911, les types d'arguments caractéristiques de la thèse des

[556] *Ibid.*, p. 311.
[557] Arthur Ham, « Remedial Loans: a Constructive Program » 11 novembre 1911. *Proceedings of the Academy of Political Science in the City of New York*, vol 2 (2), 1912, p. 311.
Url : https://www.jstor.org/stable/1171943?seq=1#page_scan_tab_contents (consulté le 03/01/18).

accidents de la vie, soulignant qu'il ne s'agit pas d'une rhétorique propre à l'après-guerre ou à l'époque contemporaine. Après avoir insisté sur la fragilité des salarié-e-s américain-e-s et la nécessité de l'endettement, il souligne une nouvelle fois les dangers associés aux prêts garantis uniquement par le salaire de l'emprunteur-se et reprend l'un des deux exemples cités précédemment à l'appui de sa démonstration. Enfin, il souligne la nécessité, afin de bâtir un nouveau modèle économique et social, de combiner un effort de réforme législative avec la construction d'un substitut au crédit des *sharks*, sous la forme d'associations de crédit. Lors de la discussion, Fosdick appuie les conclusions et les recommandations de l'« *excellent paper* » de Ham, soulignant ainsi la légitimité universitaire dont bénéfice le travail de la fondation. Edward Eubank, le professeur de sociologie auteur de l'étude sur les *loan sharks* de Chicago, est également présent lors de cette conférence et affirme être particulièrement impressionné par les recommandations de Ham et de Fosdick, qu'il cite longuement dans ses propres publications[558]. L'accès à cette plateforme universitaire a ainsi facilité la circulation et l'alignement des répertoires d'action, mais également l'alignement de cadre (*frame alignment*, voir Snow et al., 1986, p. 467) entre mouvements locaux anti-*sharks.* À titre d'exemple, on peut mentionner la publication d'un article du *Chicago Tribune*, en janvier 1912, qui s'intitule « *The loan shark as a home breaker* » et reprend mot pour mot l'analyse de Ham. De même, nous reproduisons un dessin publié par le *Chicago Examiner* en mars 1917*,* illustrant un article s'exprimant en faveur du vote de la loi en cours de discussion à la Chambre de l'Illinois (figure 15) : on y voit un chef famille défendant son foyer contre les attaques de féroces requins du crédit.

[558] E. E. Eubank, « Loan sharks and Loan Shark Legislation in Illinois », *Journal of Criminal Law and Criminology*, Vol. 8, 1 1917, p. 77, 1917.

Figure 15 : « *Pass the Loan Shark Bill!* »

Source: Chicago Examiner*, 26 mars 1917. RSF, Box 17, LS campaigns 1910-1917.*

La fondation Russell Sage jouit d'un statut particulier au sein des mobilisations contre les *loan sharks*, ce dont témoigne l'accès d'Arthur Ham à ces lieux de rencontres, entre milieux réformateurs d'une part et universitaires de l'autre. L'organisation bénéficie d'un statut s'expert sur la question, acquis à travers la lutte menée contre les *loan sharks* de New York, qui cela contribue à diffuser le cadrage spécifique construit par Ham au sein du DRL : on remarque en particulier que les arguments issus du réalisme juridique ou du mouvement *Justice for the poor* sont entièrement absents du discours du philanthrope, alors même qu'ils jouent un rôle essentiel dans les mouvements menés à Chicago et à Atlanta. Le DRL substitue à ces cadres une rhétorique moraliste qui stigmatise l'endettement des salarié-e-s et contribue à véhiculer l'idée que le crédit non affecté est avant tout un type de prêt obtenus par des salariés pères de famille. De manière symptomatique, le seul acteur de la « croisade » d'Atlanta à mobiliser ce type de

cadrage est J. C. Logan, présent lors des deux conférences de Ham. Cette vision réductrice se retrouve aussi dans la manière dont Ham expose les motifs d'endettement. Le philanthrope insiste sur les spirales d'endettement ayant pour origine un besoin temporaire imprévu, une vision en décalage avec la fonction principale de ce type de crédit décrite dans les chapitres I et II : pour les client-e-s des *sharks*, ces prêts servent avant tout d'instrument budgétaire de court terme, leur permettant d'ajuster d'autres relations de dette, de couvrir des dépenses quotidiennes ou d'effectuer des petits investissements.

2. The Usurer's Grip (1912), un film au répertoire d'action du mouvement

Arthur Ham décide en 1912 d'investir un nouveau moyen de communication et lance la production d'un film de fiction intitulé *The Usurer's Grip*, produit par la *Thomas Edison Co*., dans lequel est mis en scène le parcours difficile d'un chef de famille, contraint à l'emprunt par la maladie de sa fille et mené à la banqueroute par l'imperturbable *loan shark*[559]. La mise en scène de ce parcours d'endettement s'inspire directement des exemples utilisés par Ham pour illustrer ces conférences : cette trajectoire idéal-typique articule visuellement l'ensemble des préjugés moraux, de classe, de race et de genre associées aux pratiques des *loan sharks.* En cela, il s'agit d'un exemple explicite de dramaturgie, un élément qui selon Gusfield (1981) constitue une partie intrinsèque de toute constitution d'un problème public. Le *loan shark* est en costume blanc, chapeau vissé sur la tête, cigare au coin des lèvres, les pouces accrochés à la ceinture et le torse bombé. Lorsque le salarié ne parvient pas à effectuer un règlement, la « *bawler out* » (« crieuse ») est envoyée à son bureau et elle le harcèle devant ses collègues et son employeur. L'actrice est âgée de 44 ans, de petite taille, ronde et au corset serré ; elle se montre très agressive vis-à-vis du chef de famille. Bien que l'employeur se montre mécontent, il décide de ne pas licencier le salarié et de l'aider dans son parcours. Il le mène au bureau d'une coopérative de crédit et lui apprend les mérites du crédit philanthropique, puis le réfère au procureur du district, qui arrive à temps pour empêcher la saisie des meubles au domicile du salarié lors de la dernière séquence du film.

Le récit fictionnel reproduit trait pour trait la conception de la relation de crédit entre le *loan shark* et son client que défendait Ham lors de ses conférences philanthropiques et universitaires. La famille typique est ainsi de classe moyenne, blanche, dépend des revenus du

[559] *The Usurer's Grip*, film produit par la *Thomas Edico Co*., soutenu par le *Department of Remedial Loans* et réalisé par Bannister Merwin, 1912, 16 minutes. *National Film Preservation Foundation*.
Url : https://www.filmpreservation.org/preserved-films/screening-room/the-usurer-s-grip-1912 (consulté le 03/01/18).

mari pour sa subsistance et le ménage est conduit à l'endettement, non par une consommation excessive, mais par une dépense imprévue liée à l'état de santé de leur fille. Cette représentation caricaturale, ouverture à l'image de Daniel Tolman, jure avec la réalité des pratiques de crédit décrites dans la section I, selon trois biais normatifs.

Premièrement, on trouve un tropisme racial, puisqu'il s'agit d'une famille blanche présentée comme représentative des client-e-s des *sharks*. Deuxièmement, cette vision est tributaire de stéréotypes de genre associés au rôle et aux comportements économiques et sociaux des femmes. Sans même parler de la surreprésentation des femmes afro-américaines parmi les emprunteurs dans le Sud du pays, cette mise en scène du *loan shark* comme une menace qui pèse sur la capacité du chef de famille à subvenir aux besoins de son ménage représente une simplification de la situation à New York. Nous avons vu dans le chapitre I que les femmes ont recours aux *loan shark*s et Ham a connaissance de ce phénomène puisque de nombreuses lettres d'emprunteuses figurent parmi les suppliques qui lui sont envoyées. L'opposition des figures féminines est très nette dans le film : la « crieuse » est masculine, énergique et peu respectueuse des conventions, alors que la femme au foyer est représentée comme fragile, honnête et dépendante de son mari[560]. O'Connor (2002, p. 41) a analysé les tensions traversant à l'époque le travail du *Department of Women's Work* de la RSF, partagé entre une volonté d'objectiver et reconnaître le travail salarié des femmes et celle de souligner le rôle central des femmes dans la gestion de l'économie et des tâches domestiques, en particulier parmi les foyers populaires. Le film fait ainsi également abstraction, dans sa narration, des systèmes d'assurance sociale qui ciblent précisément, à l'époque, les épouses et les enfants (Skocpol 1995) : le chef de famille est ici contraint de se tourner vers le *loan shark* lorsque sa fille tombe malade, un type d'évènement qui aurait pu être couvert par ces politiques sociales « maternalistes ». Le choix de ne pas montrer ce type de dispositif renforce ainsi les responsabilités associées au chef de famille et l'image d'un salarié fragile dont la situation ne pourra être améliorée qu'à la condition de mettre en place une offre morale de crédit. De surcroît, les raisons qui poussent à l'emprunt sont loin d'être réductibles à des chocs extérieurs occasionnels : la section I montre plutôt le caractère structurel, permanent, de ces relations de dette et ces prêts ne sont pas accordés qu'à des couples mariés.

Troisièmement, ce récit traduit une certaine conception de la structure de classe des pratiques de crédit : l'homme est employé et non ouvrier, il est plutôt de classe moyenne et a de bonnes relations avec son employeur. Ce dernier comprend sa situation et use de sa relation

[560] Cette dimension est particulièrement visible dans l'étude conduite parmi les femmes populaires de Pittsburgh, l'un des volets de l'enquête menée en 1907 par la fondation (Byington 1910).

personnelle avec le procureur de District pour empêcher la saisie de biens. À l'inverse de ce que nous avons montré dans le chapitre II, le juge de paix et l'employeur, les deux pôles de domination sur lesquels s'appuient les *sharks* pour assurer le maintien des relations de crédit, sont ici représentés comme des soutiens à disposition du salarié dans son combat face au *shark.* Dans la même optique, on remarque la faible emprise de l'environnement du réalisme juridique : la société d'assistance judiciaire est absente du récit, c'est l'employeur qui met directement en lien le salarié et un procureur, et le moment du procès n'est pas montré. Le film ne pouvait certainement pas tout montrer, mais ces choix traduisent aussi la conception des acteurs importants de la lutte contre les *sharks*, selon la fondation.

Tant du point de vue des pratiques de crédit que des méthodes mises en scène pour faire face au *loan shark*, ce film révèle donc un ensemble de représentations caricaturales qui visent à construire simultanément l'image du prêteur immoral et son contrepoint incarné par un crédit non affecté légitime. S'il est difficile de mesurer l'impact de ce film, que ce soit sur le mouvement local de 1912 ou sur les représentations de l'espace public, sa production n'est sans doute pas anecdotique. Tout d'abord, le film dure 16 minutes, un standard pour les fictions de l'époque, or le prix d'une telle production est élevé, notamment du fait du coût incompressible de la pellicule. De plus, les acteurs choisis sont des célébrités de l'époque : à titre d'exemple, Charle Ogle est un acteur prolifique du cinéma muet, notamment connu pour avoir le premier incarné à l'écran le personnage de Frankenstein dans l'adaptation réalisée par les studios Edison en 1910 (16 minutes) et celui de Long John Silver dans la mise à l'écran de *L'Île au trésor* par Maurice Tourneur. Le choix d'engager Ogle pour incarner le personnage de l'usurier n'est certainement pas anodin au regard du type de rôle qu'il joue habituellement : le *loan shark* représente un « *villain* » au même titre que ces autres personnages. Par ailleurs, Ogle raconte qu'il a débuté dans la vie professionnelle comme agent de recouvrement pour un *loan shark* et que rejouer la scène de la saisie fut difficile pour lui, tant elle lui rappelait les tâches ingrates que, plus jeune, il avait dû effectuer maintes fois[561].

Enfin, le film est financé par une grande entreprise de production de l'époque, celle appartenant à Thomas Edison (il nous est impossible de savoir quelle a été son implication dans le processus de production). Le descriptif du film, publié dans l'*Edison Kinetogram*, magazine promotionnel de l'entreprise, incite les exploitants de salle à s'en procurer une copie afin de véhiculer le message social qu'il contient : « *Much has been said concerning the fact that the saloon is becoming less and less "the poor man's club", that the moving picture theatre is*

[561] « Film shows loan shark », *The Washington Herald*, 17 novembre 1912, p. 6, *CA*.

getting many as formerly passed into the hands of the bartender. If there are many people in your audience who are struggling with poverty […]*, you can confer great benefit upon many of them by letting them see this story of the "Loan Shark" and his methods* ». Le film est ainsi vendu pour ses vertus éducatives, auprès, selon l'article, des masses ayant nouvellement accès aux salles de cinéma et qui sont des victimes potentielles des usuriers. Mais le magazine semble également chercher à contribuer au mouvement social en mobilisant les exploitants de salle : « *The war on the "Loan Sharks" is still being waged with vigor and the film may truthfully be considered to deal with the topics of the day. We urge every manager who has not yet done so to secure this release at the earliest possible date* »[562]. Il s'agit bien d'un texte promotionnel qui souligne l'actualité, non seulement du problème de l'endettement mais également de la « guerre » menée contre les usuriers. Le film a été diffusé comme une fiction dans des cinémas de l'époque : entre octobre 1912 et octobre 1914, nous l'avons retrouvé dans des *box-offices* de cinémas dans 10 différents États répartis sur l'ensemble du pays (New York, Idado, North Dakota, Indiana, Michigan, District of Columbia, Arizona, Texas, Oregon, Nevada)[563]. De plus, le DRL reçoit également des requêtes de la part d'acteurs mobilisés dans des « croisades », qui souhaitent emprunter la bobine pour diffuser le film localement, celui-ci contribuant ainsi à la diffusion de ce cadrage au sein d'autres mouvements sociaux : à titre d'exemple, Clarence Hodson, le prêteur investi dans la « croisade » du New Jersey, souhaite ainsi louer le film afin de le projeter à un dîner qu'il organise, dans l'espoir de rallier à la cause « *a number of ministers and prominent business and professional men* »[564].

3. Le *loan shark* et la stabilisation du salariat : spectre de l'esclavage et rôles de genre

Les pratiques mises en scène dans *The Bawler Out* et *The Usurer's Grip* ne sont ainsi pas représentatives des relations de crédit identifiées précédemment : ces œuvres de fiction traduisent plutôt la vision construite par Ham et la fondation, dans le cadre d'un mouvement local menée contre les *loan sharks* dans la ville de New York au début des années 1910, et la fascination créée par les pratiques d'un prêteur particulier, Daniel Tolman. Néanmoins, l'attention accordée à cette figure de l'homme salarié asservi du fait de la relation de dette qui

[562] « The moving picture and the moving furniture », *The Edison Kinetogram*, vol. 8, 1913, pp. 16-17. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=osu.32435058214370 (consulté le 03/01/18)
[563] Ces résultats sont issus d'une exploration des box-offices de différents journaux, à partir de la base *Chronicling America*. Le film a fait l'objet d'une restauration en 2007 et, à cette occasion, certains commentateurs le décrivent comme toujours d'actualité, « Once again, debt is miscast as the villain », *New York Times*, 21 mars 2007.
[564] Lettre de Clarence Hodson à Arthur Ham, 24 décembre 1914. RSF, Box 80, Folder Beneficial Industrial Loan Corp.

le lie au *sharks*, aussi bien par la fondation que dans l'espace public de l'époque, rappelle certains types de discours mis en évidence par différents travaux d'histoire culturelle s'intéressant à cette époque. En effet, l'insistance de la fondation sur cette rhétorique est à mettre au compte de tensions culturelles plus générales liées à la stabilisation du salariat et au rôle joué par le crédit dans ce processus : plus précisément, le crédit légitime est celui qui permet le maintien de l'équilibre familial, ce qui équivaut à soutenir la capacité du salarié chef de famille à subvenir aux besoins de sa famille. En cela, ce cadrage de la question des *loan sharks* recoupe l'histoire de la notion de « salaire viable » (« *living wage* »), telle qu'elle a été décrite par Glickman (1999).

3.1. Esclavage et salariat : la notion de « salaire viable »

Nous avons déjà souligné l'association entre le *loan shark* et le spectre de l'esclavage dans le cas de la « croisade » d'Atlanta : la résolution adoptée par la chambre de commerce en 1903 identifiait en effet la dette contractée par un-e salarié-e sur la base des revenus futurs à une relation de servitude. En prélevant une partie du salaire du-de la travailleur-se à sa source, le prêteur l'empêche de jouir pleinement des revenus de sa force de travail, privant l'emprunteur-se de sa liberté de travailleur-se, et on retrouve ces éléments dans la conception véhiculée par la fondation.

Glickman (1999) a montré, à travers l'étude des débats et des représentations syndicales durant la période de la Reconstruction, l'omniprésence de ce spectre de l'esclavage au sein de la société salariale naissante. De nombreux organes syndicaux refusent l'institutionnalisation du salariat : ils affirment que cela équivaudrait à un retour à un système esclavagiste, puisque le-la salarié-e vend par contractualisation légale sa force de travail à un employeur. L'ouvrage de Glickman étudie précisément l'évolution des positions syndicales sur la question : il observe que la représentation du travail accepte progressivement la logique salariale, en associant une dimension nouvelle à ce statut, celle de l'homme travailleur-consommateur, largement sous l'impulsion de milieux réformateurs. Pour Glickman, l'acceptation du statut salarial a donc nécessité de rompre avec l'idée d'un salarié-producteur, avant tout impliqué dans des enjeux liés au procès de travail, pour mettre en avant l'idée d'un salarié-consommateur. Tout peut selon lui être résumé par la diffusion de l'expression « salaire viable » (« *living wage* ») : celle-ci caractérise un salaire stable qui non seulement permet au travailleur d'assurer sa subsistance, mais également de fonder, d'entretenir une famille et d'offrir à son épouse et à ses enfants de nouvelles possibilités de consommation. Glickman étudie la diffusion de cette expression et des

revendications qu'elle soutient : selon lui, cette évolution intervient à une époque où les stéréotypes de race et de genre, portées par les employeurs, les organisations syndicales et de nombreux réformateurs, sont très largement secoués.

Comme nous l'avons souligné en introduction de cette thèse, la fin de l'esclavage a conduit à un afflux massif de travailleur-se-s afro-américain-e-s sur le marché du travail, l'institutionnalisation du statut salarial a offert des possibilités nouvelles d'emplois aux femmes et ces évolutions suscitent des réactions conservatives, aussi bien de la part des employeurs que des syndicats de travailleurs hommes blancs. Glickman montre à quel point la légitimation du statut salarial aux États-Unis s'est construite, à cette époque, autour d'une réaffirmation du rôle de l'homme salarié blanc, *breadwinner* et consommateur, contribuant par son salaire au bien-être d'un foyer. Comme nous l'avons également indiqué en introduction, cette réaffirmation n'est pas uniquement culturelle : Willrich (2000) a ainsi montré qu'entre 1890 et 1915, tous les États du pays ont passé une loi pénalisant la désertion ou l'abandon de la famille par le mari. Ces lois contre les « *homeslackers* » avaient pour objectif de garantir que les époux américains assument leurs nouvelles responsabilités d'homme salarié chef de famille. Or, si l'immoralité du mari fait peser une menace interne sur l'équilibre des familles, le *loan shark* représente quant à lui une menace externe, qui risque d'empêcher les maris méritants de soutenir leurs familles.

3.2. Le « salaire viable » et l'accès au crédit

La vision construite par la fondation du problème des *loan sharks* puise directement dans le même type de normativité que celle qui sous-tend la notion de *living wage*. Si la relation salariale est acceptable du fait des possibilités de consommation qu'elle ouvre, le *shark* est précisément l'élément qui vient perturber, parasiter cette mécanique : il profite des malheurs des hommes salariés et de leurs problèmes de liquidité pour réinstituer une relation de servitude du salarié à son égard, mettant simultanément en danger l'équilibre de la structure familiale. La *bawler-out* s'oppose ainsi, à la fois dans le roman éponyme et dans *The Usurer's Grip*, à la femme au foyer : l'agente du *shark* travaille, a des traits masculins et se comporte comme un homme. Elle commet une entorse violente aux mœurs puisqu'elle vient émasculer le chef de famille sur son lieu de travail. Dans le film, au moment précis où elle agresse l'emprunteur à son bureau, le *loan shark* se déplace au domicile du foyer et tente de séduire la mère de famille. Sont ainsi mis en dialogue les menaces pesant simultanément sur la situation d'emploi du mari et sur l'équilibre conjugal ; le *loan shark* contribue à cette émasculation en retirant à l'homme salarié une partie de ses revenus et de son honneur. La citation tirée de la conférence donnée

par Ham lors du congrès de l'Académie des sciences politiques, fin 1911, dessine une vision très proche de celle véhiculée par la notion de *living wage.* Même si le prêt présenté dans le film *The Usurer's Grip* est une hypothèque mobilière, ces tensions liées au rôle que doit jouer le crédit dans l'équilibre salarial et familial de la société américaine expliquent certainement les réticences qu'exprime la fondation vis-à-vis des avances sur salaires, perçues comme une ponction directe sur les revenus du chef de famille.

Malgré cela, les associations directes entre les *loan sharks* et la notion de *living wage* sont rares et les deux phénomènes langagiers ont des chronologies décalées : 1865-1900 pour le *living wage,* début du XX[e] siècle pour le *loan shark*. Dans l'ensemble de nos archives, nous n'avons retrouvé qu'une occurrence de l'association des deux expressions et elle n'est pas à l'initiative de réformateurs[565]. Le poids de ce contexte culturel explique certainement le cadrage développé par la fondation, à tel point qu'il n'est peut-être plus nécessaire pour les réformateurs d'employer directement l'expression « *living wage* ». À titre d'exemple, le premier article dénonciateur publié par le *Chicago Tribune* en janvier 1912 s'intitule « *The loan shark as a home breaker* » et utilise très distinctement cette rhétorique du *breadwinner*, tout comme l'illustration de 1917 reproduite dans la figure 4, sans que les deux articles ne mobilisent pour autant l'expression « *living wage* »[566].

Ces développements ne sont pas anecdotiques : outre la diffusion qu'a connu cette rhétorique dans les milieux réformateurs de l'époque, le développement du crédit de petites sommes dans les années 1920 a très largement pris appui sur cette représentation du crédit à destination du salarié chef de famille. En effet, cette construction par les réformateurs n'a pas été qu'une arme rhétorique visant à éradiquer certaines pratiques de crédit : elle a été mobilisée de manière tout à fait directe lors la mise en place d'un système d'hypothèques mobilières à destination des classes moyennes, une fois la régulation acquise[567].

[565] « Increased bankruptcy petitions discussed by merchants », *The Louisville Herald Post*, 14 octobre 1931. RSF, Box 123, Folder distribution of offices.
[566] « *The loan shark as a home breaker* », *Chicago Tribune,* 24 janvier 1912. CTA.
[567] Voir chapitre V.

D. L'implication du *Department of Remedial Loans* dans la promotion des lois uniformes du crédit

Une fois la loi votée en Illinois en juillet 1917, le *Department of Remedial Loans* et l'association de prêteurs ont pour projet de faire adopter des textes similaires dans l'ensemble des États du pays[568]. S'il est impossible d'entrer dans le détail des actions menées par la fondation dans cette optique, nous pouvons mentionner un cas qui illustre le rôle joué par le DRL dans les mouvements locaux après 1917 : celui du Minnesota.

En 1921, une organisation de philanthropes de Minneapolis, *Associated Charities*, séduite par les solutions proposées par la fondation, demande l'intervention du DRL dans le cadre d'un projet de loi USLL que ses membres souhaitent défendre à la prochaine Assemblée d'État[569]. Minneapolis avait connu une « croisade » en 1909, menée de manière isolée par un journal local, mais celle-ci n'avait pas eu d'effets au-delà de la publicisation du problème. En 1921, Walter Hilborn (avocat salarié de la fondation) est envoyé par le DRL dans le Minnesota pour convaincre différents hommes politiques et organisations locales de soutenir le projet de loi : il parvient à obtenir le soutien des sociétés d'assistance judiciaire de Minneapolis et St Louis – les deux plus grandes villes de l'État – et de deux parlementaires – un ancien avocat général et un ancien directeur de l'autorité bancaire – qui acceptent de défendre le projet de loi pour la somme de 2 000 $ chacun. Une discussion prend alors place entre un réformateur local, secrétaire général d'*Associated Charities*, et la fondation : le premier indique qu'aucun acteur local mobilisé ne peut assumer ce coût et que la fondation doit contribuer à récolter cette somme. La fondation répond par le biais de son directeur J. M. Glenn, qui insiste à son tour pour que l'association de prêteurs partage le coût lié au lobbying : un compromis est finalement trouvé entre la fondation, l'association de prêteurs et les réformateurs locaux, et la loi est votée avec succès à la fin de l'année 1921[570].

Cet exemple traduit l'évolution des conceptions de la lutte contre les *loan sharks* autant que la structure de l'espace de la cause au début des années 1920 : la création d'une nouvelle activité marchande représente, aux yeux des réformateurs, la solution à apporter au problème social de l'endettement, et celle-ci passe par le vote d'une loi sur la base du texte défendu par la fondation. L'action des réformateurs locaux se passe alors d'une « croisade », ou du moins celle-

[568] *Yearbook* of *American Association of Small Loan Brokers*, 1917. *National Consumer Finance Association*. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101067931046;view=1up;seq=5 (consulté le 02/11/2017).
[569] Lettre, John Glenn à F. J. Bruno, 5 mars 1921. RSF II, Box 26, Folder 200.
[570] Lettre, John Glenn à F. J. Bruno, 5 mars 1921. RSF II, Box 26, Folder 200 ; Robinson et Nugent (1935), pp. 118-119.

ci n'est pas une condition nécessaire et suffisante de la mise à l'agenda : les acteurs du Minnesota sollicitent directement l'intervention de la fondation (et de l'association de prêteurs), aussi bien pour accroître la base de mobilisation du mouvement que pour obtenir les soutiens politiques nécessaire au vote du projet de loi. Le DRL occupe alors une position centrale dans l'espace de la cause : en tant qu'expert ayant rédigé le projet de loi, mais également en tant que soutien financier (lobbying) et symbolique (conviction d'acteurs locaux) aux mouvement locaux. On observe ainsi le décalage entre la vague de mouvements éclatés qui se déploient entre 1887 et 1917 et le rôle moteur joué par le DRL au début des années 1920 : cela témoigne d'une trajectoire « centrifuge » (Bereni 2015) au sein des mouvements réformateurs, aussi bien du point de vue des répertoires d'actions que des structures de mobilisation.

L'Utah et le New Hampshire adoptent une *Small Loan Law* en 1917, la même année que l'Illinois et le Minnesota, et le mouvement de propagation de ces lois se poursuit jusqu'en 1934 (Carruthers et al. 2012). Au total, ce sont 28 États qui votent une loi sur la base du texte rédigé par les prêteurs et amendé par la RSF.

Conclusion

La littérature a largement souligné le rôle avant-gardiste de la fondation dans le domaine de la régulation du crédit, qualifiant de « *idea-driven institutional change* » (Anderson 2008 ; Anderson et al. 2015) le résultat des efforts de cette organisation, mais nos recherches soulignent que le DRL a avant tout pesé sur le cadrage culturel du problème des *loan sharks.* Si l'impact direct des activités de la fondation sur les autres « croisades » reste limité, au moins jusqu'au milieu des années 1910, le cadrage que celle-ci cherche à imposer bénéficie d'une diffusion liée aux fortes ressources de la fondation. Ce tropisme new-yorkais se retrouve dans le traitement du succès du mouvement social par la presse locale de l'époque, qui s'adonne à des généralisations rapides quant au rôle joué par le DRL, identifiant le succès de la lutte à New York avec l'éradication des *sharks* au niveau national. Ainsi, le 25 mars 1917, un article du *New York Times* titre : « *Shylocks have practically been exterminated : Loan sharks have at last been put out of business by united efforts against them, headed by the Russell Sage Foundation* ». Le journaliste Frank M. White fait plus que souligner le rôle de leader joué par le DRL au niveau local, quand bien même l'ensemble des exemples d'accomplissements s'appuient sur la lutte menée à New York. L'article s'ouvre ainsi sur l'analyse suivante : « *Fifty millions of dollars a year saved to these honest and industrious men and women throughout the US, and a devastating commerce* […] *destroyed at the same time – these are the results just accomplished*

by the DRL of the RSF ». Puis, l'auteur détaille le mouvement mené à New York, pour enfin conclure sur une diffusion mécanique au niveau national « *The same general condition exists throughout the US – wherever the oppressor of the small borrower is not out of existence the destroyer's club is swinging over his head. Indeed, the term "shark" that once accurately described the small money lender may be said to have gone out of existence* ». L'article affirme en effet que les recommandations de la fondation ont été suivies « *all over the country* » et conclut ainsi : « *Wherefore Shylock's raison d'être has ceased ; he has been crowded out of existence* »[571]. Que les prêteurs d'argent non régulés aient disparu ou non, le succès associé à la « croisade » de New York éteint bien pour un temps la critique : entre 1917 et 1925, les *loan sharks* ne sont plus une « *hot cause* » (Rao 2009) aux niveau local et national.

IV. Une affaire d'État. Les mouvements anti-*loan sharks*, 1887-1917

Les trois études de cas précédentes ont permis d'analyser en détail le déroulement de trois « croisades », mais elles ne suffisent ni à rendre compte de l'ampleur de la mobilisation contre les *loan sharks* dans l'ensemble du pays, ni à objectiver certains des caractéristiques communes à ces mouvements sociaux. Dans cette optique, nous avons constitué une liste de 105 « croisades » menées contre les *loan sharks* entre 1887 et 1917, qui inclut des renseignements sur les acteurs et les organisations impliqués, les méthodes employées, ainsi que les conséquences de celles-ci sur les activités locales de crédit. L'échelle à laquelle est menée une « croisades » est toujours celle de la ville : comme le montrent l'étude des mouvements en faveur de l'encadrement de la prostitution (Keire 2010), de la lutte contre la pauvreté (O'Connor 2002, Amsterdam 2016), de la réforme des tribunaux inférieurs (Willrich, 2003) et des gouvernements municipaux (Haveman et Rao (2007), les villes étaient très souvent l'échelle à laquelle étaient pensés les problèmes sociaux au début du XX^{e} siècle[572].

La source principale sur laquelle nous nous appuyons est un fichier compilé par la fondation Russell Sage dans les années 1920 en préparation des mouvements menés, sous la présidence de Leon Henderson, contre les « acheteurs de salaire » en 1926[573]. Ce document a

[571] « Shylocks have practically been exterminated », *New York Times*, 25 mars 1917.
[572] Pour une perspective plus générale sur la ville comme échelle de réforme sociale, aussi bien aux États-Unis qu'au niveau international, voir Payre et Saunier (2008).
[573] « Loan shark crusades ». RSF, Box 121, Folder Loan shark campaigns before 1923.

été établi à partir des informations obtenues lors de luttes passées, par la fondation, bien que le corpus de presse ayant permis sa constitution n'ait pu être retrouvé dans les archives. La constitution de cette liste procède d'une volonté d'objectivation de la fondation, autant des observations faites que des résultats obtenus : c'est en objectivant, et notamment en quantifiant les phénomènes, que ceux-ci pourront être le mieux compris et traités. Ce type d'entreprise illustre la volonté de rationalisation propre à la conception du travail philanthropique mené par la fondation (O'Connor 2007) et, plus généralement, par le monde réformateur de l'époque. Baciocchi et al. (2014) ont étudié l'effet de ces efforts de rationalisation sur les modes d'action des « mondes de la charité » au XIX^{e} siècle et au début du XX^{e} siècle : les auteur-e-s montrent la diffusion de « listes », notamment sous forme de répertoires recensant les œuvres charitables au niveau des villes, au sein des organisations réformatrices en France, en Angleterre et aux États-Unis. Les auteur-e-s soulignent que la ville de New York a été au cœur de ces efforts de rationalisation, ce qui peut contribuer à expliquer pourquoi un tel mode d'action a été choisi par le DRL.

Nous avons modifié et complété ce document en fonction des informations générales (existence et date de début) trouvées dans les corpus de presse numériques mentionnés précédemment. Nous avons également vérifié le détail des informations fournies dans les cas de « croisades » étudiées plus en profondeur (Atlanta, New York et Chicago) et de certaines pour lesquelles suffisamment de sources ont été retrouvées dans ces bases numériques (Tacoma, Birmingham, Philadelphie, Cleveland, Canton, Joliet et San Antonio) : les informations sont concordantes dans ces cas. Nous n'avons malheureusement pas retrouvé la trace de nombreux mouvements, notamment du fait de la méthode de sélection par échantillonnage aléatoire de la base *Chronicling America*. En effet, la quantité d'informations retrouvée, dans cette base, pour chaque « croisade » est très variable : pour certaines, des centaines d'entrées apparaissent, pour d'autres une mention est retrouvée dans un journal d'une autre ville et pour d'autres encore aucun élément n'a pu être retrouvé.

Comme dans le cas d'Atlanta, Chicago et New York, ces mouvements émergent au niveau de villes et le *loan shark* est construit comme un problème public local. Ces mouvements sociaux concernent 94 villes du pays : certaines ont connu des mouvements suffisamment discontinus dans le temps pour être considérées comme des mobilisations séparées, comme à Atlanta en 1903 et en 1910. En complément, nous avons ajouté à cette base des données de contexte sur les villes concernées[574] : nombre d'habitants, présence d'une chambre de

[574] Ces données de contexte s'appuient sur deux sources : le recensement de 1910 et les annuaires publiés par *N. W.*

commerce, tirages des journaux ayant participé au mouvement pour l'ensemble de villes et principales activités productives.

Cette liste comporte de nombreux défauts : il est tout à fait probable qu'elle soit incomplète, mais plus problématique serait l'existence de biais de sélection. D'une part, on pourrait en effet penser à deux types de biais, l'un porte sur la visibilité publique de ces mouvements, le second sur la sélection faite par la fondation. Or les types de mouvements recensés indiquent que le premier type de biais est limité : la volonté de la RSF de mettre en avant la pérennité de la lutte anti-*sharks* ainsi que l'implication fréquente de journaux dans les « croisades » fait que la visibilité des mouvements, mêmes de faible ampleur ou éphémères, est assez forte. On retrouve en effet de nombreux mouvements menés dans de petites villes et le corpus d'articles montre qu'ils étaient bien relayés dans la presse locale. Quant au biais potentiel de sélection, par la fondation, de « croisades » réussies, il semble également limité : 35 « croisades » sur 105 sont ainsi qualifiées d'« Échec » dans la liste établie par le DRL.

D'autre part, le terme de « croisade » pose en lui-même des questions de critères de sélection : à partir de quel moment peut-on considérer qu'il s'agit véritablement d'une « croisade » ? Un article abstrait, dénonçant les pratiques d'usure, publié isolément par un journal ne suffit pas, il faut que des acteurs locaux se mobilisent, mais quel degré de mobilisation doit-on fixer ? Le choix de se fier de manière pragmatique à l'expérience d'une organisation au centre de ces mouvements, le DRL, est une solution intéressante : nous restreignons l'analyse aux mouvements qui furent suffisamment visibles ou importants pour être qualifiés de « croisades » par ces réformateurs.

Ce document nous permet donc d'objectiver un certain nombre d'éléments sur l'organisation et la diffusion des mouvements sociaux menés contre les *loan sharks* jusqu'en 1917, en complément aux trois études de cas précédentes. En premier lieu, nous identifions un schéma de diffusion principal, des grandes villes industrielles vers les plus petites, mais montrons que des transferts et des circulations d'informations s'observent également entre mouvements locaux au niveau national. En second lieu, nous cherchons à identifier les « structures de mobilisations » propres à ces mouvements (McAdam, McCarthy et Zald, 1996), à mettre au jour les organisations mobilisées lors des « croisades » *anti-sharks* ainsi que les

Ayers & Sons la même année. *Ayers & Sons* était une entreprise de publicité qui publiait chaque année un annuaire national des journaux, organisé par villes, dont la cible étaient des entrepreneurs souhaitant trouver des contacts locaux pour diffuser leurs annonces (Haverman et Rao 2007). Ainsi, l'annuaire indique pour chaque ville des données élémentaires sur leur localisation géographique et les activités économiques qui y sont conduites. *N.W. Ayer & Son's American newspaper annual and directory*, Bibliothèque du Congrès, 1912.
Url : http://memory.loc.gov/diglib/vols/loc.gdc.sr.sn91012092/default.html (consulté le 03/01/18).

répertoires d'action potentiels de chacune d'entre elles, afin de décrire l'« espace de la cause » au début du XX^{e} siècle (Bereni 2015).

A. Une mobilisation d'ampleur nationale, une logique de diffusion régionale entre villes industrielles

Quelles sont les villes concernées par ces mouvements et peut-on repérer des logiques de diffusion entre les « croisades » ?

24 des 25 plus grandes villes de l'époque ont connu un mouvement, l'exception étant Seattle (Washington)[575]. Sur les 50 plus grandes villes, 38 sont présentes dans la base et, si l'on considère les 100 villes les plus peuplées, 60 au moins ont connu un tel mouvement (figure 16). La population totale des villes ayant connu une « croisade » s'élève, sur la base du recensement de 1910, à 23 400 000, pour une population totale résidant en milieu urbain de 42 000 000 d'habitants[576]. Quarante États sont représentés dans la liste, dont les 35 États les plus peuplés sur les 46 de l'Union en 1910, et la base comprend la plus grande ville de l'État dans 36 cas sur 40, à l'exception du Mississippi, de la Caroline du Nord, de l'Arizona et du New Hampshire. Tout cela ne dit toutefois rien de l'ampleur de la « croisade » au niveau local, ni du nombre d'acteurs mobilisés ou la durée de la mobilisation.

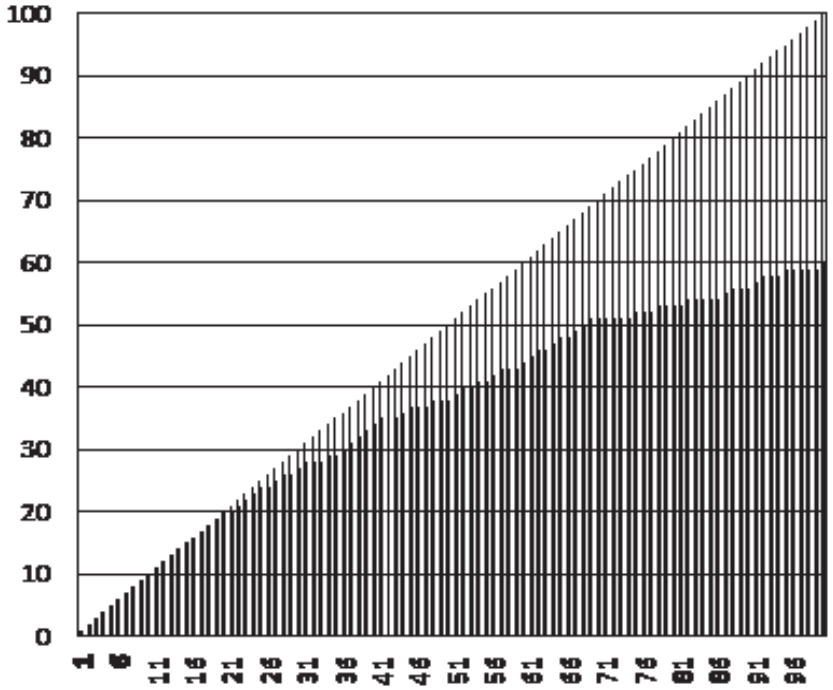
Les villes concernées sont toutes des centres de production industrielle : cela va de soi pour les très grandes villes étudiées précédemment, mais cela est également vrai de l'ensemble des petites villes ayant connu une mobilisation. Les données issues des annuaires *Ayers & Sons*, collectées sur l'ensemble des villes n'appartenant pas aux 50 plus grandes villes du pays et n'étant pas la plus grande ville de l'État, montrent que ces villes secondaires sont toutes des centres industriels : une grande partie d'entre elles sont impliquées dans les chemins de fer ou l'industrie sidérurgique. Ainsi, les mouvements émergent avant tout là où les pratiques de crédit identifiées dans la section I se développent, au sein de villes où il existe une base de travailleur-se-s et de client-e-s potentiel-le-s, dans des bassins d'emplois industriels.

[575] Tableau 14, « *Population of the 100 largest cities and other urban places in the US, 1790-1990* », U. S. Census Bureau, 1998. Url : https://www.census.gov/population/www/documentation/twps0027/twps0027.html (consulté le 03/01/18).
[576] *Ibid*.

1. Des grandes villes aux élites mobilisées

La figure 16 montre que la probabilité d'avoir connu une « croisade » chute très rapidement avec la taille de la ville, suggérant la nécessité d'explorer des déterminants différents dans les cas des grandes villes et des villes plus secondaires. Qu'est-ce qui peut expliquer l'émergence des « croisades » en priorité dans les grandes villes ? Est-ce lié à l'ampleur du phénomène critiqué (nombre d'agences de crédit, nombre de client-e-s concerné-e-s) ou à la présence de plus d'organisations critiques dans ces villes ?

Figure 16 : Proportion de villes ayant connu une « croisade » parmi les plus grandes villes du pays en 1910



*Sources : « Loan shark crusades », RSF, Box 121, Folder Loan shark campaigns before 1923, U. S. Census 1910. Légende : L'axe horizontal représente les 100 plus grandes villes du pays en 1910, l'axe vertical indique la proportion, pour chaque ensemble, de villes ayant connu une « croisades ». Ainsi, parmi les 20 plus grandes villes du pays, 20 ont connu un mouvement anti-*sharks, *alors que parmi les 50 plus grandes villes du pays, seules 38 ont connu une « croisade ».*

Le tableau 13 présente les 14 types d'acteurs et organisations mobilisés ainsi que leurs moyens d'action. Parmi ces acteurs, seul le tribunal municipal est spécifique aux grandes villes (ceux-ci ne sont présents que dans des villes ayant une population supérieure à 50 000 habitants, Willrich 2003). Nous avons en particulier vérifié la présence d'organisations d'éthique des affaires : l'ensemble des villes de la base possèdent au moins une chambre de commerce ou un *Board of Trade* et nombre d'entre elles ont plusieurs groupes de ce type, généralistes, comme

un *Commercial Club*, ou spécialisés, comme un *Mining Club*. De même, l'ensemble des villes possèdent des organes de presse : des journaux à petits tirages ont pu participer activement à des « croisades », soulignant que l'implication de la presse n'est une prérogative ni des grandes villes, ni des journaux à grands tirages. Ce qui semble caractériser les grandes villes, ce n'est donc pas la présence d'acteurs critiques ou d'organisations spécifiques, mais bien leur capacité de mobilisation dans la « croisade ». Dès lors, qu'est-ce qui peut expliquer, d'une part, la mobilisation d'acteurs ou d'organisation et, d'autre part, l'émergence de mouvements dans des villes plus petites, concernées beaucoup plus rarement que les grandes villes par une « croisade » ?

Tableau 13 : Types d'organisations mobilisées, fréquence et répertoires d'action

Organisation	Fréquence	Ressources
Journal	45	Publicisation, refus de publication d'annonces, appel à témoignages
Procureur/Avocat général	33	Enquête, poursuites
Autorité municipale (maire, conseil municipal, *Department of Public Welfare*)	22	Financement d'études, ordonnances pénales
Club commercial	21	Résolution (soutien public), création d'une entreprise
Employeurs	17	Résolution (soutien public), rejet des saisies
Grand jury	14	Enquête, mise en examen
Chambre de commerce	11	Résolution (soutien public), lieu de réunion
Organisation philanthropique	11	Financement d'études, conférences
Juge de tribunal supérieur	8	Assistance judiciaire, jurisprudence
Société d'assistance judiciaire	7	Assistance judiciaire
Eglises	5	Prêches, rédaction d'articles de presse
Juge du tribunal inférieur	4	Assistance judiciaire, jugement
Police	4	Arrestations
Syndicats	3	Soutien aux emprunteur-se-s, appel aux employeurs

Sources : « Loan shark crusades », RSF, Box 121, Folder Loan shark campaigns before 1923 ; Chronicling America.

2. Logiques intra et interétatiques, réseaux d'acteurs et cadrage

Lorsqu'on observe la chronologie spécifique à chaque État, on remarque que dans la grande majorité des cas la première « croisade » a lieu dans la ville plus importante de l'État et que les « croisades » organisées dans des villes secondaires émergent dans un second temps. Ce schéma s'applique aux mouvements menés dans 85 villes sur les 94 représentées, au sein de 31 États sur les 40 ayant connu une mobilisation. Ainsi, si on retrouve de nombreuses grandes villes parmi les « croisades » pionnières, en d'autre termes avant le saut dans la distribution de 1909-1910 (graphique 7), certaines villes importantes, en particulier New York, mais également Detroit (Michigan), San Francisco (Californie) ou Milwaukee (Wisconsin), ont connu des mobilisations plus tardives, alors que des villes de plus petites tailles, comme Chattanooga (Tennessee), Camden (New Jersey) ou Harrisburg (Pennsylvanie), les ont précédées. Dans ces trois derniers cas, un mouvement similaire avait précédé la « croisade » dans la plus grande ville de l'État (respectivement Memphis, Tennessee, Newark et Philadelphie). Parmi les neuf cas qui ne correspondent pas à ce schéma, 6 villes correspondent à des États où la ville principale n'est pas représentée (Wheeling, Virginie Occidentale ; Durham, Caroline du Nord ; Columbia, Caroline du Sud ; Meridian, Mississippi ; Bisbee, Arizona ; Portsmouth, New Hampshire) et trois cas correspondent à des villes secondaires de l'État qui ont connu une « croisade » précédant le mouvement dans la ville principale (Toledo, Ohio ; Paducah, Kentucky ; Pensacola, Floride).

La sociologie des mouvements sociaux s'est beaucoup intéressée aux schémas de diffusion géographique des mouvements sociaux. Un ensemble de travaux de sociologie a mobilisé la distance géographique entre deux mouvements pour expliquer les phénomènes de diffusion des mouvements de décolonisation (Strang 1990), ou de création de syndicats en Suède (Hedstrom 1994), parfois en insistant sur les logiques de diffusion par États, comme dans le cas du vote des réformes municipales aux États-Unis étudié par Knoke (1982). Néanmoins, la seule distance géographique est une mesure faible : elle ne permet pas de comprendre les logiques précises de diffusion d'une mobilisation. Un autre ensemble de travaux a ainsi insisté sur des mécanismes plus complexes de diffusion géographique qui nous intéressent plus directement : Strang et Meyer (1993) considèrent qu'une condition de la diffusion est la reconnaissance de causes ou d'injustices communes, McAdam (1995) insiste sur la combinaison de logiques géographiques, de réseaux d'acteurs et de cadres culturels partagés pour expliquer la diffusion d'une mobilisation entre mouvements initiateurs (*initiator*) et mouvements suivistes (*spin-offs*), et Payre et Saunier (2008) soulignent le rôle de réseaux de réformateurs dans la

diffusion de cadres de pensée et de moyens d'action[577]. Quelle est la validité du modèle ainsi suggéré ? Peut-on considérer que les mouvements menés par la ville principale de l'État émergent de manières spontanée et autonome et que ceux des villes secondaires procèdent de logiques d'imitation et de transfert, selon le partage suggéré par McAdam (1995) entre mouvements initiateurs et suivistes ? Ce modèle est-il valable pour l'ensemble des villes sur la période et peut-on repérer des éléments qualitatifs qui confirment ces logiques ? Enfin, peut-on expliquer pourquoi l'échelle principale de diffusion est celle de l'État ?

2.1. Mouvements initiateurs et mouvements suivistes

En premier lieu, le fait que des « croisades » émergent en priorité dans des grandes villes de l'État s'explique certainement en partie par l'organisation en réseaux des agences de crédit : l'étude des deux réseaux de Chicago et d'Atlanta développée dans la section I montre que ces deux villes représentent le point de départ des activités de crédit, avant l'extension du réseau par des stratégies d'implantations à distance, dans la ville ou dans d'autres villes proches. Il semble donc que l'extension géographique des mouvements suive la structure organisationnelle des agences, des grandes villes d'un État vers les plus petites : dans le cas des « croisades » d'Atlanta et Chicago, ce sont bien les agences-mères des réseaux qui sont ciblées.

En deuxième lieu, nous avons relevé des éléments relatifs à la diffusion des « croisades » entre plusieurs villes de l'État dans cinq cas – l'Illinois, la Géorgie le New Jersey, la Pennsylvanie et l'État de Washington – ce qui permet d'illustrer certains des processus à l'œuvre. La « croisade » de Chicago, lancée par journal *Chicago Tribune* en 1912, est reprise localement dans le Nord de l'État, dans la ville de Joliet, selon les mêmes modalités d'action (sous la forme d'un appel à témoignage de victimes) et à l'aide des mêmes questionnaires[578]. En 1916, ce sont les actions menées par le juge Landis, du tribunal supérieur de Chicago, qui sont reproduites par un juge du Nord de l'État, Charles Clyne, afin de combattre les *loan sharks* dans les villes industrielles de Rockford, Joliet et Moline : ces trois « croisades » visent des agences locales du réseau Mackey, établi à Chicago, et sont ainsi une conséquence directe du mouvement conduit dans cette grande ville[579]. Il s'agit bien dans ces trois petites villes de mouvements dérivés (*spin-offs*) de celui mené à Chicago, la principale ville de l'État : les

[577] Pour une synthèse, voir Sommier (2008).
[578] Questionnaire à destination des « *loan shark victims* » *Joliet Daily News,* 20 février 1912, Box 17, Folder LS Campaign Illinois, 1910-1913.
[579] « Fight is started on loan sharks », *Rock Island Argus*, 4 mai 1916, p. 1.*CA*.

articles publiés dans la presse locale soulignent que le problème social qui affecte Chicago frappe également leur municipalité (reconnaissance d'un problème et d'un cadre communs), l'appel à des témoignages de victimes s'appuie sur des méthodes et un questionnaires communs (mode d'action partagé) et l'action du juge du Nord de l'État souligne l'importance d'un réseau de professionnels du droit dans la diffusion des actions judiciaire. En particulier, les « croisades » menées dans ces quatre villes de l'Illinois revendiquent le vote d'une loi au niveau de l'État : l'échelle à laquelle la solution au problème des *sharks* est pensée explique ainsi, en partie au moins, le schéma de diffusion intraétatique (Strang et Meyer 1992).

Un exemple similaire est fourni par les mouvements menés en Géorgie : les « scandales » autour des pratiques de prêts d'argent, révélés par le grand jury d'Atlanta de septembre 1903, convainquent un avocat d'Augusta (Géorgie) d'enquêter sur les pratiques des agences de crédit en activité dans sa ville. Suite à cela, l'avocat intente deux procès pour usure à l'encontre de deux agences de crédit de la ville, clamant que ces pratiques constituent « *an open and flagrant violation of the laws of the State* ». Cette récupération de la cause souligne l'importance de la reconnaissance d'un problème commun, frappant les villes de l'État, et d'une solution législative commune[580]. Cette diffusion n'est cependant pas toujours une réussite : un journal de Thomasville (Géorgie) appelle fin 1903 la municipalité à enquêter sur les pratiques des *loan sharks*, mais ce souhait reste sans réponse[581]. En Pennsylvanie, Robinson et Nugent (1935, p. 106) notent que les journaux de Pittsburgh et de Harrisburg coordonnent leurs efforts avec un grand journal de Philadelphie impliqué dans une mobilisation lancée un an plus tôt, en 1908, afin de lancer une « croisade » contre les « *loan sharks* » de leur ville respective : il s'agit également dans ces deux villes de mouvements « suivistes », dus à l'identification de situations similaires et, dans ce cas, à l'existence de réseaux professionnels journalistiques. Dans le cas de la Pennsylvanie, les trois mouvements échangent quant à leurs stratégies de publicisation du problème et les acteurs tentent de coordonner leurs actions. Dans le New Jersey, le mouvement initié à Newark en 1903 est étendu à Trenton, Jersey City, Hoboken, Perth Amboy et Passaic dans les années qui suivent, grâce à l'action et au rôle de coordination joué par la chambre de commerce d'État[582] : dans ce cas, la diffusion de la mobilisation à différentes villes se fait par une organisation critique qui a opère au niveau de l'État. Ainsi, dans les quatre cas précédents (New Jersey, Pennsylvanie, Illinois, Géorgie), les mouvements revendiquent l'adoption d'une régulation étatique des pratiques de crédit (votées respectivement en 1914, 1915, 1917 et

[580] « Fleming to fight Augusta loan companies », *Atlanta Journal and Constitution*, 26 septembre 1904, AFPL.
[581] *Thomasville Times-Enterprise*, août 1905, p. 5. *CA*.
[582] Robinson et Nugent (1935), p. 103.

1920) et la coordination des efforts entre mouvements en vue d'une mise à l'agenda explique la diffusion des « croisades » : les lois sur l'usure étant du ressort de l'État, c'est à cette échelle que la revendication doit être portée et cela fournit un « cadre pronostique » commun aux mobilisations (Benford et Snow 1988).

En troisième lieu, un schéma de diffusion par États ne signifie pas qu'il n'y ait pas de transferts ou de circulation d'idées ou d'informations entre les mouvements à une échelle plus large : le cas de l'État de Washington illustre ainsi des logiques plus complexes, inter et intraétatiques. Le mouvement mené en 1912 à Tacoma (Washington) s'inspire ainsi des avancées obtenues par un mouvement similaire conduit en 1909 par le maire de la ville de Spokane, la plus peuplée de l'État, et la « croisade » a pour cible le *shark* new-yorkais Daniel Tolman, qui possède des agences à Tacoma : le déroulement de cette mobilisation suit de près les avancées obtenues par la « croisade » menée à New York, jusqu'à la fermeture des agences de prêts de Tolman après son arrestation. Dans ce cas, l'affinité entre les maires de Tacoma et de Spokane témoigne d'une logique de diffusion politique intraétatique, mais celle-ci est couplée à une logique interétatique, puisque le mouvement mené à New York est connecté au mouvement local par le biais d'une cible commune.

On observe également des logiques de diffusion entre les mouvements initiateurs menés dans les grandes villes : ainsi la « croisade » menée à New York contre Daniel Tolman a directement affecté le cours de celle de Chicago. De même, le répertoire d'action du mouvement d'Atlanta, dont les acteurs mobilisés ont décidé de mettre en place une entreprise morale de crédit, a été repris par les mouvements de Chicago et de New York et, réciproquement, les activités de la fondation ont influencé la suite de la « croisade » d'Atlanta à partir de 1910. Enfin, ces mobilisations circulent au niveau national par le biais de réseaux professionnels nationaux, philanthropiques ou universitaires : suite aux conférences données par Ham à la *National Conference of Charities and Corrections* en 1910 et 1911, des philanthropes locaux de Floride, du Minnesota et de Géorgie ont cherché à éveiller l'intérêt des élites locales pour ces questions dans leur État respectif[583].

[583] Arthur Ham, « A year's progress in Remedial Loan work », *Proceedings of the National Conference of Charities and Corrections* (PNCCC), pp. 488- 493, p. 571, p. 587, 1910, p. 589.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=wu.89030648703 (consulté le 03/01/18) ; Arthur Ham « Remedial Loans as Factors in Family Rehabilitation », PNCCC, 1911, pp. 305-311, 1911.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=wu.89030648679;view=1up;seq=9 (consulté le 03/01/18).

2.2. La diffusion interétatique : proximité géographique et couverture médiatique

Qu'en est-il des 9 cas qui ne suivent pas la logique identifiée précédemment, s'agit-il en particulier de mouvements « initiateurs » ou « suivistes » ?

Nous n'avons malheureusement pas trouvé d'informations complémentaires dans trois de ces cas (Durham, Caroline du Nord ; Columbia, Caroline du Sud ; Meridian, Mississippi). Dans quatre cas (Portsmouth, New Hampshire ; Wheeling, Virginie Occidentale ; Paducah, Kentucky ; Pensacola, Floride), les villes sont très excentrées dans l'État, situées à la frontière de deux ou trois États, et sont ainsi plus proches d'une ville importante d'un autre État où une mobilisation a déjà été menée (respectivement le Massachusetts, la Pennsylvanie, l'Illinois et l'Alabama). Des éléments indiquent un lien direct avec la « croisade » de Chicago dans un cas et de New York dans un autre[584] : dans ces cas, le mouvement « suiviste » se situe hors des frontières de l'État. Wheeling (Virginie Occidentale) représente par ailleurs l'un des deux seuls cas où le mouvement a été initié par les tribunaux supérieurs, certainement en s'inspirant des résultats obtenus par le juge Landis à Chicago, bien que nous n'ayons pas pu confirmer ce lien.

Le cas de Toledo (Ohio), dont le mouvement de 1911 précède ceux menés dans les deux principales villes de l'État, Cleveland et Cincinnati, est tout à fait singulier et a impliqué directement le DRL. Le plus important prêteur de la ville, E. H. French, décide au début de l'année 1911, sans qu'aucune « croisade » ne soit menée, d'adopter les recommandations du DRL et de mettre en place une association de crédit[585]. Il entre directement en correspondance avec Arthur Ham pour lui demander des conseils et des brochures, mais fait face à un refus sec de la fondation, qui refuse de soutenir sa démarche[586]. En conséquence, des poursuites contre French et les *loan sharks* sont ouvertes par le procureur général de la ville de Toledo, Cornell Schreiber, auprès de qui Ham demande conseil à propos de la conversion du *loan shark*. Voici sa réponse : « *Personally I would rather believe that Niagara Falls will flow up instead of down than to take Mr French as being sincere* »[587]. Selon lui, French a tenté de mobiliser des acteurs localement, sans succès mis à part pour un journal qui a publié un article dans lequel le prêteur justifie sa conversion, et le procureur demande à Ham de se déplacer à Toledo afin de l'aider à conduire une « croisade » contre French et d'établir une association de prêt légitime[588].

[584] Pour Paducah, voir, « Loan sharks to be forced out infamous trade », *The Cairo Bulletin*, 29 janvier 1914, p. 1, *CA* ; pour Pensacola, voir « Florida », PNCCC, 1910, *ibid.*, p. 571.
[585] « Loan shark often a friend of the borrower », *Ohio News Bee*, 1er avril 1911. RSF, Box 123, E. H. French Folder.
[586] Lettre, E. H. French à Arthur Ham, 19 avril 1911 ; Lettre, E. H. French à W. Finley, 20 avril 1911. RSF, Box 123, E. H. French Folder.
[587] Lettre Cornell Schreiber à Arthur Ham, 29 mars 1911. RSF, Box 123, E. H. French Folder.
[588] « Loan shark often a friend of the borrower », *Ohio News Bee*, 1er avril 1911. RSF, Box 123, E. H. French Folder.

Ce contre-mouvement est vite relayé par un second journal, qui prend parti contre la publication du texte de French[589]. Dans ce cas, la désapprobation d'un acteur critique puissant, extérieur à l'État, a conduit à un contre-mouvement mené par un réseaux d'acteurs locaux, le seul que nous ayons pu mettre en évidence.

Le dernier cas « anormal » est aussi celui de la ville la plus petite, Bisbee (Arizona), de 9 200 habitants en 1910. Il s'agit d'une commune entièrement organisée autour de mines de cuivre, isolée à la frontière mexicaine, en territoire apache, et ainsi très éloignée des autres mouvements réformateurs du pays. En 1917, le conseil municipal décide de publier une ordonnance municipale pour éradiquer les *loan sharks*, dont les agences étaient gérées par des prêteurs extérieurs à l'État, des quartiers où résident les travailleur-se-s des mines. L'échelle de mise à l'agenda reste celle de la municipalité dans ce cas : aucun autre mouvement n'a eu lieu dans l'Arizona et l'État n'a pas voté de loi USLL. Il se trouve que le journal local, le *Bisbee Daily Review*, couvre depuis 1908 certaines « croisades » menées contre les *sharks* à Chicago et New York ainsi queles efforts de coordination nationale menés par le DRL[590]. Ainsi, on observe dans ce cas une diffusion d'informations et un transfert d'idées à distance, par le prosélytisme d'un acteur local qui peut aussi contribuer à l'émergence d'un mouvement « suiviste » isolé : ce cas illustre le fait que la diffusion entre deux mouvements distants opère plus par le cadrage que par des réseaux d'acteurs. Simultanément, le fait qu'il s'agit du seul cas observé impliquant un tel schéma indique que ce type de diffusion à distance, sans précédent dans une grande ville de l'État, relève de l'exception.

En résumé, l'étude de ces processus permet de mettre en évidence un schéma de diffusion dominant, de mouvements « initiateurs » menés dans les grandes villes industrielles d'États, ciblant le centre des réseaux d'agences, vers des mouvements « suivistes » menés dans des villes de tailles inférieures du même État (Knoke 1982, McAdam 1995). Cette diffusion opère par le biais de cadrages communs, « diagnostique » (identification d'un problème commun lié à l'activité des *loan sharks*) et « pronostique » (coordination en vue du passage d'une loi étatique), ainsi que par des réseaux professionnels intraétatiques, que ceux-ci soient juridiques (Illinois), journalistiques (Illinois, Pennsylvanie) politiques (Washington) ou d'affaires (New Jersey), mais également des réseaux interétatiques, qui peuvent être philanthropiques ou universitaires. Enfin, on observe également des logiques de diffusion

[589] « Doubt sincerity of loan shark's change of heart », *Toledo Times*, 5 avril 1911. RSF, Box 123, E. H. French Folder.
[590] « The loan shark in trouble », *Bisbee Daily Review*, 19 décembre 1908, p. 4, *CA* ; « After Loan Sharks Annual Harvest », *Bisbee Daily Review*, 31 décembre 1908, p. 2*, CA* ; « Stray topics gleaned from little, old New York City », *Bisbee Daily Review*, 10 novembre 1912, section 2, p. 2, *CA* ; « Nation is to fight the loan sharks », *The Holbrook News* , 15 mars 1912, p. 2, *CA*.

interétatiques, dues à la proximité géographique de villes, au cadrage construit joué par des mouvements majeurs ou à des réseaux directs d'acteurs, comme dans le cas de Toledo (Ohio).

B. Structures de mobilisations et répertoires d'actions : l'espace de la lutte anti-*sharks* à la fin des années 1910

Les éléments du tableau 13 témoignent de la diversité des organisations investies dans les mobilisations ciblant ces pratiques de crédit et de l'hétérogénéité des mouvements locaux : le type d'organisation à l'origine du mouvement diffère selon les « croisades », tout comme le nombre et les combinaisons d'acteurs mobilisés. Bereni et Revillard (2012) ont souligné les limites des approches centrées sur l'organisation centralisée des mouvements sociaux et plaident, à la suite de Buechler (1990), pour une approche plus ouverte des acteurs et des frontières des mouvements. Dans cette optique, Bereni 2015) propose d'étudier l'« espace » d'une cause et sa structure, un concept qui permet de prendre en compte la « configuration des collectifs » issus de « différents univers sociaux » et que l'auteure applique aux mouvements luttant pour la cause des femmes : quels types d'acteurs s'y investissent, en quels lieux, selon quels répertoires et quels moyens d'actions ? Nous souhaitons procéder à un travail similaire : nous décrivons, par le biais des acteurs et des organisations investis, les structures de mobilisation possibles de ces mouvements ainsi que les moyens d'action et les répertoires propres aux acteurs et organisations impliqués.

1. Les *loan sharks* à l'épreuve du réalisme juridique

Le type d'acteurs ou d'organisations le plus souvent mobilisés lors de ces mouvements appartiennent au monde judiciaire (avocats, procureurs, juges de tribunaux inférieurs ou supérieurs, sociétés d'assistance judiciaire, grand jury, cf. tableau 13), soulignant l'importance de cette forme de « militantisme expert » (Gaïti et Israël 2003) dans les « croisades ». Le droit est en effet une arme souvent employée pour justifier la mobilisation – en soulignant que les *loan sharks* violent les lois sur l'usure ou que la loi est inadaptée au bon fonctionnement du système de crédit – et les professions juridiques jouent un rôle central dans la judiciarisation des luttes. Leurs rôles dans les mouvements sont de deux types : en tant que professionnels du droit, ils peuvent décider d'étudier ou d'enquêter sur les activités de crédit (comme dans le cas du grand jury d'Atlanta ou du bureau des commissaires des comptes de New York), d'ouvrir

des poursuites à l'encontre de prêteurs ou d'accompagner des débiteur-trice-s dans des procès. En tant que personnes ou organisations publiques, ils peuvent jouer un rôle dans la construction du problème du crédit en soutenant le mouvement : ainsi de la mobilisation du solliciteur Charles Hill à Atlanta ou du soutien apporté à la « croisade » de Chicago par le juge Landis du tribunal supérieur de l'Illinois. Que ce soit à travers les revendications directes de réforme du système judiciaire ou par le soutien que certains de ses membres apportent aux « croisades », les professions juridiques de l'époque représentent un terreau propice à l'offuscation et à la mobilisation autour des questions de crédit. Cela tient certainement, comme nous l'avons vu dans les cas de Chicago et d'Atlanta, au poids du réalisme juridique et à la défense, par ce courant de pensée, des fonctions sociales du droit.

D'une part, en tant que répertoire interprétatif, que « grammaire » (Lemieux 2009), ce courant introduit dans les milieux juridiques une sensibilité nouvelle aux problèmes sociaux et au rôle incombant à la justice. On retrouve ainsi lors des « croisades » d'Atlanta, Chicago et New York, des positions, des discours, et des raisonnements qui puisent dans cette tradition, aussi bien chez des acteurs du monde judiciaire que de manière diffuse chez d'autres acteurs investis dans cette cause. Nous n'affirmons pas que l'ensemble des acteurs et des organisations du monde judiciaire impliqués dans ces « croisades » sont des partisans du réalisme juridique : certains éléments développés dans les parties précédentes vont dans ce sens, mais dans de nombreux cas nos sources ne permettent pas de conclure précisément sur ce point. Néanmoins, la cause du crédit était disponible pour des professionnels du droit engagés, soucieux de questions sociales et ce courant de pensée a contribué à faire du *loan shark* le symptôme d'un dérèglement de l'appareil judiciaire, tel que l'illustrent les mobilisations d'Atlanta et de Chicago[591].

D'autre part, le réalisme juridique a eu un effet direct sur le répertoire d'action des « croisades » et contribue à expliquer le fort degré de judiciarisation du problème de l'endettement, du fait de deux mouvements sociaux différents auxquels il a donné lieu : celui en faveur d'une réforme des tribunaux inférieurs – revendiquant la mise en place d'un système de « *socialized justice* » (Willrich 2003) – et celui regroupé autour du slogan « justice pour les pauvres ». Ainsi, la réforme des justices de paix est directement revendiquée par les « croisades » d'Atlanta et de Chicago et, dans quatre autres « croisades », un tribunal municipal « social » du type de ceux décrits par Willrich (2003) s'est directement mobilisé contre les *loan sharks*. Dans le cas de Chicago, la réforme des tribunaux municipaux était déjà en place lorsque

[591] Pour un exemple d'ouvrage articulant cette rhétorique, voir Smith (1922).

s'ouvre la première croisade en 1912, mais on observe des circulations entre ces deux mouvements : ainsi, Daniel Trude, avocat ayant a pris la direction de la *Chicago Legal Aid Society* dans les années 1920, avait travaillé pour le juge Harry Olson dans les années 1900. Or celui-ci était l'un des acteurs principaux de la réforme des tribunaux municipaux et Trude avait précisément assisté Olson sur cette question[592]. De même, si le mouvement « justice pour les pauvres » reste balbutiant avant 1920 (Grossberg 1994, Baltan 2015), sept sociétés d'assistance judiciaire se sont déjà mobilisées lors de cette première vague de mouvements : dans le cas d'Atlanta, la création de la société d'assistance judiciaire a été la conséquence directe de la « croisade » menée en 1910. Ces organisations ont eu un rôle croissant dans les mouvements anti-*sharks*, en particulier après la publication par un avocat de Boston, Reginald H. Smith, de *Justice and the Poor* en 1919, considéré comme le texte fondateur du mouvement (Baltan 2015, p. 146) : ce texte prend appui sur les « croisades » du crédit menées dans l'ensemble du pays et articule directement la question d'une justice inégale et le problème des *loan sharks*[593].

2. Les évolutions de l'éthique des affaires au début du XX^e^ siècle

Si la notion de *business ethics* (éthique des affaires) n'est pas spécifique à l'époque qui nous concerne, Abend (2015) et Amsterdam (2016) ont montré que ce domaine était en pleine mutation au début du XX^e^ siècle, aussi bien « quantitative » que « qualitative » pour reprendre les termes d'Abend (*op. cit.,* p. 107). Les questions d'éthique des affaires sont de plus en plus prégnantes dans l'espace public américain : ces interrogations deviennent particulièrement centrales pour les organisations de représentation des affaires, telles que les clubs commerciaux et les chambres de commerce, du fait qu'elles s'articulent avec des réflexions plus générales autour des problèmes sociaux qui touchent les villes américaines de l'époque (Amsterdam 2016). Trente-deux organisations de ce type (11 chambres de commerce et 21 organisations variées de types clubs commerciaux) se mobilisent lors des « croisades » et nous n'avons jamais trouvé d'organisations de ce domaine qui s'expriment contre la régulation du crédit de petites sommes : le problème des *loan sharks* appartient à la catégorie des problèmes sociaux que les hommes d'affaires des villes prennent à bras le corps, à Atlanta, Chicago ou ailleurs. À titre d'exemple, les trois villes étudiées par Amsterdam (2016) (Atlanta, Philadelphie et Détroit) ont connu un mouvement anti-*sharks* et dans chaque cas un acteur de ce type (club commercial ou

[592] « Judge Trude seeking reelection », *Chicago Tribune,* 13 mai 1933, p. 8. CTA.
[593] La revue de ce texte a été confiée à Roscoe Pound, qui a dès 1920 souligné l'importance du texte et la nécessité pour les théoriciens du réalisme juridique d'intégrer les conclusions de Smith (Baltan 2015, p. 146).

chambre de commerce) a participé à la « croisade ».

Ensuite, Abend (2015) relève une évolution dans l'usage du terme « *business* » et dans les discours moraux qui en font usage. Si la notion peut renvoyer à un secteur d'activité particulier, de vente ou de production, elle en vient à l'époque également à exprimer une connexion entre l'ensemble des activités commerciales d'un espace géographique : des expressions telles que « *business interests* » (« les intérêts des affaires »), « *local business* », ou « *American business* » (« les affaires locales », « les affaires américaines ») se diffusent et ces nouvelles entités peuvent être ainsi collectivement sujet ou objet de jugements moraux. La catégorie fonctionne ainsi comme un code sémiotique fédérateur pour les différents acteurs membres des organisations de représentation des affaires (chambres de commerce, clubs commerciaux), qu'il s'agisse d'entrepreneurs, d'acteurs philanthropiques, juridiques, etc. : elle permet d'exprimer des intérêts, une volonté et un bien communs. Abend (2015) montre la position centrale occupée par ces organisations dans l'espace public de l'époque, en particulier lors des mobilisations autour de causes morales : si le « *business* » existe bien en tant qu'entité, il doit avoir sa propre représentation. Retrouver 32 organisations de ce type dans les « croisades » anti-*sharks* n'est pas surprenant à cet égard.

Enfin, il faut mentionner que les évolutions notées par Abend (2015) ne concernent pas directement les organisations et les phénomènes décrits ici : l'auteur s'intéresse particulièrement à l'émergence des grandes entreprises (ce qu'il nomme « *big business* » ou « *big corporations* ») et aux vagues de critiques morales qu'elles subissent dans l'espace public, menées notamment par un nouveau type de journalisme d'investigation, celui des *muckrackers.* Ces journalistes, dont la figure principale est Ida Tarbell, cherchaient à lutter contre la structure oligopolistique de certains secteurs clés, comme les transports ou l'énergie, par le biais de longues enquêtes étoffées et publiées avant tout dans des magazines comme celui de Samuel McClure. À l'inverse, la critique portée contre les agences de crédit vise des petites entreprises aux pratiques considérées comme immorales, ce qu'Abend considère comme un registre dénonciateur plus ancien de l'éthique des affaires. De ce point de vue, la presse qui se mobilise n'est pas celle des « *muckracker*s » et les publications dénonciatrices diffèrent des longs articles de magazines caractéristiques de ce type de journalisme : la dénonciation de pratiques commerciales immorales fait bien partie du répertoire d'action de cette presse, mais il s'agit plutôt de textes courts, visant à rendre public un scandale, relayer une information sur la conduite du mouvement ou d'un mouvement ailleurs dans le pays et ces articles sont publiés dans un certain type de presse quotidienne.

3. La presse anti-*sharks* : quelle mobilisation, quel répertoire d'action ?

Les journaux sont les organisations les plus souvent mobilisées lors des « croisades ». Pour autant, cela n'indique rien de la nature de leur contribution au mouvement dans chaque cas ou de l'intensité de la mobilisation d'un organe de presse particulier : il s'agit en effet des acteurs qui sont les plus facilement identifiables, du fait de l'usage que nous faisons des sources de presse afin de déterminer l'existence de « croisades ». Derrière la publication d'articles de presse, dont l'objectif est de contribuer au mouvement, se cachent ainsi des degrés et des types de mobilisation très différents. Une vaste littérature existe en sociologie et en sciences politique qui étudie les rapports entre la presse et les mouvements sociaux, dont une synthèse, même rapide, dépasse largement le cadre de ce travail (voir Neveu 1999, 2010 pour des synthèses de ce type). Deux éléments permettent simplement de préciser le type de journaux mobilisé ainsi que certains traits de leur répertoire d'action.

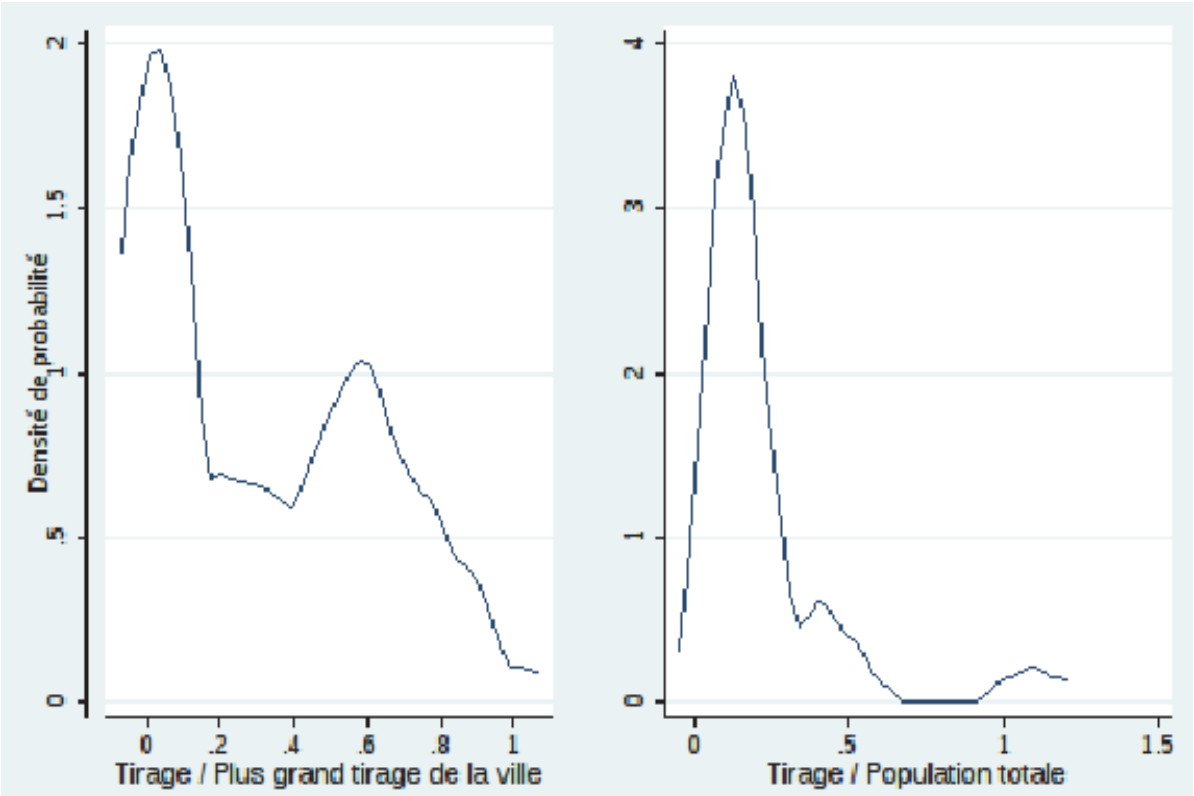
3.1. Des scandales à l'objectivation

Si la littérature a beaucoup insisté sur les jeux d'associés-rivaux entre journalistes et mouvements sociaux (Neveu 1999), dans le cas des *sharks,* la presse s'exprime en très grande majorité en faveur des mouvements réformateurs et du référentiel de marché défendu par ces derniers : les articles publiés sur la question ne donnent pas, sauf à de rares exceptions, la parole aux *loan shark,* afin qu'ils puissent se défendre ou vanter les mérites de leurs activités. Les prêteurs sont en grande partie exclus des débats publics sur le crédit qui ont lieu dans les villes américaines et leurs actions se situent à l'écart de l'espace public, comme le montre le déroulement de la « croisade » de Chicago. Afin de comprendre le type de journaux qui s'investissent dans les « croisades », nous avons répertorié les tirages de 43 journaux parmi les 45 mobilisés et, pour chaque ville, le journal ayant le plus grand tirage[594]. Ces tirages sont très hétérogènes : ils vont de 1 250 exemplaires pour le *Galesburg Mail* à 300 000 pour le *Chicago Tribune*. Les journaux sont souvent plus les importants de la ville mais cela n'est pas systématique : ce sont les journaux à plus grand tirage seulement dans 14 cas sur 43. Pour plus de précisions sur l'importance de la couverture médiatique des « croisades », nous représentons dans la figure 17 la distribution des écarts entre le journal mobilisé et le journal à plus grand

[594] *N.W. Ayer & Son's American newspaper annual and directory*, Bibliothèque du Congrès, 1912. Url : http://memory.loc.gov/diglib/vols/loc.gdc.sr.sn91012092/default.html (consulté le 03/01/18).

tirage de la ville, ainsi que la distribution du rapport entre le tirage du journal mobilisé et la population de la ville. La plupart des journaux mobilisés ont d'importants volumes de tirage, mais ce n'est pas le cas de tous puisque les tirages sont principalement distribués autour d'un volume correspondant à 20 % du nombre d'habitants.

Figure 17 : Quelle est l'importance des journaux mobilisés ?



Sources : « Loan shark crusades », RSF, Box 121, Folder Loan shark campaigns before 1923 ; N.W. Ayer & Son's American newspaper annual and directory, Bibliothèque du Congrès, 1912.
Url : http://memory.loc.gov/diglib/vols/loc.gdc.sr.sn91012092/default.html (consulté le 03/01/18).
Légende : Les courbes représentent les densités de probabilité des ratios calculés. Ces densités permettent d'obtenir une représentation lissée de la distribution des ratios : simplement, l'unité de l'axe vertical n'est pas une fréquence ou un pourcentage mais la valeur de la fonction de densité estimée.

Pourquoi et comment s'investissent ces journaux de la presse quotidienne ou leurs journalistes dans la lutte anti-*sharks* ? Soderlund (2013) a étudié les évolutions de ce monde de la presse quotidienne entre 1885 et 1917, en s'intéressant à la manière dont ces organisations ont couvert les scandales de « trafic sexuel » (« *sex trafficking* ») et les « croisades » contre l'« esclavage blanc ». Les éléments que l'auteure met en évidence concernent une cause proche de celle des *loan sharks* et plusieurs journaux qu'elle place au cœur de son analyse, comme

l'*Atlanta Constitution*, le *Chicago Tribune* ou le *New York Times*, ont joué un rôle central dans les « croisades » étudiées ici : ses conclusions permettent ainsi de comprendre pourquoi la presse de l'époque a massivement cherché à rendre public des scandales d'usure et à soutenir les mobilisations anti-*sharks*.

L'auteure montre qu'à la fin du XIX^{e} siècle, l'idée se diffuse dans le monde de la presse qu'un traitement « sensationnaliste » de certains évènements permet d'accroître la circulation et les ventes des titres (Soderlund 2013, pp. 73-80) : le choix de recourir à des récits tragiques, d'entrer dans le détail des pratiques sexuelles immorales et choquantes, représentent autant de stratégies conscientes et pensées par des journalistes de l'époque comme George Kibbe Turner (*op. cit.*, pp. 119-123). Néanmoins, l'auteure souligne qu'il est erroné de réduire ce choix du « sensationnalisme » à une stratégie instrumentale : que ce soient les *muckrackers* et leurs longues investigations ou les articles de presse quotidienne relayant les scandales locaux, le choix d'exposer sans réserves les fraudes, les déviances et les injustices diverses était perçu comme un mode de production d'une certaine vérité sur le monde social et ses problèmes (*op. cit.,* pp. 18-19). Si Soderlund ne mentionne pas la question des *loan sharks*, l'auteure défend la thèse selon laquelle la couverture des diverses « croisades anti-*vice* » a représenté une charnière historique importante dans l'évolution de la profession journalistique aux États-Unis, en particulier du point de vue de la diffusion d'un impératif d'« objectivité » au sein de la presse quotidienne. Couvrir en détail et de manière continue des scandales a permis, selon l'auteure, de faire évoluer le statut accordé à cette presse : lorsque le grand jury de New York enquête sur le commerce de prostituées dans la ville en 1910, il auditionne ainsi les journalistes ayant enquêté sur la question en tant que témoins « objectifs » et Soderlund (2013, chapitre 6) considère cette audience comme un moment de reconnaissance de la capacité de la presse à produire une forme d'« objectivité » experte. Produire du scandale autour des *loan sharks*, couvrir ce problème par le biais d'articles cherchant à exposer l'immoralité des pratiques d'usure ou à rendre visible les tragédies individuelles et collectives qu'elles produisent, est certainement tributaire de ces tensions propres à l'évolution de la profession journalistique.

Toutefois, si la fonction première de la presse est de relayer la mobilisation, il ne s'agit pas des seuls moyens d'action au répertoire des journaux et des journalistes : la presse est parfois à l'initiative même de la mobilisation, comme dans le cas de Chicago en 1912, certains journaux décident par endroits de suspendre la publication d'annonces publicitaires émanant de prêteurs considérés comme immoraux (et cherchent ainsi à agir directement sur l'activité économique), alors que d'autres ont pour objectif de récolter des témoignages de victimes afin de mettre les emprunteurs en contact avec la mobilisation, en particulier les professionnels du

droit. Des travaux récents ont souligné la nécessité de ne pas aborder uniquement les rapports entre médias et mouvements sociaux et, notamment, de prendre en compte le rôle joué par les professionnels du droit dans les processus de médiatisation (Neveu 2010). Jouzel et Prete (2016) ont montré, dans le cas des mouvements de victimes des pesticides, que les avocats des agriculteur-trice-s jouaient un rôle essentiel dans la médiation des relations entre ceux-celles-ci et la presse, contribuant ainsi à la construction de « parcours » de victimes. Dans le cas des *loan sharks*, la presse cherche notamment à contribuer à la construction des problèmes publics en recueillant des témoignages de victimes : les articles relatant des parcours tragiques d'endettement contribuent à l'effort de scandalisation, mais la publicisation des trajectoires permet également de soutenir les actions judiciaires menées pour défendre les emprunteur-se-s. Les « croisés » attribuent un rôle central à la presse de ce point de vue : ils essaient en continu de mobiliser les journalistes, avec pour objectifs à la fois d'exercer une pression sur l'opinion publique, de susciter la mobilisation d'autres acteurs issus de l'élite et d'appuyer des actions concrètes, comme lors de procès intentés à l'encontre des *sharks*.

3.2. Une presse « progressiste » ?

Haveman et al. (2007) se sont intéressés aux journaux comme des relais de l'idéologie du temps : la presse représente, selon ces auteur-e-s, un intermédiaire culturel et idéologique ayant contribué à la diffusion de certains mouvements politiques comme celui dit du « progressisme » en Californie. Ce schéma pose problème selon nous car il considère les journaux comme de simples véhicules d'informations ou de scandales, un résultat réducteur des modes d'action de la presse évoqués ci-dessus. Néanmoins, les auteur-e-s s'intéressent empiriquement à l'allégeance politique des journaux : ils-elles montrent que la presse se revendiquant du « progressisme » a activement contribué à la médiatisation de ce mouvement politique à l'époque qui nous concerne. Est-ce que, de manière similaire, les journaux mobilisés appartiennent à une tendance politique particulière ? Le lien avec le « progressisme » n'apparaît pas dans les données récoltées sur l'allégeance politique des journaux mobilisés[595]: on y retrouve de nombreux journaux indépendants, mais également des Démocrates, des Républicains, des Indépendants-Républicains et des Indépendants-Démocrates. Aucun journal d'allégeance « progressiste » n'a été retrouvé, contrairement à ceux impliqués dans la réforme du secteur des *Building and Loans* étudiés par Haveman et al. (2007).

[595] *N.W. Ayer & Son's American newspaper annual and directory*, Bibliothèque du Congrès, 1912. Url : http://memory.loc.gov/diglib/vols/loc.gdc.sr.sn91012092/default.html (consulté le 03/01/18).

4. Des villes « progressistes » ?

Vingt-deux « croisades » mobilisent une forme de gouvernement municipal (commission, conseil ou conseiller municipal, département de santé publique, responsable du versement des paies) ou un-e maire et cela n'est pas seulement le cas des grandes villes : le mouvement mené à Bisbee (Arizona) illustre le rôle joué par la municipalité dans une « croisade » de petite ville. La gouvernance municipale est en pleine mutation à l'époque, notamment à travers la diffusion du modèle du *city manager*, un représentant nommé dont l'objectif est de gérer la ville comme une entreprise, de manière efficace et rationnelle (Chang 1918, Rice 1977). Ainsi, selon Haverman et al. (2007) : « *Prior to the Progressive era, cities were run by party machines, whose ward bosses exchanged favors for votes. Progressive reformers proposed an antidote to the corruption of patronage politics, emphasizing disinterested experts and rationalized administration: a city council would appoint an executive officer, the city manager, who would in turn appoint qualified lieutenants to assist him. The rationalized and centralized bureaucracies presided over by city managers would be run "scientifically", meaning objectively, insulated from patronage politics* ». On pourrait ainsi supposer que l'adoption d'un modèle de *city manager* explique l'émergence d'une « croisade » dans une ville ayant adopté un tel modèle de gouvernance. Pour être tout à fait rigoureux, le modèle du *city manager* représentait une des réformes mises en place dans les années 1910, une seconde option était celle de la *city commission* : cette forme de gouvernance était fondée sur les mêmes principes que ceux du *city manager*, mais adoptait un fonctionnement plus collégial. Même si c'est le modèle du *city manager* qui finit par s'imposer durant les années 1920, les deux modèles continuent de coexister à l'époque qui nous concerne.

Parmi les 70 villes ayant adopté le « *city manager plan* » en 1915, on n'en retrouve que trois qui ont connu une lutte anti-*sharks* (Wheeling, Virginie Occidentale ; Dayton, Ohio ; et Durham, Caroline du Nord) et, parmi les 22 gouvernements municipaux mobilisés, on ne retrouve qu'un seul *city manager* mobilisé (dans le cas de Dayton, Ohio)[596]. Dans les deux autres « croisades », la réforme a bien été adoptée mais le *city manager* ne participe pas à la mobilisation. Dans le cas du *commission plan*, on retrouve trois mouvements lors desquels cet acteur municipal a été mobilisé (Kansas City, Kansas ; Omaha, Nebraska ; Tacoma, Washington), ce qui porte à quatre le nombre de « croisades » ayant mobilisé un gouvernement municipal réformé. À l'opposé, dans 13 cas sur 22, c'est une forme traditionnelle de

[596] *City Manager Yearbook*, v.2, 1915, p. 128.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=pst.000052892899;view=1up;seq=7 (consulté le 03/01/18).

gouvernance – maire ou conseil municipal – qui a participé à la « croisade ». Dans les cinq cas restants, ce n'est pas l'échelon supérieur de la gouvernance municipale mais un acteur de rang inférieur qui s'est mobilisé. Il s'agit ainsi dans trois cas (Pittsburg, Pennsylvanie ; Chicago, Illinois ; Birmingham, Alabama) d'un *Department of Public Safety* ou de *Public Welfare*, des branches de la gouvernance municipale spécialisées, comme leur nom l'indique, dans le maintien du bien-être ou de la sûreté publique, dont la mission était d'étudier et de conseiller les gouvernements municipaux sur certains maux urbains. Dans un dernier cas, celui de Memphis (Tennessee), le responsable du versement des salaires des employé-e-s municipaux-ales s'est mobilisé afin de suspendre les saisies de salaire exécutées à leur encontre. Ainsi, si on observe la mobilisation fréquente d'autorités municipales lors des « croisades, sous différentes formes », la cause anti-*sharks* est en grande partie indépendante des réformes de la gouvernance municipale qui affectent certaines villes de l'époque.

Lors de sept mouvement (Little Rock, Arkansas ; Bisbee, Arizona ; Paducah, Kentucky ; Columbia, Caroline du Sud ; Lynchburg, Virginie, Tacoma, Washington ; Denver, Colorado) la publication d'une ordonnance municipale contre les *loan sharks* a fait suite à la « croisade ». Il s'agit d'un document de législation pénale, édicté par une autorité municipale (maire, conseil municipal, *city manager*, etc.) et ayant pour objectif de résoudre les problèmes publics au niveau local. Cette mise à l'agenda du problème des *sharks* au niveau municipal est une particularité de petites villes ayant été les seules à avoir connu une « croisade » au sein de leur État. Ce document semble avoir eu une grande efficacité dans la lutte contre les *sharks* au niveau local. C'est ce type de document qui est par exemple réclamé par le mouvement des blanchisseuses de Macon en 1906, sans pour autant que ce mouvement d'emprunteuses ait donné lieu à une « croisade ». Plus généralement, il s'agit d'un type de document dont la publication est redoutée par les *loan sharks*. Dans la correspondance interne entre un gérant d'une agence des *Big Four* d'Oklahoma City (Oklahoma) et son dirigeant d'Atlanta en mars 1932, ce dernier exprime ouvertement son appréhension face à la nouvelle de la publication d'une ordonnance municipale : « *This looks bad* […]. *Personally, I believe there is a loophole in the Ordinance, however, City Ordinances are sometimes hard to overcome and for that reason we would like to know whereof we speak* »[597]. L'intervention directe du gouvernement municipal dans ces cas de petites « croisades » isolées montre que les ordonnances sont un élément propre au répertoire d'action de mouvements qui ne se diffusent pas à l'échelle d'un État : la mise à l'agenda au niveau de l'Assemblée d'État est certainement plus difficile à

[597] P. E. Leake to T. R. Mock, 14 mars 1932. RSF, Box 124, Folder J. H. Taylor and P. E. Leake Correspondance

produire pour ces mouvements dont la portée reste restreinte à l'échelle locale.

5. Les organisations philanthropiques : objectivation du réel et travail moral

De nombreuses organisations philanthropiques se sont mobilisées lors de ces mouvements sociaux : la fondation Russell Sage, des organisations caritatives diverses, impliquées lors des « croisades » de Youngstown (Ohio), Wilmington (Delaware) et Springfield (Massachusetts), et plus ponctuellement des associations de femmes (*Women's Club* ou *Women's Foundation*), mobilisées lors les « croisades » de Washington (D. C.), Chicago et Moline (Illinois), Omaha (Nebraska) et Rochester (New York).

5.1. La faible mobilisation des mouvements de femmes

Nous regroupons ces organisations sous la catégorie des « organisations philanthropiques », mais il faut garder en tête la disparité que celle-ci recouvre : les associations locales de femmes n'ont certainement rien d'identique avec la structure et les ressources de la fondation Russell Sage et leur action n'est en aucun cas réductible à un objectif philanthropique. Ces associations de femmes participent de mouvements politiques et sociaux plus larges à l'époque, ayant leurs propres répertoires d'action (Clemens 1993). Elles ont joué un rôle central dans de multiples réformes de l'époque « progressiste » (Flanagan 1990, Baltan 2015), en particulier lors de l'adoption du XIX[e] amendement en 1920 (Rosenthal et al. 1985). Néanmoins, le seul élément archivistique que nous avons retrouvé à leur sujet concerne la « croisade » menée à Washington (D. C.) : le *Women's Department* de la *National Civic Federation,* une organisation syndicale*,* invite Arthur Ham à donner une conférence sur le thème du crédit illégal et l'organisation apporte son soutien au projet de loi étatique[598]. Un autre cas d'implication dans les « croisades » a été relevée par Baltan (2015, pp. 81-84) : l'auteure montre que la création de la société d'assistance judiciaire de Chicago est le résultat de la fusion d'une association de femmes et du *Bureau of Justice*, une organisation fondée par des hommes avocats. L'auteure insiste sur le rôle moteur des femmes du point de vue de la mobilisation de la société d'assistance judiciaire dans la « croisade » anti-*sharks* de Chicago et nous avons déjà évoqué l'attention portée à la question du crédit non affecté par la travailleuse sociale Jane Addams.

[598] Rapport annuel du *Woman's Department*, *National Civic Federation*, v.8, 1914, p. 45.
Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=nyp.33433007280963;view=1up;seq=9 (consulté le 03/01/18).

Ces éléments soulignent un biais lié à nos sources : nous ne sommes pas en mesure de décrire les visions portées par différents acteurs au sein d'organisations potentiellement mixtes, comme les sociétés d'assistance judiciaire ou la *National Civic Federation*, et n'observons que les modes d'actions orientés vers l'espace public. Néanmoins, comme l'ont montré Gusfield (1963) et Rosen (1982), les mouvements de femmes n'étaient pas exclus de l'espace public, elles ont notamment joué un rôle central dans les « croisades publiques » menées pour la prohibition de l'alcool et l'encadrement de la prostitution : la faible visibilité de la mobilisation des associations de femmes lors des luttes anti-*sharks* témoigne donc du fait que l'endettement n'était pas nettement mis en avant dans l'agenda des mouvements. Certains travaux d'histoire ont notamment montré qu'il faut attendre les années 1960-1970 pour que la question de l'accès au crédit soit investie par les mouvements de femmes (Hyman 2011b, Krippner 2017). Les éléments relatifs à la structure de genre et de race des débiteur-trice-s fournissent également une piste explicative de ce point de vue : nous avons montré que les femmes blanches du Nord étaient moins concernées par ces transactions que les femmes afro-américaines du Sud et les deux « croisades » (Washington et Chicago) mobilisant des associations ou clubs de femmes sont situées dans des États du Nord et du Midwest.

La composition raciale de ces associations peut contribuer à expliquer leur faible mobilisation, dans le cadre de pratiques qui concernent moins les femmes blanches que les femmes afro-américaines, en particulier dans le Sud. Les femmes afro-américaines étaient en général exclues des mobilisations menées par les mouvements de femmes autour de différentes causes : Donovan (2010) a analysé cette exclusion dans le cas des « croisades » contre la prostitution et Baltan (2015) a souligné l'ambiguïté des associations de femmes mobilisées dans l'assistance judiciaire sur la question raciale. Le décalage entre le poids important des femmes dans le système de crédit et leur absence dans les discours réformateurs est particulièrement visible dans le cas de la Géorgie : la seule mobilisation entièrement féminine observée émane d'une association professionnelle de blanchisseuses afro-américaines, alors qu'en parallèle aucun mouvement de femmes blanches ne s'implique dans les « croisades » menées dans l'État. Cette faible mobilisation des mouvements de femmes s'explique peut-être également, de ce point de vue, par le cadrage du *loan shark* comme un problème qui affecte avant tout les hommes salariés.

5.2. L'implication du *Department of Remedial Loans* dans les mouvements locaux

La partie III a montré le rôle central joué par le DRL dans la « croisade » menée à New York et nous avons mis en évidence l'implication de la fondation dans certains mouvement locaux – directe dans le cas de Toledo (Ohio), indirecte dans le cas de Tacoma (Washington) – mais peut-on tirer des conclusions plus globales sur le poids de cette organisation du point de vue des structures de mobilisation de ces mouvements avant 1917 ? D'un point de vue chronologique, de nombreuses « croisades » précèdent la mise en place du DRL et de ses premières enquêtes, mais le début de ses activités correspond bien au saut dans la distribution des « croisades » (graphique 7). Ainsi, on observe une corrélation entre les activités de la fondation et la diffusion des mouvements locaux, qui n'indique bien entendu rien de la potentielle causalité : on pourrait ainsi arguer, à l'opposé de la littérature sur la question (Calder 1999, O'Connor 2007, Anderson 2008, Carruthers et al. 2012, Anderson et al. 2015), que la fondation s'est greffée sur un « moment d'effervescence » déjà en cours et a profité de ses ressources pour imposer son statut d'expert et influencer par la suite l'historiographie de la période. Trois types d'éléments en faveur de cette seconde hypothèse peuvent être tirés des données sur les « croisades ».

Tout d'abord quels liens peut-on établir entre les « croisades » anti-*sharks* et le mouvement en faveur des associations de crédit et dans quelle mesure les recommandations de la fondation ont-elles été suivies au niveau national avant 1916 ? Pour étudier cela, nous avons réuni la liste des membres de la *National Federation of Remedial Loan Associations* à deux dates, 1913 et 1917, puis nous avons croisé ces données avec celles des « croisades »[599]. Certaines de ces associations ont en effet eu une durée de vie de quelques années seulement et ces deux listes sont nécessaires si l'on souhaite repérer les mouvements qui ont résulté en la création d'une association entre la création du DRL, en 1909, et 1917. Sur l'ensemble de la période allant de 1887 à 1917, 19 « croisades » ont résulté en la création d'une coopérative de crédit une ou deux années après la mobilisation, comme solution au problème des *loan sharks*.[600] Trois « croisades » parmi celles-ci ont été conduites avant la création du DRL (Boston, Massachusetts ; Providence, Rhodes Island ; Newark, New Jersey) et, dans deux autres cas, cette coopérative de crédit adopte une forme différente de celle des associations *Remedial*

[599] Peu d'associations de crédit ne faisaient pas partie de la Fédération nationale. Le cas de Newark, membre en 1913 et 1917, semble par exemple avoir posé problème à sa création. Son gérant était un ancien *loan shark* local qui ne voulait pas rejoindre la Fédération et cela a nécessité l'implication directe de Ham, mais ce cas reste isolé.
[600] Ce n'était, dans ces cas, pas nécessairement la seule conséquence des « croisades ».

(Des Moines, Iowa ; Augusta, Géorgie). Parmi les 13 « croisades » qui ont ainsi eu pour conséquence la constitution d'un fond de type *remedial*, entre 1909 et 1917, nous n'avons pas trouvé de trace explicite d'une intervention de la fondation dans 11 d'entre elles, bien qu'il soit raisonnable de supposer que les actions du DRL étaient au moins connues des acteurs locaux, en particulier pour ce qui est des trois mouvements menés dans l'État de New York.

Ainsi, sur les 105 mouvements et à l'exception de New York, cela restreint à deux « croisades » celles pour lesquelles la fondation s'est directement impliquée (Portland, Oregon ; Youngstown, Ohio) et à la suite desquelles la méthode recommandée par la fondation a effectivement été appliquée (création d'une association de crédit *remedial*). À l'inverse, dans les cas de Washington (D. C.) et de Birmingham (Alabama), malgré le soutien et les démarches de la fondation, le mouvement local n'a pas suivi les recommandations des philanthropes new-yorkais. Si l'histoire des associations de crédit recoupe celle des « croisades » menées contre les *sharks,* il s'agit de deux séries de phénomènes différents : la plupart des associations de crédit *remedial* se sont développées sans mobilisation et, réciproquement, la plupart des « croisades » n'ont pas résulté en la constitution d'un fonds de ce type.

Ensuite, le DRL commence à s'investir dans des mouvements menés ailleurs qu'à New York dès 1909 et on retrouve mention de son implication directe dans neuf mouvements sur les 105 identifiés. Nous avons déjà mentionné les connexions entre les mouvements de grande ampleur (Atlanta et Chicago) et l'influence variable de la fondation sur celles-ci, mais cela est aussi vrai de « croisades » de moindre importance. Un employé de la fondation est ainsi missionné, en 1916, pour aller présenter des recommandations à la chambre de commerce de Birmingham (Alabama), en pleine « croisade »[601]. Arthur Ham entretient également des correspondances avec des acteurs locaux, à qui il envoie de la documentation sur la lutte anti-*sharks* et les associations de crédit *remedial* : dans deux cas retrouvés, il échange avec le procureur sur place (Portland, Oregon ; Knoxville, Tennessee), alors qu'à Cincinnati (Ohio) il communique avec le prêtre à l'origine de la « croisade »[602]. La fondation est par endroits sollicitée pour son expertise en matière d'établissement de formes alternatives de crédit : elle y répond dans le cas Youngstown (Ohio), mais refuse d'apporter son soutien dans le cas de Toledo (Ohio). De même, l'accès privilégié qu'a Arthur Ham aux espaces de circulations propres aux milieux philanthropiques et universitaires indique ponctuellement des mécanismes d'influence directe sur des acteurs d'ailleurs dans le pays. Enfin, la fondation participe activement à la conception et à la rédaction de la loi dans le New Jersey, l'Illinois et le Massachusetts.

[601] « Loan shark crusades ». RSF, Box 121, Folder Loan shark campaigns before 1923.
[602] *Ibid*.

Ainsi, l'implication du DRL dans des mouvements locaux restait, avant 1917, ponctuelle et fortement restreinte à l'espace géographique du Nord Est et du Midwest : Ham ne se déplaçait physiquement que lors de « croisades » dans les grandes villes (Washington, D. C. ; Chicago, Illinois), ou lors de conférences organisées dans ces régions[603], la fondation était sélective dans son soutien aux « croisades » locales et, lorsque ce soutien était apporté (déplacement, correspondance, envoi de documentation), la « croisade » n'a suivi les recommandations de la fondation que dans deux cas (Portland, Oregon ; Youngstown, Ohio). Cette organisation est donc loin de jouer un rôle central dans les « croisades » anti-*sharks* menées avant 1917, que ce soit dans leur déploiement, leur cadrage ou leur diffusion : il semble plutôt que le DRL se greffe sur un « moment d'effervescence » déjà en cours.

6. Les autres acteurs et organisations impliqués : quels moyens d'action ?

Nous avons présenté dans ce qui précède les acteurs centraux de ces mouvements, ainsi que l'environnement institutionnel des organisations mobilisées. Qu'en est-il des acteurs moins fréquemment mobilisés ?

Les employeurs sont mentionnés dans 17 « croisades » : ils agissent soit en exprimant leur soutien public au mouvement, soit plus directement par le rejet ou la suspension des demandes de saisies sur salaire adressées par les prêteurs. Les partenaires sociaux participent quant à eux très peu à cette première vague de mouvements : seuls 3 syndicats sont mobilisés dans les « croisades » menées à Cleveland (Ohio), Oklahoma City (Oklahoma) et à la Nouvelle Orléans (Louisiane). La représentation du travail ne prend pas de position officielle sur la question de l'endettement des salarié-e-s avant le début des années 1930, un revirement sur lequel nous revenons dans le chapitre suivant. Une explication possible de cette faible mobilisation tient certainement aux tensions liées à l'acceptation du salariat qui parcourent ces organisations à l'époque (Glickman 1999) : la question de l'endettement des salarié-e-s semble, contrairement au cas de la France, plus secondaire, notamment par rapport à celle du salaire minimum (Rodgers 1998, chapitre 6). Ensuite, la police est mobilisée lors de quatre « croisades », ce qui signifie soit que certains dirigeants ont exprimé leur soutien au mouvement, soit que la police a directement procédé à des arrestations de prêteurs. Enfin, la mobilisation de prêtres ou d'Églises ne concerne que cinq mouvements, sous forme notamment

[603] Les conventions annuelles de la *National Conference of Charities and Corrections* de 1910 et 1911 se tiennent respectivement à Saint Louis (Missouri) et à Boston (Massachusetts). La conférence organisée en 1911 par l'Académie des Sciences politiques se tient à New York.

de prêches publics comme dans le cas d'Atlanta. Cette faible mobilisation du monde religieux tient certainement à la nature des mouvements étudiés : Makovi (2017) a souligné le rôle joué par les Églises de Grande-Bretagne dans la diffusion locale du mouvement abolitionniste, en tant que lieux de rencontre entre les signataires des pétitions. Les mouvements étudiés ici émanent de milieux réformateurs et sont moins concernés par la mobilisation du peuple que par celle des élites : ce sont d'autres organisations comme les chambres de commerces qui assurent cette fonction de lieu de rencontre.

Conclusion

Trois résultats importants peuvent être tirés de cette partie. Tout d'abord, nous avons montré que des mouvements anti-*sharks* se déploient dans 94 villes du pays entre 1903 et 1917 : si on observe un schéma de diffusion intraétatique, des grandes villes industrielles vers les plus petites, il n'en reste pas moins qu'on fait face à une vague de mouvements critiques sporadiques, qui traversent une grande partie du territoire américain et traduisent la résonance que la figure du *loan shark* trouve dans l'environnement politique et culturel du début du XX^{e} siècle (de Certeau 1970, de Blic et Lemieux 2005). Ensuite, nous avons dressé les contours de l'espace de la cause anti-*sharks* à cette période, en soulignant le rôle joué par trois pôles d'acteurs : les hommes d'affaires et organisations appartenant au monde de l'éthique des affaires, les professionnels du droit et le mouvement du réalisme juridique, les organisations philanthropiques souhaitant développer une analyse scientifique du monde social. À l'inverse, nous avons montré que le mouvement politique dit « progressiste» n'entrecroise pas directement les mouvements sociaux dont il est question ici : si les questions soulevées par cette mouvance hétérogène (Hofstadter 1955) ont pu indirectement influencer les idées défendues par les « croisés », deux types d'acteurs ayant joué un rôle central dans la diffusion de ce mouvement – les autorités municipales et les journaux progressistes – sont très peu mobilisés lors des luttes anti-*sharks*. Enfin, ces mouvements restent, lors de cette première vague de « croisades », très hétérogènes et assez peu coordonnés : si on observe des circulations d'idées entre villes et entre organisations mobilisées, le nombre et le type d'acteurs mobilisés diffèrent fortement selon la « croisade » et les revendications portées ne sont pas nécessairement convergentes jusqu'en 1917, date à partir de laquelle commencent à être votées les lois USLL (Carruthers et al. 2012).

Conclusion de chapitre

Lors de cette première vague de « croisades », la lutte contre les *loan sharks* se déploie simultanément sur le terrain du droit et du marché : il faut accompagner les emprunteur-se-s dans des procédures judiciaires qui les opposent aux *sharks* et construire une forme morale de crédit, concurrente au crédit des usuriers, afin de les protéger contre l'endettement trop cher ou excessif. Ces moyens d'action restent néanmoins subordonnés, aux yeux des « croisés », au vote d'une loi appropriée, qui seule conduira à la moralisation définitive du crédit des salarié-e-s américain-e-s. Les différents mouvements étudiés convergent (malgré les spécificités locales) ainsi autour d'une logique de marché et celle-ci est « encastrée » dans trois principaux ensembles d'idées (Somers et Block 2005, Thornton et al. 2012) : le réalisme juridique, l'éthique des affaires et la philanthropie scientifique. En particulier, si les *loan sharks* doivent être éradiqués par le jeu de la concurrence, c'est le droit, notamment sous la forme d'une loi et de la fixation d'un taux d'intérêt « scientifique », qui permettra à la logique marchande de rétablir l'ordre moral. La création d'un secteur d'activité intègre ainsi le répertoire d'action des mouvements : c'est en établissant les fondements juridiques d'une offre morale de crédit que le problème des *loan sharks* sera résolu.

On observe simultanément l'émergence d'un « référentiel » (Jobert et Muller 1986, Muller 2000) commun aux « croisades », une manière de concevoir simultanément la réalité du problème identifié, sa résolution et les étapes à suivre pour cheminer du premier point au second. La première étape consiste à susciter de l'effervescence autour du problème des *loan sharks*, à faire des efforts en direction de ce que les « croisés » nomment l'« opinion publique ». Nous avons pu constater que, derrière cette abstraction asociologique, les « croisés » se préoccupent assez peu des emprunteur-se-s ou d'alliances avec des mouvements issus de la base : ils cherchent avant tout à obtenir le soutien d'autres élites locales. Celles-ci diffèrent selon les mouvements locaux, mais on retrouve fréquemment des hommes d'affaires soucieux d'éthique, des employeurs se préoccupant de la moralité de leurs salarié-e-s gageant leurs revenus, des philanthropes souhaitant faire avancer l'agenda de la réforme sociale et des professionnels du droit préoccupés par la capacité de l'appareil judiciaire à assurer ses fonctions de protection des faibles.

Cependant, une fois que la question des *sharks* commence à susciter de l'effervescence au niveau local, les « croisés » se préoccupent davantage de la conformité avec la feuille de route établie, visant au rétablissement de l'ordre moral, qu'aux effets concrets qu'ont les

différentes réformes sur les pratiques de crédit. Ainsi, à Atlanta, la société d'assistance judiciaire disparaît dès la création d'une entreprise morale de crédit : la mise en place de cette organisation éteint la critique, malgré le décalage très important entre les prêts qu'elle propose, les client-e-s qu'elle sert et les pratiques des anciens *loan sharks*. De même, à Chicago, les avocats de la société d'assistance judiciaire locale soulignent le décalage entre leur travail d'accompagnement judiciaire et les services proposés par la nouvelle entreprise morale de crédit, qui vise des client-e-s de classes sociales supérieures à celle de leur clientèle. Enfin, à New York, les efforts du DRL se concentrent à partir de 1917 sur la promotion d'une solution marchande, par le biais des lois USLL, adossée à un cadre normatif réducteur de l'ensemble des pratiques de crédit des classes populaires que la fondation se propose de moraliser. Ce décalage, entre le problème identifié et les critères à l'aune desquels sont jugés le succès des « croisades » est caractéristique de ces mouvements d'élite, dont l'« ethnocentrisme de classe » (Mathieu 2014) pousse les « croisés » à davantage se préoccuper de la cohérence de leurs actions avec une certain « fiction sociale » (Bourdieu 2012) que des effets concrets de la mobilisation. Que les entreprises de crédit créées fournissent des prêts accessibles aux client-e-s des *loan sharks,* que les prêts offerts couvrent les mêmes usages*,* que l'accompagnement judiciaire porte ses fruits pour les populations concernées, importent moins que la manière dont ces actions permettent de faire avancer le processus de moralisation. Éradiquer les *loan sharks* et moraliser le crédit implique avant tout de définir les conditions de félicité du processus de moralisation, ce qui correspond jusqu'au milieu des années 1920 à une chaîne causale mise en évidence dans la figure 14 : celle-ci articule publicisation, assignation du blâme et intervention du régulateur.

Pour autant, comme le dit Bourdieu (2012), cette fiction n'est pas fictive : les réformes ont des effets sur les activités économiques. Sans aller jusqu'à parler de performativité, on observe de multiples effets du référentiel porté par les mouvements sur l'organisation des activités de crédit. La naissance d'organisations ou de réseaux réformateurs fournit une base au développement de nouvelles pratiques de crédit régulées, ainsi qu'à la circulation d'idées entre acteurs (Sine et Lee 2009) : la société d'assistance judiciaire d'Atlanta a notamment joué un rôle central dans l'ouverture de la première agence crédit régulée au niveau national, l'*Atlanta Savings & Loans Association,* tout comme l'association de prêteurs a contribué à la naissance d'une profession spécifique de prêteurs régulés. Les décisions judiciaires au niveau local ou le vote de lois dans différents États ont apporté une légitimité et des ressources aux activités de prêt (Rao et Ingram 2004, Schneiberg et Soule 2005), en inscrivant dans le droit la conception du crédit portée par les réformateurs et en offrant une ressource pour fonder la légitimité d'une nouvelle profession de prêteurs. Enfin, le développement de cadres communs (Benford et Snow

2000) fournit des codes sémiotiques disponibles aux entrepreneurs souhaitant investir ce secteur du crédit régulé, qu'ils décident de se les approprier, de les contester ou de les instrumentaliser afin de légitimer leur activité économique.

Chapitre IV

L'éternel retour du *loan shark*

Des acheteurs de salaire au marché du crédit à la consommation, 1925-1941

Introduction

À partir de 1925, le *loan shark* se retrouve une nouvelle fois au cœur d'une série de dénonciations : lors de cette deuxième vague critique, c'est un type de prêteur particulier qui est visé, ceux qui se définissent (et que la critique désigne tels quels) comme des acheteurs de salaire (*salary buyers*). Ces prêteurs offrent en réalité des avances sur salaire, un type de crédit qui existe depuis la fin du XIX^{e} siècle : l'expression « achat de salaire » (« *salary buying* ») définit un type de crédit différent de celui pratiqué par les prêteurs de petites sommes régulés (*regulated small loan lenders*). Il s'agit donc à la fois d'une étiquette attribuée par des entrepreneurs de morale et d'une expression mobilisée par certains prêteurs qui refusent le cadre mis en place par la régulation. À cette occasion, la critique des *loan sharks* se précise, puisqu'elle cible spécifiquement les prêteurs offrant la possibilité à leurs client-e-s d'emprunter uniquement sur la base de leur salaire futur. Nous avons déjà montré les réticences qu'avaient les prêteurs régulés vis-à-vis de ce type de pratique dans les années 1910 ; cette tendance se poursuit dans les années 1920 et 1930. Bien que la loi USLL ne contienne pas de clause interdisant aux emprunteur-se-s de gager leur salaire, les prêteurs régulés de petites sommes se spécialisent dans les années 1920 dans les hypothèques mobilières. Pour la première fois, les prêts consentis uniquement sur la base du salaire des emprunteur-se-s se situent au cœur de scandales nationaux. Or, les attaques qui ont été menées par l'administration Obama contre les *payday lenders* (notamment par le biais du Dodd-Frank Act de 2010) témoignent de la longue histoire de cette critique et de ses filiations, qui ressurgit périodiquement aux États-Unis. Les acheteurs de salaire gardent jusqu'à aujourd'hui l'image de « capitalistes des marges » (Rubin 1986) particulièrement violents, qui exploitaient déjà les salarié-e-s pauvres américain-e-s des

années 1920 et 1930 : ils sont parfois présentés comme les précurseurs de ce que Soederberg (2014, p. 73) nomme l'« industrie de la pauvreté ».

Si les dénonciations portées contre les acheteurs de salaire émergent dans de multiples villes du pays à partir de 1926, c'est avant tout un réseau d'agences établi à Atlanta (Géorgie) – les *Big Four* – qui se situe au cœur de la critique. Leon Henderson, qui remplace en 1924 Arthur Ham à la direction du *Department of Remedial Loans* (DRL) de la fondation Russell Sage, est l'un des acteurs majeurs à l'origine de la construction du problème public des acheteurs de salaire[604]. Lors d'une réunion interne au DRL en 1925, il fustige les prêteurs d'Atlanta et souligne la nécessité, pour les réformateurs, de contribuer à leur éradication : « *I wish I could bring before you a real sense of the extent to which the fair name of Atlanta is being besmirched by the activities of this salary buying gentry in other municipalities. Each time a city engages to prosecute a salary buyer it instantly becomes known that Atlanta is the headquarters for this brand of wage-eating loan shark. In St. Louis, Birmingham, Indianapolis – to mention only a few* [...] *cities – I have found this resentment, and the question is always asked, "Why doesn't Atlanta do something about it?"* »[605]. Entre 1926 et 1927, 21 « croisades » ont été menées contre les acheteurs de salaire d'Atlanta ; puis entre 1929 et 1934, un mouvement similaire a eu lieu, en décalé, dans de nombreuses villes du Kentucky : 28 mouvements sociaux locaux similaires (y compris celui d'Atlanta) ont pu être identifiés sur l'ensemble de la période[606]. L'objectif de ce chapitre est d'étudier cette seconde vague de « croisades », afin d'analyser l'évolution de l'espace de la cause anti-*sharks* à la faveur de cette nouvelle lutte, ainsi que celle du répertoire d'action mobilisé par ces mouvements sociaux. Ensuite, il s'agira de comprendre la manière dont ces mouvements ont contribué, par leurs actions et le référentiel qu'ils adoptent, à la construction d'une offre de crédit morale à

[604] Ces attaques contre un réseau d'agence établi sur l'ensemble du pays témoignent plus généralement des tensions qui existent à l'époque autour de la forme organisationnelle des magasins à succursales multiples (*chain stores*), comme l'ont étudié Rao et Ingram (2004).

[605] Leon Henderson, « Salary buying in Atlanta », novembre 1925. RSF, Box 16, Loan Shark Campaign (ci-après LSC) 1926.

[606] Les « croisades » entre 1926 et 1927 ont lieu dans les villes de Cincinnati (Ohio), Toledo (Ohio), Cleveland (Ohio), Johnstown (Ohio), Detroit, (Michigan), Oklahoma City (Oklahoma) Roanoke (Virginie), Charlotte (Caroline du Nord), New York City (New York), Rochester (New York), Syracuse (New York), Minneapolis (Minnesota) Kansas City (Missouri), Saint Louis (Missouri), Indianapolis (Indiana), New Orleans (Louisiane), Chicago (Illinois), Peoria (Illinois), Philadelphie (Pennsylvanie), Jersey City (New Jersey) et Atlanta (Géorgie). Après 1927, les principales « croisades » se déploient dans le Kentucky, dans les villes de Louisville, Covington, Newport, Paducah et Kensington, mais également à Raleigh (Caroline du Nord) et à Stockton (Californie). Nous nous appuyons ici uniquement sur la recension faite par la RSF lors du déroulement des « croisades », mais il ne s'agit certainement pas des seules mobilisations ayant pris place dans l'ensemble du pays. Néanmoins, d'une part, les villes listées sont réparties sur l'ensemble du pays, ce qui semble indiquer que la recension de la fondation ne souffre pas de biais de sélection géographique. D'autre part, ces 28 mouvements sociaux sont suffisamment nombreux pour permettre de distinguer entre des traits communs aux mobilisations et des particularités propres à chaque « croisade ».

destination des salarié-e-s jusqu'à la fin des années 1930 : lors de cette deuxième phase, les mouvements réformateurs cherchent moins à réguler un ensemble d'activités de prêt et établir l'existence d'un nouveau secteur d'activité, qu'à en clarifier les contours par l'élimination d'un ensemble de pratiques considérées comme immorales. La lutte anti-*sharks* se déplace ainsi dans l'arène judiciaire, là où se détermine, selon les réformateurs, la capacité du droit à effectivement modifier les pratiques économiques et à moraliser l'offre de crédit à destination des salarié-e-s américaine-e-s.

La sociologie économique a beaucoup souligné l'importance des décisions judiciaires et du cadre juridique dans la construction des marchés ou d'une certaine conception de l'activité économique (Zelizer 1985, Fligstein 2002, Fourcade et Healy 2007). Ces travaux soulignent que le droit définit ce qu'il est possible ou impossible de faire pour des particuliers ou des entreprises, mais également les manières légitimes d'agir ou les formes symboliques dominantes qui organisent l'activité économique à une époque donnée. Néanmoins, ces travaux adoptent souvent une lecture fonctionnaliste du droit : celui-ci entérine l'évolution culturelle d'une société (Zelizer 1985, Dobbin 1994), la victoire de certains acteurs économiques à l'issue de luttes de pouvoir globales (Fligstein 1993) ou l'existence de trajectoires politiques et culturelles nationales différentes (Fourcade 2011). Ces travaux ne s'interrogent pas directement sur l'origine et le déploiement de conflits autour de transactions économiques dans l'arène judiciaire, ni sur les effets précis des décisions de justice sur le marché. Ils laissent ainsi de côté un large ensemble de questions plus directement traitées par la sociologie des mouvements sociaux : qui sollicite les tribunaux (l'État, les mouvements sociaux, les citoyens), comment sont-ils sollicités et à quelles échelles judiciaires se déploie le conflit (Henry 2003, Stryker et Pedriana 2006, Edelman et al. 2011) ? De quelles manières les affaires sont-elles présentées, avec quels objectifs et comment l'action judiciaire s'articule-t-elle avec d'autres moyens d'action (Brown-Nagin 2011, Chessel 2012, Jouzel et Prete 2016) ? Enfin, de quelle manière ces décisions contribuent-elles concrètement à la construction ou à la segmentation d'un marché ? Symptomatiquement, les travaux de sociologie économique américaine cités ci-dessus s'appuient quasi exclusivement sur des décisions rendues par la Cour suprême des États-Unis, alors même que la sociologie du droit a souligné la nécessité d'observer des échelles inférieures, comme celles des tribunaux d'État ou des tribunaux inférieurs, afin de mieux comprendre la capacité du droit à faire évoluer les pratiques marchandes ou organisationnelles (Edelman et al. 2011).

1. La difficile mise en application de la loi et le déplacement de la cause réformatrice dans l'arène judiciaire

Le nouveau problème public des acheteurs de salaire produit une évolution du répertoire d'action des « croisades » : si la lutte anti-*sharks* a contribué à construire le secteur des prêts des petites sommes dans les années 1900 et 1910, celui-ci, par le biais des pratiques qui se maintiennent à la marge de la légalité, contribue en retour à faire évoluer le mouvement social (Lounsbury et al. 2007). En effet, jusqu'à la fin des années 1910, les réformateurs croient fermement au pouvoir moralisateur de la loi et nous avons montré dans le chapitre précédent que le vote d'une loi sur les prêts de petites sommes était, aux yeux des réformateurs, le critère principal permettant de déterminer le succès d'une « croisade ». La loi, sous sa forme USLL, signale l'intervention du régulateur : elle est perçue comme la condition nécessaire à la construction d'une offre morale de crédit, concurrente à celle des *sharks* et permet selon les « croisés » d'assurer la légitimité du prêt d'argent à destination des salarié-e-s. Les autres moyens d'action mobilisés par ces mouvements, en particulier l'action judiciaire et les stratégies de publicisation, l'étaient de manière plus instrumentale : s'opposer sur le terrain du droit aux *loan sharks*, susciter de l'effervescence autour du problème public, tout cela était subordonné à l'objectif final de mise à l'agenda et d'intervention des gouvernements d'État. À partir de la seconde moitié des années 1920, cette croyance s'étiole : l'ampleur des transactions sous forme d'avances sur salaire (ou achats de salaire) signale aux yeux des « croisés » une faille dans le cadre juridique et représente, plus généralement, la preuve que le vote d'une loi ne garantit pas l'élimination des usuriers. En conséquence, les élites réformatrices s'attribuent un rôle nouveau : celui de veiller à ce que la loi soit effectivement mise en application.

Stryker et Pedriana (2004) ont étudié le rôle joué par les mouvements des droits civiques dans l'application du *Title VII,* de l'*Equal Opportunity Employment Act* de 1964, aux pratiques de discrimination au travail : le cadre juridique défini par la loi, ce que les auteurs nomment une « construction statutaire élargie », ne fournissait que des ressources limitées à l'autorité chargée de superviser son application dans les années 1960 et 1970, mais la loi donnait simultanément la possibilité aux mouvements des droits civiques (en particulier la NAACP et la *National Urban League*) de saisir directement les tribunaux fédéraux afin d'intenter des procès pour discrimination à l'encontre d'organisations (Stryker et Pedriana 2004, p. 710). L'arène judiciaire est alors devenue un lieu central de conflit pour ces mouvements sociaux, là où serait déterminée la capacité du droit à lutter contre les discriminations et, ainsi, à produire du changement social (Stryker 2007, Edelman et al. 2010). Dans le cas des mouvements

réformateurs étudiés ici, le déplacement de la lutte de l'arène politique vers l'arène judiciaire n'est pas le produit d'une disposition juridique, mais relève d'un choix stratégique des « croisés », motivé par la croyance en leur capacité à obtenir des victoires auprès de certains tribunaux. Les réformateurs ont accès à suffisamment de ressources judiciaires, juridiques et financières pour rendre une telle stratégie de judiciarisation possible[607] et ce chapitre contribue de ce point de vue à la compréhension des « croisades » en tant que mouvements sociaux aux répertoires d'actions particuliers (Eder 1993, Mathieu 2005, 2014).

Hull (1997) a montré, à travers l'étude des mobilisations en faveur du mariage homosexuel à Hawaii, que les mouvements d'élites avaient une forte propension à mener leur mobilisation dans l'arène judiciaire. Dans la même optique, notre objectif est de comprendre précisément le déroulement de ces actions judiciaires, du choix et de la préparation des affaires à la question du type de tribunaux sollicités : nous montrons que, contrairement au cas étudié par Stryker et Pedriana (2004), les actions étaient avant tout menées auprès de tribunaux inférieurs de *common law* ou d'un certain type de tribunal supérieur relevant du droit de l'*equity*. C'est dans ces arènes privilégiées que les « croisades » se sont opposées à l'interprétation juridique mise en avant par les acheteurs de salaire.

2. Arène judiciaire et espace public : l'évolution de l'espace de la cause anti-*sharks* entre 1925 et 1934

Entre le milieu des années 1920 et le milieu des années 1930, le répertoire d'action des « croisades » contre les *loan sharks* acheteurs de salaire attribue ainsi un rôle central aux stratégies de judiciarisation. Les actions en justice n'ont plus uniquement pour objectif de défendre les emprunteur-s-es ou de mettre un frein aux activités des usuriers : c'est par ce mode d'action que les mouvements réformateurs parviendront, selon les acteurs mobilisés, à garantir l'accès des salarié-e-s américain-e-s à une offre de crédit légitime et encadrée.

Néanmoins, l'effet des actions en justice ne se limite pas à l'ouverture de poursuites à l'égard des *loan sharks*. En complément aux procès intentés, les mouvements déploient des stratégies de médiatisation qui visent, comme dans la période précédente, à susciter de l'effervescence autour du problème des acheteurs de salaire et à accroître la mobilisation des élites sur cette question. En retour, les procès, qui plus est lorsque ceux-ci donnent lieu à une victoire, fonctionnent comme des leviers de scandalisation dans l'espace public pour ces

[607] Henry (2003) a notamment montré, à partir du cas du problème de l'amiante, que la « traduction judiciaire » d'un problème public nécessite des ressources diverses que ne possèdent pas tous les acteurs investis dans une cause.

mouvements : les actions en justice permettent d'accroître la légitimité du mouvement et d'obtenir des ressources et des soutiens supplémentaires. S'inscrivant dans une tradition de réalisme juridique, les sociétés d'assistance judiciaire et leurs avocats mobilisés sélectionnent et mettent en scène, ou en « forme » comme le disent Boltanski et al. (1984), certaines affaires impliquant des trajectoires particulièrement tragiques d'endettement, afin de prouver la nature intrinsèquement usuraire des pratiques. De ce point de vue, nous soulignons le rôle joué par la morale, en tant que relais, qu'outil permettant de faire le lien entre les actions judiciaires et l'espace public : cela s'observe notamment par la mobilisation importante d'un nouveau type d'organisation d'éthique des affaires (*business ethics*), les *Better Business Bureaus* (voir Encadré 3).

Enfin, le *Department of Remedial Loans* de la RSF et son nouveau directeur Leon Henderson ont joué un rôle moteur dans ces « croisades » : les mouvements ayant conduit au vote des lois USLL ont contribué à asseoir la légitimité de l'organisation sur les questions de crédit, et la lutte contre les acheteurs de salaire d'Atlanta a été en grande partie impulsée par la fondation. Dans les années 1920 et 1930, le DRL tente d'organiser des mobilisations, d'accompagner et de corriger la conduite des « croisades » locales, témoignant d'un effort de rationalisation du travail réformateur au niveau national.

3. Le cadrage juridique et ses effets sur la segmentation du marché du crédit

Comment peut-on comprendre l'effet des lois USLL sur les « croisades » menées contre les acheteurs de salaire ? Pedriana (2006) a proposé d'intégrer le droit au sein de l'analyse des cadres des mouvement sociaux : il suggère la notion de cadrage juridique (*legal framing*[608]) pour comprendre la manière dont le recours au droit, autant que la mobilisation dans l'arène judiciaire, représente une ressource culturelle importante pour les mouvements sociaux (voir aussi McCann 1994). Selon l'auteur, la loi serait en particulier un cadre maître (*master frame*) qui influence la manière dont les mouvements sociaux formulent leurs revendications et construisent leur identité politique. L'auteur a étudié la manière dont l'évolution simultanée de certains mouvements de femmes et du droit anti-discrimination dans les années 1960 est attribuable à l'opposition entre deux représentations culturelles du genre et de l'égalité

[608] La traduction introduit une ambiguïté, puisque la notion de cadrage juridique est mobilisée en sociologie du droit par des travaux français, sans que ceux-ci se réfèrent explicitement à l'analyse des cadres développées par la sociologie des mouvements sociaux (voir par exemple Lascoumes 1990 ou Chappe 2011). Les travaux français et américains ont des usages similaires de la notion, mais nous nous appuyons sur une construction théorique développée davantage dans la sociologie américaine.

femme-homme (traitement « égalitaire » contre traitement « protecteur »). Ce conflit s'est avant tout joué dans l'arène judiciaire et cela souligne un second aspect du cadrage juridique : le droit ne représente pas uniquement un moyen orientant la formulation des revendications, il représente aussi une fin, puisque les conflits judiciaires ont précisément pour objectif d'entériner une certaine représentation de l'ordre ou des pratiques sociales (Pedriana, 2006, p. 1729). L'auteur montre en effet que le droit a pris, à la faveur des tensions entre plusieurs représentations culturelles de l'égalité femme-homme, une place croissante au sein du répertoire d'action des mouvements de femmes dans les années 1960. Selon Pedriana, cela permet de dépasser certaines apories propres à l'analyse culturelle des cadres, qui distingue souvent mal entre une acception du cadre comme contrainte et du cadre comme finalité. La notion de cadrage juridique, du fait qu'elle permet de concevoir le droit à la fois comme ressource – juridique, judiciaire et culturelle – et comme enjeu – de batailles judiciaires et culturelles – nous sera particulièrement utile pour comprendre la mobilisation autour du problème des acheteurs de salaire dans l'ensemble de ce chapitre.

Comme dans le cas de Pedriana (2006), ces conflits traduisent en effet l'opposition entre deux visions du crédit des salarié-e-s. D'un côté, les acheteurs de salaires fournissent un service de lignes de crédit, renouvelables, adossées au rythme de versement de la paie des emprunteur-se-s et défendent une méthode d'expression des coûts du crédit sous forme de frais dégressifs variables. De l'autre, le référentiel des réformateurs promeut une vision du crédit selon laquelle le recours à l'endettement serait le produit d'un besoin ponctuel, dû à des accidents de la vie qui touchent les salarié-e-s pauvres, en particulier les hommes chefs de famille. Les réformateurs s'opposent de ce point de vue au renouvellement des prêts ainsi qu'aux prêts de montants trop bas qu'ils considèrent comme néfastes : le prix du crédit doit être exprimé sous la forme d'un taux d'intérêt unique et donner lieu à des remboursements échelonnés sur une période finie de temps.

Lors du conflit qui oppose les réformateurs aux acheteurs du salaire, les différents acteurs s'interrogent ainsi sur la forme que doit adopter le crédit des salarié-e-s : les mouvements sociaux réformateurs cherchent à diffuser un certain type de transactions, les hypothèques mobilières, et à délégitimer les prêts accordés sous forme d'avances sur salaire. On observe ainsi, entre la fin des années 1910 et la fin des années 1930, un processus de spécialisation entre, d'un côté, les prêteurs régulés offrant exclusivement des hypothèques mobilières de montants relativement élevés et, de l'autre, ceux qu'on désigne comme les *loan shark salary buyers*, offrant des avances sur salaire de montants beaucoup plus bas

(généralement inférieurs à 50 $). Cette segmentation marchande traduit simultanément l'illégitimité qui continue de frapper les prêts à destination des salarié-e-s sur cette période.

4. Crédit à la consommation et rationalisation du répertoire d'action : la lutte anti-*sharks* au début dans les années 1940

Simultanément, les mouvements anti-*sharks* sont affectés par l'émergence d'un nouvel environnement institutionnel à partir du début des années 1930, autour de ce que l'historiographie américaine nomme les *consumer politics* (Cohen 2003, Brinkley 2011). À l'époque du *New Deal*, un nouvel ensemble de réflexions économiques et politiques apparaissent en effet autour du rôle, du comportement et des droits du consommateur (Cohen 2003, Hyman 2008, Prasad 2012). Ce nouveau contexte fait évoluer le référentiel de la lutte anti-*sharks* et nous étudions ce processus dans la partie III du chapitre. Les acteurs des « croisades » anti-*sharks* jouent en particulier un rôle central dans la construction d'un nouveau domaine de réflexion universitaire et politique de l'époque : le « crédit à la consommation » (« *consumer credit* »). Pour la première fois, l'ensemble des activités de prêts à destination des particuliers sont regroupées sous une étiquette commune et leur agrégation définit une nouvelle variable de politique économique, dont le rôle dans l'équilibre macroéconomique doit être pris en compte par les pouvoirs publics. Le cadrage du *loan shark* comme un problème social ne disparaît pas entièrement dans les années 1930, mais le référentiel de la lutte évolue fortement au contact des *consumer politics* : de nouveaux acteurs apparaissent au sein de l'espace de la cause, notamment les économistes, et on observe un poids croissant des arguments prenant appui sur des raisonnements et une légitimité scientifique.

Enfin, nous revenons dans la partie IV sur l'effet des ces évolutions sur le répertoire d'action de la lutte anti-*sharks*. À la fin des années 1930, les réformateurs adoptent une conception selon laquelle l'usurier ne pourra jamais être éradiqué : le *loan shark* est toujours prêt à ressurgir et il faut lui opposer une vigilance permanente.

I. Le problème public des acheteurs de salaire : l'espace et le répertoire d'action des mouvements anti-*sharks* dans les années 1920

Dans la première partie de ce chapitre, nous étudions la construction du problème public des acheteurs de salaire à l'échelle nationale dans les années 1920, de l'origine des mobilisations aux mécanismes de diffusion de la critique qui ont conduit à une vague de « croisades » anti-*sharks* dans 19 villes du pays, principalement entre 1926 et 1927.

Comme un texte de loi peut-il influencer la conduite d'un mouvement réformateur et la vision du crédit qu'il défend ? Dans un premier temps, nous revenons sur le cadre juridique construit par les lois USLL, afin de présenter la vision du crédit qu'elle soutient : dans la lignée des travaux de Perrin-Heredia (2009, 2011), nous montrons le décalage qu'on peut observer entre la « manière de compter » du droit et certaines pratiques d'endettement des classes populaires présentées dans les chapitres précédents. Ce décalage contribue à expliquer l'émergence de la question des acheteurs sur salaire, un type de prêt qui ne correspond pas au cadre juridique établi : ces transactions sont perçues et présentées par les réformateurs comme une violation de la loi et cela justifie, à leurs yeux, la nécessité de mener des actions judiciaires contre ces agences de crédit. Dans un deuxième temps, nous détaillons les négociations ayant pris place à l'automne 1925 et au printemps 1926, entre les réformateurs et les acheteurs de salaire, autour de la possibilité d'une régulation spécifique de ces pratiques marchandes : ces débats donnent lieu à une « lutte définitionnelle » autour de la légitimité du crédit des salarié-e-s (Gilbert et Henry 2012), entre deux conceptions opposées de l'endettement. Dans un troisième temps, nous revenons plus en détail les « croisades » de 1926 et 1927, en insistant sur les évolutions du répertoire d'action de ces mouvements par rapport à ceux du début du siècle.

A. Un nouvel agenda pour les réformateurs : l'arène judiciaire et l'application de la loi USLL

La loi modèle, rédigée en 1916, permet d'identifier le cadrage juridique du crédit non affecté que les mouvements réformateurs sont parvenus à inscrire dans le droit de nombreux États à la fin des années 1910 et au début des années 1920. Ce cadrage véhicule l'idée que le recours aux prêts de petites sommes doit être exceptionnel, non renouvelable et que les prêts

doivent être remboursés sous la forme de versements mensuels, calculés à partir d'un taux d'intérêt fixe. Les avances sur salaire, en tant que lignes de crédit ouvertes dont le prix s'exprime par des frais liés à l'usage de la somme prêtée, jurent avec ce cadre, et ce décalage est perçu dès 1924 par le principal avocat des réformateurs, Frank Hubachek. Celui-ci rédige un rapport qui souligne que ces transactions sont des violations de la loi et revendique l'usage d'actions judiciaires pour imposer le cadrage juridique des USLL aux avances sur salaire : la publication de ce document a représenté une étape importante dans la construction de ce problème des acheteurs de salaire par les réformateurs de la fondation Russell Sage.

1. La loi USLL, un cadre juridique en décalage avec les pratiques des emprunteur-se-s

Afin de comprendre les prescriptions imposées par la nouvelle loi, nous nous appuyons sur le texte rédigé par le DRL et l'association de prêteurs en 1916, ainsi que sur les contraintes imposées aux agences de crédit régulées par la nouvelle Division des prêts de petites sommes du Département du commerce de l'Illinois, créée en octobre 1917[609]. Le texte se présente comme une « *modern and constructive law against the "loan shark" evil* » et insiste sur deux éléments principaux : la nécessité de transparence et la méthode de report des coûts des transactions, qui doivent être exprimés par un taux mensuel d'intérêt fixe sur le solde restant[610].

Outre la nécessité d'obtenir une autorisation du Département du Commerce, la loi étatique impose aux nouvelles entreprises d'utiliser des formulaires communs, de transaction mais également de comptabilité, l'objectif étant d'homogénéiser les pratiques commerciales et organisationnelles des agences de crédit[611]. La loi indique que le taux d'intérêt de chaque transaction doit être indiqué sur le contrat de prêt initial, mais également sur le compte client qu'enregistre l'entreprise en interne : à chaque transaction doit correspondre un taux unique ainsi qu'une date de début, une date de fin (une échéance) et l'entreprise doit indiquer la nature de la

[609] Il s'agit de l'autorité responsable de la supervision des prêts de petites sommes dans l'État. *Minimal Requirement of Licensees*, Department of Trade and Commerce, State of Illinois, 1918. RSF, Box 17, Folder Administration of small loan acts and proposed amendments. Nous avons également vérifié l'adéquation entre le texte de loi adopté en 1916 par les réformateurs et un cas de loi effectivement votée, dans l'État de Géorgie : le second texte est bien une reproduction du premier, adapté aux spécificités juridiques de l'État. *Labor Legislation of 1920*, Section Georgia Acts of 1920, pp. 215-279. US Government Printing Office. Url : https://books.google.fr/books?id=qakmAQAAIAAJ&dq=Labor+Legislation+of+1920,+Section+Georgia,+Bulletin+of+the+US+Bureau+of+Labor+Statistic&source=gbs_navlinks_s (consulté le 02/11/2017).

[610] Yearbook of American Association of Small Loan Brokers (ci-après YBAASLB), 1917, p. 64. National Consumer Finance Association. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101067931046;view=1up;seq=5 (consulté le 02/11/2017).

[611] *Minimal Requirement of Licensees*, Department of Trade and Commerce, State of Illinois, 1918. RSF, Box 17, Folder Administration of small loan acts and proposed amendments.

garantie fournie[612]. Le taux d'intérêt à calculer est mensuel et le taux maximal autorisé pour toute séquence de 30 jours doit être inférieur à 3,5 % du solde du capital restant à rembourser : peu importe ce solde, le taux d'intérêt est fixe et détermine, à chaque versement (*installment*), les intérêts dus. Lors de ces versements, l'emprunteur-se doit d'abord s'acquitter des intérêts dus sur la période (le mois) puis doit ensuite rembourser par incréments le capital prêté (le *principal*).

Dans les chapitres I et II, nous avons montré que la notion de taux d'intérêt est étrangère à la comptabilité interne des agences de crédit du début du XX^{e} siècle : les coûts sont exprimés en frais (*charges)* liés à l'usage de la somme attribuée sur une période donnée et les contrats de prêts n'expriment jamais une telle grandeur. Au sein des agences des *loan sharks*, les frais réclamés à chaque période sont moins l'expression d'intérêts, liés à un prêt d'argent ponctuel, qu'un coût associé à l'usage d'une ligne de crédit : en conséquence, le capital prêté est remboursé en une fois à la fin de la relation et non par versement successifs, contrairement à ce que stipulent les nouvelles lois. De même, les client-e-s des *sharks* empruntent des sommes sur de longues périodes, selon une temporalité et un rythme de versements propres à chaque relation de crédit (la semaine, deux semaines, etc.) et les coûts sont renégociés lors de chaque renouvellement, au fil de la relation. L'ensemble de ces pratiques semblent en décalage avec l'expression d'un taux unique exprimant le coût de l'ensemble des transactions en fonction d'un pourcentage fixe sur le reste à rembourser.

Perrin-Heredia (2011) a analysé, à travers l'étude des accompagnateurs budgétaires de ménages endettés en France, le décalage entre la comptabilité et les manières de compter des institutions et les pratiques économiques d'endettement des ménages populaires sur lesquels elle enquête. L'auteure observe en particulier une forme de tyrannie du mensuel : le mois est l'unité de compte retenue par les accompagnateurs et il est attendu des ménages suivis que leur budget soit à l'équilibre à la fin de chaque séquence de 30 jours. De même, François (2017) montre l'usage fait de l'unité de compte mensuelle par les tribunaux d'instances lors des jugements d'expulsion : la thèse de l'auteur souligne le décalage entre la perception de l'institution judiciaire et les pratiques économiques des locataires, dont la temporalité budgétaire n'est souvent pas celle du mois. Les deux auteur-e-s montrent à quel point cette unité de compte traduit avant tout la représentation que se font certaines institutions (ici, les accompagnements budgétaires et les tribunaux d'instance) des pratiques et des trajectoires économiques des ménages populaires : l'équilibre budgétaire mensuel sert à imposer une forme

[612]*Ibid.* ; YBAASLB, 1917, *ibid.,* p. 67.

d'*habitus* économique « convenable » aux ménages endettés. De manière similaire, le taux d'intérêt mensuel unique sur le solde restant représente, aux yeux des réformateurs, un outil de moralisation des pratiques de crédit au sein de chacun des États ayant voté le texte des USLL. L'imposition de ce nouveau mode de calcul du coût du crédit représente ainsi une opération de traduction juridique, selon le sens que lui attribue Thomas (2011) : la vision du crédit défendue par les réformateurs prend corps dans un texte de loi et les entreprises souhaitant offrir des prêts régulés de petites sommes doivent s'y soumettre. Le droit (et l'institution chargée de l'appliquer) impose ainsi aux transactions de crédit une forme et une temporalité particulières qui émanent du cadre construit par les mouvements sociaux réformateurs : la traduction ne se fait pas par des petits fonctionnaires ou des juges d'instance, mais par les entreprises de crédit elles-mêmes, qui sont tenues de mettre en application ce modèle de transaction.

Certains des prêteurs convertis abondent dès le départ dans le sens de la nouvelle loi, notamment par le refus de ce qu'ils nomment le « *doubling up* » (« renouvellement par empilement »)[613]: à titre d'exemple un prêteur de Baltimore (Maryland) s'exprime en 1917, lors d'une conférence devant l'association nationale de prêteurs de petites sommes, pour convaincre ses collègues de ne plus autoriser les renouvellements de prêts. Loin de considérer que le renouvellement est un mal en soi, il affirme simplement que ces pratiques nourrissent les « préjugés » qui touchent les prêteurs d'argent : or, « *we must look at things as they appear to the public, because it is public opinion that we are trying to influence* ». Selon lui, cela explique le fait que « *instead of sympathy we get condemnation* » et les prêteurs doivent profiter du nouveau cadre juridique pour tenter d'améliorer leur image[614]. Selon ce gérant, les agences de crédit se doivent ainsi d'adopter le cadre défendu par les réformateurs afin d'assurer la légitimité de leur activité dans l'espace public.

2. La difficile régulation des avances sur salaire : le rôle des actions judiciaires dans l'application des lois USLL

La loi USLL ne comporte aucune clause relative aux types de biens gagés : elle autorise *a priori* aussi bien les hypothèques mobilières que les avances sur salaire. Néanmoins, dès la fin des années 1910, les avances sur salaires sont dénoncées, notamment au titre qu'elles

[613] Howard Bryant, « Uplifting the small loan business and the elimination of doubling up », YBAASLB , 1917, pp 28-31.
[614] *Ibid.*, p. 30

favorisent les pratiques de « *doubling up* »[615]. De plus, les mouvements réformateurs ont subi dans les années 1900 et 1910 des échecs judiciaires lors d'affaires concernant ce type de transactions, échouant à faire qualifier dans l'arène judiciaire les avances sur salaire de prêts d'argent. Ainsi, en parallèle des efforts législatifs visant à promouvoir la solution des USLL dans différents États au début des années 1920 la fondation se penche sur la question des avances sur salaire et sur la capacité des lois USLL à encadrer, ou non, ce type spécifique de transactions.

Frank Hubachek, l'ancien avocat de Frank Mackey employé par l'AASLB, assisté de son fils Frank Hubachek Jr., rédige en 1924 un rapport relatif aux saisies de salaire (*wage assignment procedures*) pour le DRL, dont l'objectif est d'étudier la question des avances sur salaire[616]. Selon les conclusions de l'avocat, les avances sur salaire restent en 1924, malgré le vote des lois du crédit, des transactions au cadre juridique flou : elles continuent d'être présentées, par les prêteurs qui les offrent, comme des transactions portant sur la marchandise salaire et non des transactions de crédit. Le rapport étudie un ensemble de décisions de jurisprudences relatives à ces transactions, qui pointent toutes vers la même interrogation : « *The question* […] *is very simple : is the transaction a loan or a sale? There is no other question or problem* ». L'auteur insiste beaucoup sur le cas de la Géorgie : « *the law in Georgia on the question whether wage assignments are* bona fide *sales or usurious loans is much confused* ». Selon Hubachek, la décision obtenue dans le cadre du procès King en 1910 explique en grande partie cette situation (voir chapitre précédent) : elle a contribué à diffuser, parmi les tribunaux locaux, l'idée qu'une avance sur salaire peut être considérée comme une vente ponctuelle de salaire, ainsi exempte des lois sur l'usure.

En conséquence, l'avocat d'affaires suggère à la fondation de mener des actions judiciaires, de façon à obtenir, par des décisions de jurisprudence, la qualification de ces transactions comme des transactions de crédit. En conformité avec la tradition interprétative de la *common law* en vigueur depuis la fin du XIX^{e} siècle (Horwitz 1992), l'avocat explique que cela implique de prouver l'existence d'une intentionnalité subjective de créer un rapport d'obligation : une « *duty to repay* » et une « *intention of the parties of the transaction to create this duty* ». Selon Hubachek, « *this obligation of repayment is the essential characteristic which distinguishes a loan from a sale* »[617]. Parvenir à prouver l'existence d'un lien d'obligation

[615] Howard Bryant, « Uplifting the small loan business and the elimination of doubling up », YBAASLB , 1917, pp 28-31.
[616] Hubachek et Hubachek, « Memorandum on wage assignment amendment », 1924. RSF, Box 161, Folder Wage Assignments and Garnishment Law, Relating to.
[617] *Ibid*., p. 7

temporel, d'une dette monétaire, est un enjeu de taille : selon l'avocat, il en va de la capacité des mouvements réformateurs à contrôler ce type de transactions et, plus généralement, le crédit des salarié-e-s. En effet, l'intervention directe du gouvernement dans les transactions individuelles est fortement limitée par le XIV[e] amendement de la constitution américaine : la « clause de procédure équitable » (« *due process clause* ») garantit la liberté contractuelle des citoyens en matière de fixation du prix d'échange, de biens ou de services[618]. Les transactions de crédit représentent une exemption rare, selon l'avocat : les États sont, depuis le début de la colonie américaine, autorisés à fixer des taux d'usure qui encadrent ce type particulier de transaction. En revanche, si l'avance sur salaire représente un simple achat de la marchandise salaire, le prix de l'échange relève strictement de la négociation entre les deux parties et aucune intervention n'est possible pour en contrôler le montant.

Selon Hubachek, la loi USLL doit donc être modifiée pour inclure une disposition spécifique aux avances sur salaire, spécifiant qu'il s'agit bien de transactions de crédit : cette clause porte le nom de « *Section XVI* » de la loi USLL. Mais cela ne représente qu'une première étape dans la régulation des avances sur salaire : le combat des réformateurs devra se jouer dans l'arène judiciaire, puisque seules des décisions de jurisprudence permettront de garantir que les agences de crédit se plient aux exigences de la loi[619]. Cela vient du fait, selon Hubachek, que les autorités administratives responsables de l'application des lois USLL, « *banking commissioners or other supervising agencies* », n'ont pas le pouvoir d'imposer une lecture aussi élargie de la loi. En conséquence, l'objectif que doit poursuivre la fondation est de chercher à obtenir, dans chaque État, une décision d'un tribunal supérieur qualifiant les avances sur salaire de prêts d'argent : « *a case must be so brought, and so decided, before such a tribunal, as to compel them* [agences de supervision] *to act. But it is submitted that the prosecution of the original test case should not be left to these officials under any circumstances* »[620]. C'est aux réformateurs et à leurs professionnels du droit que revient la charge de mener ce combat dans l'arène judiciaire, une lutte que les autorités de supervision ne sont pas armées pour endosser à elles seules. Hubachek joint ainsi à son rapport un « *brief* » de quarante-trois pages recensant l'ensemble des décisions de jurisprudence mobilisables dans cette optique, classées par État[621].

[618] Frank Hubachek, « Validity of section XVI of the USLL : does section 16 violates due process clause, in the sense that wages is a "chose" guaranteed by the XIVth amendment », 1920. RSF, Box 6, Folder Section 16 validity.
[619] Hubachek et Hubachek, « Memorandum on wage assignment amendment », p. 6, 1924. RSF, Box 161, Folder Wage Assignments and Garnishment Law, Relating to.
[620] *Ibid*., pp. 28-29.
[621] Frank Hubachek, « Brief of the leading judicial decisions pertaining to cases involving salary buying and the introduction of evidence to show that this form of dealing constitutes in fact loaning money under a device to escape operation of usury and small loan statutes » 1924. RSF, Box 6, Folder Section 16 Validity.

À la suite de ce rapport, la fondation décide de modifier le texte modèle de loi USLL, en adaptant la section dédiée aux achats de salaire et d'entamer le combat esquissé par Hubachek dans les États ayant déjà voté une loi. En 1926, le cabinet Hubachek et Hubachek signe un contrat de 35 000 $ avec la fondation et l'association de prêteurs, « *to decide upon steps to be taken* » sur « *the subject of salary buying* » : le cabinet se voit confié la charge d'accompagner le mouvement social dans ses actions judiciaires et le contrat l'autorise, si ses gérants le jugent nécessaire, à « *enter into other contracts* » avec des cabinets d'avocats établies dans les villes où des acheteurs de salaire sont installés[622]. Contrairement au cas du mouvement des droits civiques, la bataille judiciaire se déroule ainsi au sein des tribunaux d'États.

La littérature de sociologie du droit néo-institutionnaliste a insisté sur le rôle joué par les mouvements sociaux dans l'application des lois et d'une certaine interprétation des textes (Stryker et Pedriana, 2004, Pedriana 2006). En particulier, lorsque les autorités chargées de mettre en place la loi n'ont qu'un faible pouvoir, certains mouvements sociaux peuvent poursuivre la mobilisation par des actions judiciaires (Stryker et Pedriana 2004). Néanmoins, selon Edelman (2016, p. 25), ce cas relève de l'exception, puisqu'en règle générale, dans une « *capitalist economy,* […] *social movement activists rarely have the power to challenge business interests* » sur le terrain du droit. Notre cas fournit un exemple supplémentaire de mouvement social qui vise à contester, dans l'arène judiciaire, une interprétation de la loi favorisant les intérêts de certains entrepreneurs. À la différence des mouvements contre la discrimination au travail étudiés par ces auteur-e-s, il s'agit ici d'une élite de réformateurs qui possèdent d'importantes ressources financières et juridiques, leur permettant de s'opposer à l'interprétation du droit proposée par les agences de crédit, dans l'optique de moraliser certaines pratiques économiques[623].

À partir de 1924, la focale des réformateurs se déplace et porte sur un type spécifique de transaction, les avances sur salaires, qui pose problème du point de vue du cadre juridique défini par les lois USLL. C'est simultanément le pouvoir de moralisation de la loi qui est remis en question : avant le milieu des années 1920, les réformateurs n'avaient jamais exprimé de tels doutes vis-à-vis de la capacité de la loi à effectivement encadrer les pratiques économiques. Dans les années 1900 et 1910, l'investissement de l'arène judiciaire visait avant tout, d'une part, à défendre les emprunteur-se-s face aux *loan sharks* et d'autre à susciter de l'effervescence dans

[622] Lettre, Leon Henderson à John Glenn, 22 novembre 1926. RSF, Box 88, Folder AASLB 1922-1929.
[623] Lorsque qu'Edelman (2016, p. 25) parle de « *social movement activists* », elle ne cherche pas à faire référence aux types d'entrepreneurs de morale que nous étudions ici, ce qui souligne une nouvelle fois l'intérêt de considérer les « croisades » comme des mouvements sociaux à part entière (Mathieu 2005).

l'espace public autour de ce problème social : il s'agissait de moyens d'actions indirects. Offrir une solution au problème de l'endettement des salarié-e-s impliquait avant tout de mettre cette question à l'agenda des assemblées d'État et de proposer une solution marchande alternative aux emprunteur-se-s concerné-e-s. À partir de 1924, combattre le *loan shark* implique d'investir directement l'arène judiciaire afin d'obtenir des décisions de jurisprudence qui permettront aux réformateurs de faire valider leur conception de la loi et des transactions de prêts. Ce constat d'insuffisance de la solution législative modifie ainsi le répertoire d'action du mouvement : il faut continuer à promouvoir le vote de lois USLL dans les États qui n'en ont pas, mais il faut également réfléchir à des actions judiciaires dans les États régulés.

B. L'échec de l'alliance entre prêteurs et réformateurs : l'opposition entre deux modèles de crédit

En parallèle du travail d'analyse juridique conduit par la fondation, certains prêteurs offrant des avances sur salaire cherchent à nouer des contacts avec l'*American Industrial Lenders Associations* (ci-après AILA), nouveau nom de l'AASLB, afin d'obtenir la possibilité d'adhérer à l'association[624]. En 1925, une rencontre est organisée dans cette optique, entre ceux qui se nomment les « acheteurs de salaire » de Géorgie et l'AILA : elle fait suite, selon Henderson, aux nombreux contacts qui se sont établis entre les deux types de prêteurs sur les territoires au sein desquels leurs agences se côtoient. Clarence Hodson se charge de faire l'intermédiaire entre le comité exécutif de l'AILA et les représentants des « acheteurs de salaire » : ils se rencontrent à l'été 1925 à Atlanta City afin de discuter la possibilité de réguler ce type de transactions. Les prêteurs régulés tentent de convaincre les non régulés de se plier au taux de 3,5 % requis par les statuts USLL, ou de changer d'activité, d'abandonner les avances sur salaire et de n'offrir que des prêts sous forme d'hypothèques mobilières, le type de transaction pratiquée par les prêteurs de petites sommes. Les acheteurs de salaire refusent les deux options : ils souhaitent obtenir une exemption aux USLL sous la forme d'un taux supérieur à 3,5 %, qui serait selon eux justifiée par la spécificité des prêts consentis, plus risqués et pour des montants inférieurs à ceux pratiqués par les prêteurs régulés. Ils convainquent l'AILA de faire pression auprès du DRL pour que celui-ci accepte de discuter d'une telle exemption : ce

[624] Le changement a été voté en 1917 et signale, selon Calder (2001, p. 137), l'acceptation par l'association du nom de « prêteur » (*lender*), auquel était avant cette date préféré le terme de « courtier » (*broker*). L'analyse des débats entre prêteurs et réformateurs s'appuie avant tout sur un compte-rendu de la rencontre entre la RSF et les acheteurs de salaire en mars 1926, à l'occasion de laquelle Leon Henderson revient sur l'histoire de leurs interactions depuis 1925. Leon Henderson, « Conference with salary buyers », mars 1926. RSF, Box 16, Folder LSC 1926.

statut spécifique, justifié par la singularité des avances sur salaire, fait écho aux arguments qui ont été mobilisés par la fondation dans les années 1910 pour réclamer le vote d'une exemption aux lois générale sur l'usure[625]. L'idée serait en effet d'accorder une nouvelle exemption – une exemption à l'exemption – parmi les prêts de petites sommes inférieurs à 300 $, pour les crédits de « toutes petite sommes » : ceux inférieurs à 100, 50 ou même 20 $. La demande des acheteurs de salaire est motivée par le fait que, selon eux, ces prêts de faibles montants sont très rarement offerts par les agences de prêts régulées.

Une rencontre est organisée entre l'AILA et le DRL en marge de la convention annuelle de l'association de prêteurs de septembre 1925 pour discuter de ce point, mais la fondation exprime en amont un refus très net de cette proposition : Arthur Ham, l'ancien directeur du DRL, tout comme John Glenn, directeur de la fondation, sont opposés à l'idée d'une exemption aux USLL et menacent de suspendre leur soutien à l'association si ses membres acceptent que des « acheteurs de salaire » adhérent à l'AILA[626]. Ils considèrent que ce type de prêteur a montré trop d'opposition aux mouvements réformateurs pour pouvoir leur accorder le soutien de la fondation. Malgré ce refus initial, Leon Henderson, nouvellement en poste, accepte de s'entretenir à Atlanta avec les « acheteurs de salaire » dans l'espoir de les convaincre de rejoindre le commerce régulé des prêts de petites sommes. Une nouvelle fois, l'opposition dans la sphère de l'espace public n'exclut pas, en privé, l'existence d'interactions et de discussions directes entre les acteurs (Gilbert et Henry 2012). En mars 1926, une réunion est organisée entre les réformateurs et deux représentants des *Big Four* d'Atlanta, pour discuter de la possibilité d'une régulation des « achats sur salaire ». Leon Henderson est présent pour les réformateurs, accompagné de J. L. R. Boyd, secrétaire général de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta ; pour les prêteurs Rufus DeWitt King et George R. Roesenbusch, principaux gérants des *Big Four* d'Atlanta, sont présents.

Dès le départ, R. D. King déplore le stigmate dont souffrent les avances sur salaire, à la fois dans l'opinion publique, auprès des institutions politiques et dans les milieux réformateurs : il affirme avoir entendu une prise de position d'un membre de la fondation devant un comité législatif de Virginie, au cours de laquelle celui-ci a exprimé une opposition de principe à la possibilité d'un cadre juridique spécifique aux avances sur salaire. Cela indique par ailleurs que les *loan sharks* suivent de près le déroulement des campagnes de régulation. Henderson rétorque alors que la fondation n'a pas de position de principe contre le prêt sur salaire : l'inclusion récente de la section XVI témoigne selon lui au contraire de leur « attitude

[625] *Ibid.*
[626] Lettre de Arthur Ham à John Glenn, 12 septembre 1925. RSF, Rockefeller Center, Box 26, Folder 200.

positive » vis-à-vis de ces transactions[627]. Néanmoins, le reste de la discussion met en avant l'incompatibilité des types et des visions du crédit proposés par les prêteurs et la fondation : quand bien même le DRL affirme ne pas avoir de « préjugés » quant aux avances sur salaire, la vision du crédit légitime mise en avant par les réformateurs semble exclure les prêts de petits sommes consentis sur la base du seul salaire des travailleur-se-s. On observe ainsi un décalage entre le référentiel construit par les réformateurs et les pratiques des acheteurs de salaire, sur deux points essentiels.

1. Les prêts de petites sommes face aux avances sur salaire : segmentation implicite et stigmatisation explicite

Lors des débats entre les acheteurs de salaire et les prêteurs régulés de l'été 1925, les représentants de l'AILA ont tenté de convaincre King et Roesenbusch, « bilans comptables » à l'appui, de la profitabilité des hypothèques mobilières à 3,5 %[628]. À la suite de ces discussions, les acheteurs de salaire décident de tenter l'expérience et de modifier l'activité de certaines de leurs agences : à Pittsburgh et Philadelphie, plusieurs agences commencent à offrir des hypothèques mobilières et imposent aux client-e-s des avances sur salaire de changer leur contrat de crédit. Les *loan sharks* tirent un bilan très négatif de cette expérience en mars 1926 : « *We have tried it and it isn't our game* » lance Roesenbusch et King appuie l'affirmation de son collègue. À Pittsburgh, « *only 3% of his customers were retained* », le reste ayant arrêté de faire commerce avec l'agence. Le compte rendu rédigé par Henderson observe alors : « *He* [R. D. King] *emphasized this several times during our conversation as final and lasting proof of his contention that the salary buyers served a group that the [regulated] chattel lender could not and would not undertake to reach. King also pointed out the disaster of his Philadelphia experience, in which he lost $6000 in six month*s ».

Le prêteur met ainsi en avant une segmentation du marché du crédit : selon lui, les prêts régulés de petites sommes intéressent un type de client différent de ceux qui ont recours aux avances sur salaire. King affirme notamment qu'une exemption satisfaisante aux USLL, de son point de vue, définirait une limite à ce type de prêts aussi basse que 25 $, soulignant ainsi l'écart entre ce type de transactions et les prêts de petites sommes, selon lui rarement inférieurs à 150 $. Cette spécialisation n'existait pas à Atlanta au début du siècle : les agences des *Big Four* fournissaient les deux types de prêts, sous forme d'avances sur salaire et d'hypothèques

[627] Leon Henderson, « Conference with salary buyers », mars 1926. RSF, Box 16, Folder LSC 1926.
[628] *Ibid.*

mobilières. Si nous avons montré dans la section I qu'il s'agissait de prêts à destination de client-e-s aux profils différents, il n'y avait pas pour autant de segmentation du marché en fonction du type de garantie fournie. Il existait bien une segmentation de l'offre, selon certaines caractéristiques sociales des client-e-s (métier, sexe, race, lieu de vie) et selon les montants des prêts, mais pas selon le type de garantie fournie[629].

De manière surprenante, Henderson ne réagit pas à ces analyses, il reste indifférent à l'argument malgré l'insistance des prêteurs sur ce point. Avant que King et Roesenbusch n'exposent leur proposition de loi, Henderson souligne le point de vue de la fondation sur ces crédits n'ayant pour garantie que le salaire du client : « *We discussed at some length the anti-social effect of salary buying, because I insisted that, no matter how it was disguised or explained, the cost of such loans (or "purchases", as King quickly insisted) was a severe drain on the family budget, and, being a waste, was responsible for a serious reduction in standard of living.* […] *We think that there are many useless and improvident loans caused by the fact that a man has opportunity to get a loan on his salary ».* L'opposition entre les acheteurs de salaire et les réformateurs est double : elle porte à la fois sur la nature des transactions concernées (prêt sur salaire ou achat de salaire) et sur l'utilité de ce type de crédit. J. L. R. Boyd, secrétaire général de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta, affirme que son organisation partage l'opinion exprimée par Henderson.

Avant même que la question de la loi soit effectivement discutée, les réformateurs tranchent ainsi radicalement : ces prêts font peser un coût trop élevé sur les budgets des familles et, à l'inverse des prêts de petites sommes dans les années 1910, une solution de marché n'est pas envisageable dans ce cas. Mathieu (2014, p. 14) souligne lors de son étude sur les mouvements anti-prostitution en France, que « l'altruisme des « croisés » trouve sa limite dans un ethnocentrisme de classe qui les empêche de se rendre signifiantes des conduites (économiques, sexuelles, etc.) qui ne peuvent leur paraître aberrantes et condamnables ». Dans les États-Unis des années 1920, ce type de position se retrouve aussi bien au sein des mouvements réformateurs qui cherchent à encadrer la prostitution, comme l'a montré Keire (2010), qu'au sein des mouvements œuvrant pour la moralisation du crédit des salarié-e-s : cela témoigne d'une volonté de contrôle des pratiques populaires considérées comme déviantes, aussi bien sexuelles qu'économiques. Comme dans le cas étudié par Mathieu (2014), les « croisés » du crédit véhiculent une représentation réductrice des pratiques des emprunteur-se-s des classes populaires dont ils prétendent défendre le bien-être : les avances

[629] Pour plus de détails, se reporter aux analyses du chapitre II.

sur salaire cristallisent de ce point de vue un ensemble de pratiques immorales à leurs yeux et ces *a priori* se retrouvent dans le détail des discussions juridiques entre réformateurs et acheteurs de salaire.

2. Quelle régulation des achats de salaires ? Escompte, frais proportionnels et exemptions supplémentaires pour des prêts de toutes petites sommes

Malgré leur prise de position résolument opposée aux avance sur salaire, les réformateurs insistent à de nombreuses reprises sur le fait qu'il n'attaque pas les « acheteurs de salaire » directement, mais en tant que ceux-ci « *evade the law* ». Ainsi, lorsque Henderson répond à un journaliste du *Chicago Tribune* qui souhaite savoir quelle est la position de son organisation à ce sujet, il affirme que « *the DRL of the RSF is not singling out the salary buyers for attack.* […] *We have had a complete study made, which clearly reveals the salary purchasing evasion as a violation of usury laws, small loan laws, and all legislation designed to protect necessitous borrowers* »[630]. Le réformateur défend le caractère non partisan des positions de la fondation et l'approche scientifique adoptée lors des analyses (O'Connor 2007, Anderson et al. 2015) : les achats de salaire représentent des transactions « illégales » au regard des différentes lois protégeant les intérêts des « emprunteurs dans le besoin » et ils sont dénoncés pour cette raison « objective ». De même, Henderson affirme lors de la rencontre de mars 1926 qu'il lira toute proposition de loi rédigée soumise par les « acheteurs de salaire », mais que « *the burden of proof is on them* », puisque la fondation est plutôt convaincue des méfaits sociaux de ce type de prêts. Henderson insiste ainsi sur le fait que c'est aux prêteurs que revient la charge de mettre en évidence les bienfaits de leur activité, une tâche que les *loan sharks* n'avaient pas eu à entreprendre dix ans plus tôt.

Lors de la réunion de mars 1926, King et Roesenbusch affirment, malgré les réticences d'Henderson, leur souhait d'obtenir une régulation spécifique des avances sur salaires et de « *conduct a clean business* ». En guise de preuve de leur bonne volonté, les prêteurs affirment qu'ils réclament désormais de leurs gérants d'agence de ne pas renouveler les « achats de salaire », même lorsqu'un-e client-e en fait la demande explicite. Ils cherchent ainsi à faire un pas vers la régulation en s'alignant sur le refus des renouvellements défendu par les réformateurs. En effet, l'achat de salaire est, nous l'avons montré, souvent présenté comme un dispositif visant à déguiser la véritable nature de la transaction : en « achetant » le salaire du

[630] Lettre, Leon Henderson à Orwille Dwyer, journaliste au *Chicago Tribune*, 21 janvier 1927. RSF, Box 82, Folder Check Credit Plan.

client ou de la cliente, le prêteur donne à la transaction la forme d'un échange économique ponctuel et non celle d'une relation de crédit adossée à une dette. Limiter les renouvellements permet ainsi d'accroître la transparence de cette activité, un critère essentiel pour la fondation à l'époque, comme l'a montré Anderson (2008). Ensuite, le renouvellement des transactions pointe vers une dimension stigmatisée du crédit non affecté : cette pratique est en effet associée avec l'idée d'un endettement structurel. Même si le cadre USLL définit une relation d'obligation, celle-ci est bornée dans le temps : le texte de loi autorise un prêt sur une longueur typique d'un an et avec un taux d'intérêt annuel lisible. Les prêts de petites sommes régulés visent à aider les travailleur-se-s à faire face à une urgence temporaire et non à les exposer à un endettement permanent qui leur permettrait de dépenser de manière excessive.

Ce travail de cadrage, entamé par les « acheteurs de salaire » afin de légitimer leur activité, les expose néanmoins à deux difficultés majeures. En premier lieu, les prêteurs affirment faire face à des difficultés financières : les agences qui ne pratiquent plus le renouvellement des crédits ne font plus de profit et cette nouvelle politique leur a coûté 190 000 $ de pertes en 1925. Les client-e-s font nettement plus défaut qu'avant, étant dans l'incapacité de « racheter » la totalité de leur salaire à la fin du mois durant lequel la transaction a été signée. Ainsi, la modification des pratiques organisationnelles semble altérer la nature du service fourni : imposer le non-renouvellement des prêts limite les possibilité d'usage des petites sommes, en particulier sous forme de lignes de crédit permanente. Ensuite, en tant que transactions uniques prenant place dans l'espace de la semaine, des deux semaines ou du mois (selon la fréquence du versement des paies), il est difficile, selon les prêteurs, de rendre explicite un taux d'intérêt annuel sur le solde restant. En effet, la limite USLL est fixée à 3,5 % d'intérêts mensuels, ou 42 % annuels, mais les prêts de petites sommes sont rarement consentis pour des durées inférieures à 6 mois. Or, selon King et Roesenbusch, des prêts au mois ne seraient pas rentables à un taux de 3,5 % : c'est l'échelonnement de multiples paiements sur de nombreux mois qui assure, selon les acheteurs de salaire, la profitabilité de la transaction. Ainsi, King et Roesenbusch indiquent, après avoir étudié leurs bilans, qu'un taux d'escompte de 6 ou 7 % serait nécessaire pour rendre ces prêts profitables dans le cadre de transactions au mois. L'escompte consiste à retirer les intérêts de la somme prêtée, dès la transaction initiale : avec un escompte de 6 %, si un-e travailleur-se vend son salaire de 10 $ au début du mois, il-elle reçoit 9,4 $ et rachète 10 $ à la fin du mois. Ainsi, les acheteurs de salaire souhaitent imposer une régulation qui autoriserait des prêts mensuels à l'escompte, dont les taux d'intérêt mensuels équivalents

seraient de l'ordre de 12 à 14 %, soit quatre fois supérieurs aux 3,5 % autorisés[631]. Suite à la réunion de mars 1926, King et Roesenbusch adressent en mai une proposition de loi à J. L. R. Boyd, que ce dernier transmet au DRL afin d'avoir l'opinion de l'organisation. Le texte reprend de nombreux éléments de la loi USLL mais définit une activité à part, l'« achat de salaire », qui concerne les transactions de montants inférieurs à 50 $[632]. Les prêteurs proposent un système de « *fees* » (frais), proportionnels aux montant de l'« achat », qui permettrait de couvrir les coûts supplémentaires liés aux faibles montant des transactions : l'escompte serait ainsi limitée à 50 c pour des transactions de 5 $, à 70 c pour celles comprises entre 5 et 8 $, 75 c entre 8 et 10 $, etc. et jusqu'à 2,50 $ pour des montants allant de 45 à 50 $. Les acheteurs de salaires définissent ainsi une « *sliding scale* » (« échelle dégressive ») indépendante de la durée de remboursement[633] : l'échéance de « rachat » (le mot remboursement est soigneusement évité) dépend du rythme de versement de la paie du ou de la salarié-e, mensuel, bi-mensuel, ou hebdomadaire.

J. L. R. Boyd, Leon Henderson et Walter Hilborn – l'avocat en chef de la fondation – sont particulièrement opposés aux idées de taux d'escompte et de frais proportionnels. Henderson est particulièrement rétif à l'idée d'une « échelle dégressive » : selon lui, la force des lois USLL réside dans la définition d'un taux unique, garantissant la transparence de la transaction et fournissant un outil clair permettant de déterminer la légalité d'une transaction[634]. Il affirme également qu'une loi autorisant des taux supérieurs à 42 % annuels sera vouée à l'échec : selon Henderson, il est simplement impossible de défendre auprès des Assemblées l'idée qu'un taux encore supérieur est nécessaire pour certains prêts et la proposition des acheteurs de salaire est vigoureusement rejetée.

Les discussions d'ordres à la fois juridique et moral, entre les réformateurs et les prêteurs, soulignent ainsi la confrontation entre deux visions différentes du crédit de petites sommes (Pedriana 2006) : intérêt fixe contre escompte dégressive, prêts à échéance fixe contre lignes de crédit, hypothèques mobilières contre avances sur salaire, endettement ponctuel contre crédit renouvelable. En d'autres termes, ces différents traits opposent une conception structurelle de l'endettement, sous formes d'avances renouvelées à chaque paie, à une conception selon laquelle l'endettement légitime doit rester exceptionnel et servir à couvrir un besoin imprévu. Bien que les prêteurs fassent un pas en direction du cadre défendu par les

[631] Leon Henderson, « Conference with salary buyers », mars 1926. RSF, Box 16, Folder LSC 1926.
[632] « Proposed Law to Regulate salary purchasing, submitted by R. D. King to J. L. R. Boyd, Legal Aid Society of Atlanta », 27 mai 1926. RSF, Box 123, Folder R. D. King.
[633] Leon Henderson, « Conference with salary buyers », mars 1926.
[634] *Ibid.*

mouvements sociaux – en affirmant rejeter les demandes de renouvellement et en rédigeant une proposition de loi proche du modèle des USLL – les réformateurs rejettent la possibilité d'une régulation spécifique aux avances sur salaire. Les prêts de petites sommes, inférieurs à 300 $, doivent être régis par un statut unique, les USLL, et aucune exemption supplémentaire ne sera acceptée pour des montants inférieurs à ce seuil : alors même que les prêteurs soulignent l'existence de segments différents de la demande, les réformateurs sont insensibles à cet argument et défendent une conception homogène des prêts de petites sommes. Ces débats montrent que la loi fonctionne comme un cadre maître pour les mouvements sociaux dans les années 1920 (Pedriana 2006) : le vote des USLL est non seulement perçu comme une étape importante de la construction d'une offre légitime de crédit, mais le cadre construit oriente l'interprétation et les choix effectués par les mouvements réformateurs face au nouveau problème des acheteurs de salaire. En conséquence, au milieu des années 1920, la capacité des salarié-e-s à emprunter uniquement sur la base de leur salaire est fortement grevée du fait de l'opposition de ces mouvements réformateurs.

C. Les « croisades » contre les acheteurs de salaire. Dynamique centrifuge et diffusion du référentiel réformateur, 1926-1927

Suite à la décision prise par les entrepreneurs de cause de rejeter la demande de régulation adressée par les acheteurs de salaire, la fondation se lance dans une « croisade » nationale contre ces prêteurs. Entre mai 1926 et septembre 1927, Leon Henderson cherche à construire et à accompagner des mobilisations locales contre ces prêteurs : il se déplace dans de nombreuses villes industrielles du pays, afin de convaincre des acteurs locaux de s'attaquer à un fléau qui selon lui frappe les salarié-e-s pauvres de leur municipalité. Si les « croisades » ne sont pas toutes menées à l'initiative, ou selon les modes d'actions voulus par la fondation, on observe une dynamique centrifuge, de cet acteur vers les mouvements locaux : cette dynamique représente le schéma de diffusion principal de la mobilisation, remplaçant la dynamique intraétatique des mouvements « initiateurs » et « suivistes » de la période précédente. Dans les États où la loi USLL a été votée, la fondation place particulièrement l'accent sur la mobilisation d'un type d'organisation, les sociétés d'assistance judiciaire : celles-ci jouent un rôle central dans l'ensemble des « croisades » contre les acheteurs de salaire, du fait du nouveau répertoire d'action de la lutte anti-*sharks*. Sept organisations s'étaient déjà mobilisées dans certaines « croisades » menées dans les années 1910, mais leur contribution

était restreinte à la défense des emprunteur-se-s[635]. Le déplacement de la lutte anti-*sharks,* de l'arène législative vers le terrain du droit, leur attribue un rôle plus direct : c'est à ces experts du droit que revient la responsabilité de mettre en application la loi, par le biais d'actions judiciaires, et l'ensemble des « croisades » menées en 1926-1927 ont vu la mobilisation d'une telle organisation. La fondation n'est bien entendu pas l'unique responsable de cette évolution[636] : ce phénomène traduit également la croissance du mouvement *Justice for the poor* et des sociétés d'assistance judiciaire dans les années 1920 (Grossberg 1994, Batlan 2015).

Nous montrons dans ce qui suit les efforts de rationalisation et de diffusion du répertoire d'action construit par la fondation, qui défend les lois USLL, tente d'intenter des actions judiciaires contre les acheteurs de salaire et met l'accent sur la nécessité de mener des actions vis-à-vis de l'espace publics. Leon Henderson, le directeur du DRL, conserve différents documents relatifs à ses déplacements sur lesquels nous nous appuyons dans ce qui suit. Il rédige notamment fin 1927 une note portant sur les effets de sa « croisade » : à partir d'une recension de 67 articles de presse, classés par ville, par État et par type de publication (presse locale, nationale, professionnelle). Il y détaille l'effet qu'ont eu, selon lui, ses actions au niveau local, ainsi que les réussites et les échecs des différentes mobilisations. Cela témoigne du même souci de rationalisation du travail réformateur mis en évidence dans la période précédente, un phénomène également mis en évidence par Baciocchi et al. (2014) pour la même époque[637]. Le degré d'investissement de la fondation dans les « croisades » est fluctuant, il dépend de la configuration des mobilisations au niveau local : dans certains cas, la fondation se cantonne à un rôle d'accompagnement et d'observation, dans d'autres cas elle souhaite corriger la conduite du mouvement et dans d'autres, enfin, elle cherche directement à impulser la mise en place d'une « croisade ». En complément à ces interventions locales, Henderson investit, comme son prédécesseur Arthur Ham dans les années 1910, des espaces de circulation nationaux et nous reviendrons sur deux d'entre eux : le milieu du rail et le réseau national des *Better Business Bureaus* (Encadré 3).

[635] Voir en particulier la position prise, sur ce point, par la direction de la société d'assistance judiciaire de Chicago en 1915 (chapitre III).
[636] La fondation n'hésite pas à comparer ces organisations : Henderson souligne par endroit les faibles ressources de certaines sociétés, comme celle de Kansas City (Missouri), par opposition au dynamisme de certaines, comme celle d'Atlanta (cf. *infra*).
[637] L'ensemble de ces articles et des analyses afférentes aux déplacements de Henderson se trouvent dans le dossier « 1926 Leon Henderson Loan Shark Survey », RSF, Box 121. Comme dans le chapitre précédent, nous nous appuyons sur cette recension pour détailler les activités de la fondation et complétons à l'aide d'autres sources – documents issus d'autres archives de la fondation ou journaux locaux disponibles en ligne – afin d'obtenir des détails sur cette « croisade ».

Encadré 3. Les *Better Business Bureaus*, patrouilles du marketing

Le premier *Better Business Bureau* est créé à Minneapolis en 1914 et 49 autres organisations de ce type ouvrent dans l'ensemble du pays entre 1914 et 1931 (Grinnell 1931, pp 195-201). Peu d'informations sont disponibles sur ces organisations d'éthique des affaires, qui ont, à notre connaissance, été très peu étudiées. Nous nous appuyons ici sur un article publié par Flint Grinnell, gérant du BBB de Chicago, dans l'*American Journal of Police Science* en 1931, dans lequel l'auteur revient sur l'histoire et les objectifs de ces organisations. Créées par des « *forward-looking business men* », elles ont pour objectif de « *patrol the avenues of business* », afin de repérer et dénoncer les « *illegitimate schemes of every kind* » (Grinnell 1931, pp. 195-196). Selon Grinnell, le déploiement massif, depuis le début du XX^{e} siècle, de la publicité ainsi que le rôle joué par celle-ci dans la « *commercial distribution* » a ouvert la voie à toute sorte de dérives, de publicités mensongères, etc. La fonction des BBB n'est pas de représenter un secteur d'activité, mais de « *represent advertising, which is the instrument of all business* » : si une pratique publicitaire mensongère ou non éthique est repérée par le BBB, l'objectif devient de rétablir la vérité commerciale. Grinnell affirme que les BBB travaillent au cas par cas : ils essaient avant tout d'entrer en contact avec les « *individual advertisers* […] *to obtain corrections of unsound advertising practices* ». Mais si ce mode de résolution ne fonctionne pas et que le publicitaire dénoncé persiste, alors « *evidence of the transgressions* » sont « *submitted to the proper law-enforcing bodies for prosecution* ». Les BBB se définissent comme des organisations neutres, défenseurs du « *public welfare* » au nom de l'éthique des affaires : selon Grinnell (1931, p. 197), « *local, state, and Federal authorities have recognized the impartiality and fairness of Better Business Bureaus* ». Il s'agit donc d'organisations dénonciatrices, qui se perçoivent comme les délégataires d'une autorité morale sur les questions de publicité.

Ainsi, les BBB s'inscrivent ainsi dans la lignée des organisations d'éthique des affaires, comme les chambres de commerce ou les clubs commerciaux, qui se développent à l'époque dite progressiste, avec comme domaine de spécialité les affaires de publicité et de marketing. Il s'agit en quelque sorte de la réponse d'hommes d'affaires américains, affirmant défendre les intérêts de l'éthique des affaires, face au développement du *marketing* à grande échelle dans les premières décennies du XX^{e} siècle, un phénomène qu'ont bien étudié Tedlow (1997) et Cochoy (1999). Leur investissement de la question des acheteurs de salaire est à comprendre au regard

de cet agenda. En effet, ces pratiques économiques sont dénoncées du fait qu'elles déguisent la vraie nature de la transaction, en présentant, à travers leur publicité, des transactions de crédit comme de simples échanges de biens portant sur la marchandise salaire.

---

1. Un nouveau problème public : instigation, accompagnement et correction des mobilisations par la fondation Russell Sage

Certaines « croisades » sont menées sans l'implication directe de la fondation : dans les cas de Cleveland (Ohio), Chicago (Illinois) et Indianapolis (Indiana), Henderson s'y déplace avant tout pour exprimer son soutien à la mobilisation, avec pour objectif de comprendre l'étendue du problème social auquel il s'attaque. À Chicago et Indianapolis, une enquête est menée par le grand jury de 1926 sur les pratiques des acheteurs de salaire, alors qu'à Cleveland la « croisade » est lancée par la société d'assistance judiciaire locale[638]. Ces trois villes avaient déjà connu des « croisades » d'ampleur avant les années 1920 : elles possèdent des structures de mobilisation importantes et les réformateurs déploient des stratégies en phase avec le référentiel de la fondation. Dans les trois cas, le mouvement mobilise en effet un acteur ou organe judiciaire (grand jury, procureur, société d'assistance judiciaire) et une organisation d'éthique des affaires (chambre de commerce ou *Better Business Bureau*, voir Encadré 3). Dans ces villes, la fondation ne s'implique pas directement dans la « croisade » et se limite à un rôle d'accompagnement. Si Henderson est globalement satisfait de constater que ces mouvements appliquent les modes d'action défendus par la fondation, il relève aussi par moments l'inventivité des mobilisations locales. À Cleveland, il est impressionné par un nouveau moyen d'action développé par le Better Business Bureau et la société d'assistance judiciaire : la diffusion d'un message radiophonique avertissant les emprunteur-se-s des pratiques malveillantes des prêteurs d'Atlanta installés dans la ville.

Dans d'autres cas, Henderson souhaite apporter l'expérience de la fondation en matière de lutte anti-*sharks* afin de corriger un mouvement en cours. Henderson se déplace ainsi à Kansas City (Missouri) en décembre 1926, afin d'assister à une réunion organisée par la

[638] « Grand jurors will fish soon for loan sharks », *Chicago Tribune*, 8 avril 1926. Chicago Tribune Archive (en ligne, ci-après CTA). Url : http://chicagotribune.newspapers.com/ (consulté le 8 juin 2017) ; « Shark gets $1008 in interest on $120 loan », *Chicago Tribune*, 9 avril 1926. CTA ; « Grand jury to probe loan activities plan », *Indianapolis News*, 30 août 1926 ; « Remy backed in fight with loan companies », *Indianapolis News*, 2 octobre 1926 ; « Loan companies threaten jobs of borrowers », *Indianapolis Times*, 24 novembre 1926 ; « Blocks finance firm's plan to take man's pay », *Cleveland News*, 30 mars 1926 ; « Has man right to sell his income ? », *Cleveland News*, 2 juin 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.

chambre de commerce municipale à laquelle sont conviées les élites réformatrices locales (philanthropes, procureurs, travailleurs sociaux, hommes d'affaires, patrons d'entreprises de chemins de fer)[639]. Le philanthrope new-yorkais critique l'initiative prise par un procureur d'État local, qui s'est attaqué quelques mois auparavant aux pratiques des « acheteurs de salaire », alors même que l'État ne possède pas de loi USLL : ce dernier était parvenu à instruire 23 affaires et à obtenir un jugement contre les prêteurs, ce qui avait conduit à la fermeture de quelques agences locales. Mais Henderson affirme à ce sujet que « *it was a useless war* » : du fait qu'aucune loi n'encadre leurs pratiques « *they opened up again and are doing business in Kansas City today* ». En effet, Henderson affirme avoir étudié les pratiques de ces agences dans la ville et être en position d'affirmer que le mal y sévit toujours : « *Kansas City is facing a shameful situation,* […] *here the most of their preying is done among railroad men as they always have pay coming.* […] *The loan sharks most active in Kansas City are known to the Foundation as the Big Four. They operate from Atlanta, Georgia, and are said to profit 1 million dollars each year from their operations* ». Le philanthrope cherche à convaincre les élites locales de l'existence d'un problème social et de sa nature : il met en scène des éléments du référentiel développé par la fondation, afin de construire un récit sur la situation locale. Henderson adopte une position d'expert, en capacité d'observer et de dire la réalité locale : Kansas City est frappée par un mal qui touche l'ensemble du pays et il est du devoir des acteurs présents de se mobiliser pour y remédier.

De l'analyse du problème découle sa solution : le combat mené par le procureur local était « inutile » car il ne mobilisait pas assez d'acteurs critiques et ne proposait pas de solution marchande alternative aux usuriers. Le *shark* ne pourra pas être éliminé si aucune offre morale de crédit n'est proposée aux emprunteur-se-s de la ville. À la suite de la réunion, il est acté que les réformateurs s'engagent à lancer une « *vigorous campaign* », afin de « *fight for the passage of the law* » contre les « *salary buyers* » : un « comité » est mis en place pour coordonner la mobilisation, mais également pour faire l'intermédiaire avec la fondation[640]. Le texte rédigé par les réformateurs locaux adopte la forme des USLL défendue par la fondation et inclut la section XVI spécifique à la régulation des acheteurs de salaire[641].

On retrouve également ces stratégies de construction d'un récit adapté à la situation locale dans des villes où Henderson cherche à construire une mobilisation. En décembre 1926,

[639] « To oust "salary buyers" », *Kansas City Star*, 4 décembre 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.
[640] *Ibid.*
[641] « A plan to curb the loan sharks », *Kansas City Star*, 18 décembre 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.

avant son déplacement à Kansas City, Henderson s'arrête à St. Louis, une autre ville du Missouri, afin d'enquêter sur les pratiques des « acheteurs de salaire »[642]. Il se rend dans des agences de prêt afin d'observer leurs pratiques et discute avec deux procureurs locaux des opportunités judiciaires possibles. Une réunion qu'il préside est organisée dans les bureaux d'une grande banque locale le 2 décembre : Henderson explique le projet porté par la fondation et « exhorte » les réformateurs locaux à mener un mouvement similaire à ceux conduits ailleurs dans le pays. Selon Henderson, au moins 36 000 emprunteur-se-s sont touché-e-s par ce fléau à St. Louis : il y a entre 50 et 60 agences dans la ville et un grand nombre d'entre elles sont contrôlées par les *Big Four* d'Atlanta. Dans une des agences, Henderson a pu observer, en train d'attendre « un prêtre noir, une sténographe, un chauffeur, un liftier et une vieille dame portant un sac de courses » : il ne tire pas de conclusion de ces observations, mais enchaîne avec des éléments généraux formatés, relatifs aux pratiques des acheteurs de salaires – taux d'intérêts très élevés, pratiques immorales, absence d'alternative marchande. Ces éléments de détail lui servent à tisser un récit crédible et il ponctue son discours standardisé d'exemples qui n'en modifient pas le fond : l'objectif est de convaincre les élites locales de défendre la cause des petits emprunteurs, par le biais d'actions judiciaires qui permettront de révéler la nature usuraire de ces transactions. La description de l'intérieur des agences permet simplement d'incarner dans des figures pittoresques le problème qu'Henderson cherche à construire.

Cette rhétorique n'est pas sans effet sur son auditoire : un représentant du département juridique de la *Missouri Pacific Railroad* répond que son entreprise reçoit bien, chaque mois, entre 150 et 200 demandes de saisies sur salaire. Selon ce salarié, il ne fait aucun doute que les saisies sont liées aux pratiques des acheteurs sur salaire et que ces transactions sont néfastes pour les salarié-e-s de l'entreprise[643]. La possibilité que ces saisies aient été réclamées par d'autres créanciers, comme des commerçants de biens ou des médecins, n'est pas évoquée et cet exemple souligne une manière dont le référentiel construit par la fondation se diffuse : il fournit un cadre explicatif aux organisations de chemins de fer, leur permettant de rendre compte des procédures de saisie que les entreprises gèrent quotidiennement. Enfin, Henderson affirme que la conduite de la « croisade » ne peut être confiée à la société d'assistance judiciaire, dont les

[642] « Campaign against loan sharks here urged by Henderson », *St. Louis Globe-Democrat*, 2 décembre 192. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey. Nous développons le cas de St. Louis, mais nous avons pu identifier deux cas où Henderson a déployé une stratégie similaire, à Toledo (Ohio) et à Syracuse (New York). À Toledo, Henderson a contacté le *Better Business Bureau* afin de le mettre au courant d'un « *wide scale racket* » dans leur ville, ce qui a donné lieu à une réunion organisée par l'organisation, à laquelle Henderson est convié, et à une « croisade » menée conjointement par le BBB et la société d'assistance judiciaire. « Campaign to halt buying wages opens », *Syracuse Herald*, 9 mai 1926 ; « Loan hardships told to prober : interest cited », *Toledo News Bee*, 21 août 1926 ; « War declared on loan firms buying wages », *Toledo Blade*, 2 octobre 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.
[643] « Campaign against loan sharks here urged by Henderson », *ibid.*

« dotations » ne sont pas suffisantes, et que les hommes d'affaires doivent contribuer à la mobilisation en finançant et en coordonnant le mouvement. Un comité similaire à celui de Kansas City est mis en place, présidé par le directeur du *Better Business Bureau*. Ce dernier a pour mission de mener la « croisade » et d'échanger avec Henderson au sujet de la mobilisation : le philanthrope affirme en conclusion qu'il reviendra quelques mois plus tard pour « *further propagate the campaign* »[644].

Ces éléments permettent d'observer la construction en série de problèmes publics au niveau local : Henderson cherche à diffuser le référentiel de la fondation, afin de convaincre des élites de se mobiliser en faveur des salarié-e-s endetté-e-s et de s'aligner sur le répertoire d'action défendu par la fondation.

2. La diffusion du référentiel par des actions judiciaires. Choix et mises en scène des affaires

Les batailles judiciaires permettent d'identifier à la fois la diffusion du répertoire d'action défendu par la fondation, mais également celle de la conception normative qu'elle véhicule, autour de l'image du salarié pauvre chef de famille faisant face à un accident de la vie. À Cincinnati et à Cleveland (Ohio), conjointement aux efforts législatifs, deux victoires sont obtenues auprès d'un tribunal d'*equity* par les mouvements locaux et des injonctions temporaires sont rendues contre les « acheteurs de salaire ». Nous présentons dans l'Encadré 4 la différence entre deux droits aux États-Unis à cette époque, le *common law* et l'*equity* : les tribunaux relevant du second, sans jury, permettent de solliciter directement un juge pour des affaires pour lesquelles le droit commun n'est pas adapté. Il s'agit d'un type de droit privilégié par les partisans du réalisme juridique, courant auquel se rapporte les sociétés d'assistance judiciaire. Afin qu'un procès puisse avoir lieu en *equity,* il faut au préalable que le demandeur motive sa demande, ce que les mouvements réformateurs locaux s'efforcent de faire en soulignant le fait que les lois sur l'usure ne permettent pas de juger des transactions sous formes d'avances sur salaire.

Les deux affaires ont été choisies et portées par les sociétés d'assistance judiciaire locales dans l'optique d'obtenir une décision qui fasse jurisprudence dans l'État. La première affaire concerne Asa Ferris, un salarié de la *Baltimore & Ohio Railroad* résidant à Cincinnati : sa femme et lui souffrent d'une diminution « incurable » de la vue et, de plus, ils sont parents de

[644] *Ibid.*

six enfants[645]. Ferris avait obtenu une avance sur salaire de 25 $ de la part d'une agence de crédit locale, afin d'acheter des vêtements qu'il souhaitait offrir à ses enfants pour Noël. En six mois, il a payé à l'entreprise 27,53 $ – entre 2 et 3 dollars toutes les deux semaines – avant de faire défaut et qu'une saisie sur son salaire ne soit exécutée. L'affaire est jugée à la *Court of Common Pleas*, un tribunal de comté spécifique à l'Ohio relevant du droit de l'*equity*. L'avocat de la société d'assistance judiciaire y plaide, sans s'appuyer sur le *common law*, le caractère immoral de la transaction et mobilise dans ce cadre la situation tragique de l'endetté. L'affaire choisie permet de contribuer à qualifier la transaction d'illégale et d'usuraire : en effet, l'avocat affirme que l'entreprise impose un « taux d'intérêt de 240 % annuels », un nombre obtenu sur la base de l'addition des versements bimensuels, largement supérieur aux taux d'usure. Le juge Roettinger est sensible aux arguments de la société : il est en effet scandaleux de prêter à un taux si élevé, à un emprunteur si fragile[646]. L'opération de traduction des transactions sous forme d'avances sur salaire en termes de taux d'intérêt annuels est un succès et la décision du juge semble prendre en compte la situation, particulièrement difficile, de l'emprunteur. Lors de cette affaire, l'immoralité de la transaction (liée à la condition physique dégradée ainsi qu'au statut de père de famille de l'emprunteur) permet au mouvement de faire qualifier une transaction juridiquement floue (l'avance sur salaire) et d'obtenir une victoire contre les prêteurs d'argent que la « croisade » cherche à éradiquer.

La deuxième affaire est très proche : James McCabe, aiguilleur résidant à Cleveland (Ohio), père de 3 enfants, a emprunté en 1926 35 $ à la *Superior Finance Company* suite à une maladie qu'il a contractée, ce qui l'a empêché de travailler et de subvenir aux besoins de sa famille[647]. McCabe fait face à une procédure de saisie et son cas est porté par la société d'assistance judiciaire auprès du juge de la *Court of Common Pleas* du comté. Selon le président de la société, Claude Clarke, l'affaire est emblématique des pratiques des *loan sharks* : « *These wage buying companies prey on workers who, because of sickness or other causes, are in bad financial condition.* […] *They make a loan, forcing the victim to assign his wages as security* ». L'emprunteur est présenté comme une victime de sa situation : il a été contraint d'engager son salaire et le choix de défendre cette affaire permet à la société d'appuyer sa conception du problème social. De même que dans l'affaire d'Asa Ferris, le juge du tribunal de comté accuse

[645] « Workman asks court to halt wage garnishee », *Cincinnati Times Star*, 28 juin 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.
[646] « Loan company halted by injunction », *The Cincinnati Enquirer*, 2 juillet 1926. *Ibid*.
[647] « Blocks finance firm's plan to take man's pay », *Cleveland News*, 30 mars 1926. *Ibid*.

l'agence de crédit d'avoir pratiqué un crédit usuraire, à un taux d'intérêt dépassant celui autorisé par l'État de l'Ohio. Comme dans le cas précédent, la judiciarisation contribue à la construction du problème de l'endettement des salarié-e-s, aussi bien par la victoire obtenue que par le cadre d'interprétation qu'elle contribue à diffuser : les prêts sont présentés comme des transactions ponctuelles, rendues nécessaires par un accident de la vie et représentatives d'un ensemble plus large de pratiques de crédit.

On voit ici à quel point la morale sert de point d'appui à une action judiciaire et à des arguments juridiques : la situation des salarié-e-s permet une mise en récit morale des trajectoires de crédit et l'expression du coût des avances sur salaire en termes d'intérêts annuels (excessifs) s'appuie sur celle-ci. Pour autant, l'action judiciaire n'a pas qu'un objectif moral : elle vise avant tout à modifier les pratiques économiques en éliminant une forme de transaction, considérée comme illégitime, du spectre de l'offre de prêt.

Encadré 4. *Equity* et *common law*, deux types de droit

Au début du XX^{e} siècle, le droit américain est appliqué par deux types de tribunaux différents : ceux relevant de la *common law*, au sein desquels le jugement est rendu par un jury, dont les décisions s'appuient beaucoup sur la jurisprudence (en anglais, ce type de droit est qualifié de *precedent-based law*), et ceux relevant de l'*equity*. Au sein de ces seconds tribunaux, le juge décide en son nom et possède une marge interprétative plus importante puisqu'il n'est pas soumis à l'autorité de la jurisprudence. Les tribunaux de *common law* garantissent le droit d'être jugé par un jury, tel que le définit le VII^{e} amendement de la constitution américaine (*right to trial by jury*), alors que les procédures en *equity* permettent de solliciter directement un juge (qualifié alors d'*auditor*) lors d'affaires pour lesquelles le droit de *common law* n'est pas adapté (Kessler 2004). Il revient au demandeur (ou au plaignant) de prouver qu'un jugement en *equity* est nécessaire et que la *common law* n'est pas adaptée à la résolution du contentieux.

Le principe de l'*equity* est issu du droit britannique : il permettait de solliciter directement le roi ou, plus tardivement, l'un de ses représentants, lorsque le texte de loi était inadapté ou en décalage avec les pratiques économiques et sociales concernées. Le demandeur doit, dans le cas des tribunaux d'*equity* américains, présenter une *petition* au juge du tribunal supérieur, qui décide s'il est justifié que l'affaire soit traitée en *equity* ou si celle-ci doit être renvoyée vers un tribunal de *common law* (Kessler 2017, chapitre 1). Une fois cette décision

prise, le juge d'*equity* rend son jugement sous la forme d'une (ou plusieurs) injonction : l'injonction temporaire est décidée avant l'audience, à titre préventif, et l'audience détermine si elle est levée ou transformée en injonction permanente. Un avocat, un procureur ou un avocat général peuvent également présenter plusieurs affaires similaires et demander qu'un auditeur soit nommé pour les juger, en particulier pour des pratiques qui représentent une « nuisance à l'ordre public » (Field 1941), une stratégie souvent utilisée par les avocats mobilisés dans la cause anti-*sharks*.

Le principe jurisprudentiel de la *common law* est que le droit évolue lentement, décision après décision, et l'*equity* fournit la possibilité de contourner, selon ceux qui en font usage, cette inertie en s'appuyant directement sur le juge. C'est pour cette raison que l'*equity* est un mode d'administration de la justice défendu par les tenants du réalisme juridique, en particulier Roscoe Pound. Ces juristes et théoriciens du droit défendent la capacité adaptative de l'*equity*, un droit souple permettant de prendre en compte les changements sociaux et économiques qui affectent la société américaine, contre l'inertie et le conservatisme des tribunaux de *common law*. La mise en valeur de l'*equity* est l'un des éléments principaux défendus par Pound dans sa célèbre conférence donnée à l'*American Bar Association* de 1906[648] et il reprend ses principes dans un article de 1905, *The Decadence of Equity*. L'objectif défendu par ce théoricien du droit n'est pas de maintenir deux droits différents, mais d'introduire plus de flexibilité au sein de la *common law*, d'opposer au droit formel un droit substantiel prenant acte des nouvelles conditions sociales qui touchent les citoyen-en-s américain-ne-s. La suppression progressive de l'*equity* est ainsi l'un des traits majeurs de la « transformation du droit américain » au XIX^{e} siècle, étudiée par Horwitz (1992), vers ce qu'il nomme le formalisme juridique, une tendance à laquelle les partisans du réalisme juridique s'opposent.

---

3. Une « croisade » en kit : la rationalisation du répertoire d'action de la presse

En complément aux actions judiciaires menées contre les acheteurs de salaire dans différents États, la fondation poursuit ses efforts de rationalisation des actions menées vis-à-vis de l'opinion publique et tente, en particulier, d'accompagner la mobilisation de la presse. Ce processus contribue également à la diffusion du référentiel construit par le DRL.

[648] Roscoe Pound, *The Causes of Popular Dissatisfaction with the Administration of Justice, American Bar Association*, 1906. Nebraska College of Law Archives. Url : https://law.unl.edu/RoscoePound.pdf (consulté le 02/11/2017).

Un document permet d'observer les méthodes employées par la fondation pour encadrer l'action des journaux, à des fins de rationalisation des moyens d'action des « croisades ». Il s'agit d'un classeur préparé par le DRL et envoyé au *Winston-Salem Journal*, un journal d'une ville industrielle de Caroline du Nord, intitulé *The Anti-Loan Shark Campaign.* Ce document est classé dans un dossier d'archives intitulé « *Campaign on loan sharks, outlined steps* », dont il est l'unique pièce, il comporte 214 pages, divisées en 5 parties et nous reportons la table des matières ci-dessous[649]. Le classeur à destination du *Winston-Salem Journal* est le seul de ce type présent dans les archives de la fondation. Une hypothèse peut être que ce classeur est le seul qui n'a jamais été envoyé, parmi une série d'autres qui nécessairement ne figurent plus dans les dossiers. Néanmoins, nous ne sommes pas parvenus à identifier les discussions internes à la fondation ayant conduit à l'adoption d'une telle stratégie de propagation. Indépendamment de ces questions relatives au processus de rédaction et de publication du document, l'existence du classeur témoigne en elle-même d'une volonté de standardiser les stratégies de médiatisation et le rôle attribué à la presse dans la conduite des « croisades ». Le journal sollicité n'a pas uniquement pour fonction de relayer les actions judiciaires : il est également incité par la fondation à devenir un lieu de coordination du mouvement et les journalistes sont invités à s'informer sur l'état du droit dans leur État et les États avoisinants.

Il expose les actions à entreprendre pour qu'un journal mène une « croisade » efficace contre les *loan sharks* au niveau local. Des scandales initiaux aux actions judiciaires, jusqu'à la réforme législative finale, des évènements représentent la série typique des « étapes » à suivre et leur enchaînement nécessaire selon le modèle proposé par la fondation (figure 18). Cette feuille de route articule des arguments moraux et des arguments scientifiques ou économiques, avec l'objectif d'indiquer le rôle que doit jouer la presse dans la « croisade », principalement (mais pas uniquement), en tant qu'intermédiaire entre le mouvement et l'opinion publique.

Figure 18 : Table des matières, *The Anti Loan Shark Campaign,* 1932

> *General Information: Why Should the Winston Salem Journal conduct a campaign to bring the loan sharks (illegal small loan agencies) operating in Winston-Salem under close supervision and rigid regulation.*
>
> *Publicity – Including news stories, editorials, paid advertising, cartoons, photographs, is the principal weapon in the fight from start to finish.*

[649] *The Winston-Salem Journal Anti Loan Shark Campaign*, 1932, Department of Remedial Loans of the Russell Sage Foundation, 214 pages. RSF, Box 120, Folder Campaign on loan sharks outlined steps.

Legal Activities are handled by a Legal Board, composed of a number of volunteer lawyers who prosecute in the courts the scores of hundreds of flagrant usury cases which the publicity uncovers

Civic Activities – include the endorsement and active support of the campaign by Civic and Business Organizations, Luncheon Clubs, Women's Clubs, etc.

Regulation and Reconstruction begins when the Legal board has won a score or more of the usury cases and when the loan sharks discover this campaign is a fight to a finish [...] Whereupon, the Winston-Salem Journal and its legal aids form an Arbitration Board which sets up regulations governing the money-lending business which are fair both to borrower and lender.

The complete plan is presented herewith in full detail in the following sections.

Source: The Winston-Salem Journal Anti Loan Shark Campaign*, 1932, p. 2. RSF, Box 120, Folder Campaign on loan sharks outlined steps*.

Cette partition reprend en grande partie et objective le répertoire d'action des « croisades » identifié dans le chapitre précédent : l'identification de pratiques usuraires doit se faire par la collecte de témoignages et la médiatisation de certains cas, puis ces actions publicitaires doivent accompagner les actions judiciaires et les campagnes législatives. Néanmoins, ce document pousse beaucoup plus loin la rationalisation et la standardisation du répertoire d'action : lors de cette deuxième vague de « croisades » des années 1920 et 1930, la fondation cherche à mobiliser son expertise afin d'accroître l'efficacité des mobilisations au niveau local.

3.1. « *General Information* » : ordre et nécessité du mouvement

Le classeur s'ouvre sur une justification de la nécessité d'une « croisade » contre les *loan sharks* :

The Anti-Loan Shark campaign is designed:

FIRST: To expose a vicious illegal, money lending system which preys greedily and cruelly upon the decent, hard working wage earner of Winston Salem

SECOND: To wreck this illegal system by legal action against the usurers

THIRD: To rebuild the system into a practical, fair, money-lending agency which adequately meets the needs of small borrowers[650]

[650] *Ibid.*, p. 1.

L'introduction de deux pages mobilise une combinaison d'arguments économiques, moraux et juridiques pour justifier la nécessité de mettre en place un mouvement social : les *loan sharks* représentent un mal puisqu'ils extorquent d'importantes sommes d'argent aux « communautés » dans lesquelles ils font commerce. Le document estime à 126 $ le coût moyen annuel, par individu, de ce type de crédit au niveau national, sans expliciter les sources ou les méthodes à l'origine de cette estimation. Il s'agit de transactions illégales de crédit pratiquées avant tout par des agences d'acheteurs de salaire d'Atlanta, implantées localement et qui doivent être combattues. Le journal recevra avec certitude, lors de sa « croisade », le soutien des élites locales et le DRL insiste ainsi sur l'intérêt matériel et symbolique qu'aura une telle mobilisation pour le journal, qui résultera en « *enhanced prestige, increased advertisement volume and greater local circulation* ».

Dans l'ensemble du classeur, seuls les noms du journal et de l'État sont spécifiques, ainsi que l'analyse des lois en vigueur en Caroline du Nord fournie dans la partie « *Regulation and Reconstruction* » : les recommandations données, ainsi que les chiffres fournis ou les exemples de trajectoires d'endettement sont abstraits et déconnectés des spécificités de l'État et du journal auquel le classeur est destiné. En d'autres termes, seul l'état des lois permet de distinguer la situation spécifique à la ville au sein de laquelle le journal doit mener une « croisade » : le *loan shark* est un problème qui affecte toutes les villes industrielles du pays et les étapes à suivre pour résoudre le mal sont valides pour l'ensemble des lieux concernés.

3.2. « *Publicity* » : des scandales standardisés

Cette section occupe la plus grande partie du document (164 pages) et suggère une série d'« étapes » à suivre méticuleusement par le journal local afin de mener à bien la « croisade ». La section est divisée en quatre chapitres qui fournissent des matériaux aux journaux pour les aider lors de la mobilisation et couvrent l'ensemble des types de publications possibles pour un journal dans le cadre d'une « croisade » : « 1. *Typical Stories* » / « 2. *Editorials* » / « 3. *Interviews* » / « 4. *Letters to the Editor* ». / « 5. *Features* » / « 6. *Cartoons and Photographs* » / « 7. *Statistical Material* » / « 8. *Paid Advertisements* »[651].

Le premier chapitre fournit un ensemble d'articles préécrits, fictifs, mais qui doivent servir de modèle pour le journal. Voici comment elle se présente: « *Specially written as an Aid to THE WINSTON SALEM JOURNAL to indicate the type of news which invariably*

[651] *The Winston-Salem Journal Anti Loan Shark Campaign*, 1932. RSF, Box 120, Folder Campaign on loan sharks outlined steps.

materialized in an ANTI-LOAN SHARK CAMPAIGN ». En note, on trouve l'indication suivante : « *These specially written news stories are not intended to be used in their present form, but to indicate the type of news to look for. When actual facts are found, the stories should be based on the exact facts* ». Cela précise le sens des « faits » tel que l'entendent les réformateurs : il s'agit de faits stylisés qui sont censés représenter la réalité des pratiques identifiées par leurs soins. Le DRL ne souhaite pas dicter au journal sa manière de traiter l'actualité, mais orienter son travail de sélection des faits. Les articles rapportant des trajectoires typiques de « victimes » utilisent des noms génériques – « Harry Smith », « John Doe », « Mr. X », etc. – et véhiculent l'idée que les client-e-s des *loan sharks* sont des travailleurs hommes faisant face à des accidents de la vie. En effet, s'il n'est pas précisé que ces emprunteurs sont blancs, le reste des caractéristiques de leurs relations de crédit reprend les éléments canoniques du cadrage de la lutte anti-*sharks*. Harry Smith est un ouvrier de chemins de fer qui s'est endetté afin de payer les frais médicaux liés à l'hospitalisation de sa femme, alors que Mr. X est un charpentier sans emploi du fait d'une maladie grave qui l'affecte et qui le pousse gager ses outils afin d'obtenir des avances de la part du *shark.* Quant à John Doe, il est employé de bureau, marié, père de trois enfants et a dû obtenir une avance sur son salaire afin de rembourser des factures de médecin liés aux maladies contractées par deux de ses enfants : le premier est atteinte de mastoïdite (une forme de complication de l'otite), le second de fièvre scarlatine.

En rédigeant ces « *typical stories* », les réformateurs affirment faciliter le travail de médiatisation en indiquant à ces acteurs locaux le type de faits à chercher dans le but de créer – « invariablement » – de l'effervescence autour des « *loan sharks* ». On peut y voir tout autant une forme de prescription normative que l'expression d'un souci d'efficacité dans la conduite de la mobilisation. Les nombreux articles intégrés au classeur sont censés fournir des modèles pour chaque étape du déroulement de la « croisade » : identification de cas scandaleux et de pratiques usuraires ou frauduleuses, évaluation du coût de ces pratiques illégales, appels à témoignage, publicisation du soutien d'avocats, de notables locales, ou d'employeurs, conseils donnés aux emprunteur-se-s victimes des *sharks,* publicisation de victoires judiciaires, etc. L'ensemble des articles fournis sont déjà titrés, sous-titrés, rédigés et comportent des blancs qui sont à remplir par le journal dans le cadre de leurs campagnes. Il ne s'agit pas de plans d'articles mais bien de textes rédigés en intégralité, où les métaphores, comparaisons, appels à la scandalisation des lecteurs, ont déjà été préécrits. Ce chapitre suggère également au journal d'établir un bureau spécialement dédié aux affaires des *loan sharks*, sur le modèle de la « croisade » menée par le *Chicago Tribune* en 1912. Enfin, le classeur fournit un très large éventail de coupures de presses

réelles, issues de croisades effectivement menées, en 1926 ou dans les années 1910, comme source d'inspiration pour le journal. La fondation puise ainsi dans les mobilisations passées et sélectionne les meilleurs articles de presse, ceux qui selon eux ont su trouver les meilleures formules pour relayer l'information sur la mobilisation[652]. Les chapitres suivants suivent le même modèle, en détaillant des types de publications ou de matériaux différents. Les chapitres 2, 3 et 4 détaillent des publications annexes aux « *news stories* » : les modèles d'éditoriaux sont censés donner de l'ampleur au combat par l'adoption d'une posture plus globale sur le problème ; les interviews des acteurs locaux contribuent à la « croisade » en incarnant le combat par le discours, ici stylisés, d'acteurs de l'élite locale, comme des employeurs, ou des membres de la chambre de commerce ; les lettres au rédacteur en chef regroupent des textes envoyés par des citoyens « moyens » et exprimant un argument ou une métaphore précise contribuant par touches à la « croisade ». Les chapitres 6 et 7 fournissent des éléments visuels et statistiques qui permettent d'appuyer les articles de presse et les cas « typiques » les mobilisent en indiquant par moment « *Insert Cartoon here* ». Enfin, le chapitre 8 propose des modèles d'annonce publicitaires payantes à publier, dans le *Winston-Salem Journal*, mais également dans d'autres journaux locaux, avec la mention à la fin de chacun d'entre eux : « *Names of sponsoring individuals and organizations* ». Passer des scandales d'usure à la construction d'un problème public des « acheteurs de salaire » implique de créer stratégiquement de l'effervescence publique et le journal doit, dans cette optique, appliquer des stratégies de médiatisation précises, qui concernent aussi bien les types de formulations choisies, les types d'éléments visuels mobilisés, ou encore les types de soutiens recherchés.

3.3. « *Regulation and reconstruction* » : le rôle de la presse dans la judiciarisation

La troisième section présente un matériau différent puisqu'elle fournit un descriptif complet de l'état de la législation du crédit en Caroline du Nord. Les lois en vigueur, relatives à chaque type de crédit y sont détaillées : cela comprend les taux d'usure, les lois bancaires, ou encore les dispositions particulières relatives aux acheteurs de salaires. Ces pages témoignent d'un travail précis sur les lois de l'État, certainement conduites par le cabinet d'Hubachek, sous contrat avec le DRL pour leur fournir une assistance juridique, et qui doit accompagner le travail du journal. En effet, le document incite à mettre en place un « *Legal Board* », réunissant des avocats et des hommes politiques favorables à la cause : cette section est censée fournir

[652] *Ibid.*

l'ensemble des matériaux juridiques et judiciaires nécessaires à la judiciarisation de la « croisade ». Le DRL ajoute à l'appui différents articles de presse tirés d'un mouvement typique mené dans l'Oklahoma, où un journal a mis en place, avec succès, un tel « *Legal Board* ». Ensuite, le document présente la régulation défendue par le DRL, sous une forme USLL, en incluant de longs passages sur la question des achats de salaire. Des commentaires accompagnent le texte de loi, déjà prérédigé, et viennent appuyer les choix faits par les réformateurs : ces derniers mobilisent l'expérience d'autres États pour façonner la régulation qui devra être mise en œuvre en Caroline du Nord. Enfin, la section résume les points saillants de l'analyse et fournit une bibliographie de jurisprudence à étudier par le futur « *Legal Board* », ainsi qu'une liste de d'ouvrages universitaires concernant l'usure et sa régulation. Le journal est ainsi inclus en tant qu'acteur de la judiciarisation : il se doit de relayer les actions menées par les professionnels du droit, mais également dans la mesure du possible, de contribuer à la coordination des actions[653].

4. Les espaces de diffusions nationaux : le rail et les *Better Business Bureaus*

En complément à ces interventions locales, la fondation Russell sage investit d'autres échelles et espaces de mobilisation, à travers des actions dont l'objectif est de contribuer, directement ou indirectement, à la lutte nationale. En novembre 1926, Henderson rédige un essai intitulé « *A new form of slavery : more than 75 000 railroad employees pay tribute to the loan shark* », qui défend l'idée que les avances sur salaire sont une forme moderne d'esclavage, spécifique aux salarié-e-s des chemins de fer. La publication est destinée à être diffusée dans la presse professionnelle du rail et, à titre d'exemple, le magazine de la *Norfolk & Western Railroad* publie le texte en décembre 1926[654]. Henderson a pour cible à la fois les travailleur-se-s endetté-e-s et les employeurs : il conseille aux premier-ère-s de faire défaut sur les prêts usuraires et aux seconds de ne pas appliquer les demandes d'exécution de saisies. Il y souligne le rôle joué par les prêteurs d'Atlanta et fait l'apologie du mouvement national contre cette pratique immorale, qui selon lui asservit les travailleur-se-s. Si ces mouvements sont menés par des élites éclairées et soucieuses des intérêts des salarié-e-s, Henderson attribue leur origine aux emprunteur-se-s eux-elles-mêmes : « *literally thousands of victims are pouring into the offices of prosecuting attorneys, legal aid societies, Better business bureaus, chambers of*

[653] *Ibid.*
[654] « A new form of slavery, more than 75 000 railroad employes pay tribute to the loan shark », *Norfolk & Western Railroad Magazine*, décembre 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.

commerce and city welfare agencies, to tell their sordid stories of almost unbelievable fraud and oppression ». Ces organisations ne font que recevoir les doléances des dominés et en cela les « croisades » sont les représentantes légitimes des intérêts des travailleur-se-s du rail (Mathieu 2014). Le rôle de ces derniers se limite néanmoins à refuser de payer les *sharks* et à se tourner vers les formes alternatives de crédit : « *if you must borrow, make sure that the lender is licensed* […]. *In every fair-sized community there are decent regulated loan agencies that should not be confused with the salary-buyers* »[655]. On observe une stratégie d'étiquetage rappelant celle mobilisée par la Ligue sociale d'acheteurs à la Belle-Époque : les femmes membres de la Ligue étaient issues de la bourgeoisie et de la noblesse et établissaient, entre autres, des listes blanches de couturières, où étaient inscrites celles qui s'engagaient à garantir de bonnes conditions de travail à leur personnel (Chessel 2012, chapitre 6). La Ligue sociale d'acheteurs cherchait ainsi à mobiliser les consommateur-trice-s en orientant leurs pratiques d'achat. De la même manière, Leon Henderson limite en 1926 le rôle joué par les emprunteur-se-s dans la mobilisation à leurs comportements de consommation. Néanmoins, à la différence du cas français, le philanthrope vante les mérites d'entreprises de crédit que la fondation a elle-même contribué à mettre en place.

Nous avons souligné le rôle joué par les *Better Business Bureaus* dans certaines « croisades » visant les acheteurs de salaire : le lien entre ces organisations et la fondation est officialisé en septembre 1927, lors de la réunion annuelle de l'association nationale des BBB[656]. La fondation invite l'ensemble des BBB locaux à mener des mouvements similaires dans leur ville et Henderson affirme que la RSF s'engage à offrir une « aide matérielle » à ceux qui acceptent de rejoindre la lutte. La fondation fournira avant tout des conseils juridiques : elle promet d'accompagner, par le biais de son expertise judiciaire, les BBB dans l'ouverture de poursuites. Cette dynamique place au centre de la « croisade » nationale cet acteur particulier du secteur de l'éthique des affaires, dont l'agenda recoupe celui de la fondation : la raison d'être de ces organisations est de remédier aux mauvaise pratiques commerciales et aux formes de publicité mensongères, un méfait dont les « croisades » accusent les acheteurs de salaire d'être coupables.

[655] *Ibid*.
[656] « Calls salary buying vicious loan fraud », *New York Times*, 20 septembre 1927. New York Times Archives. Url : http://www.nytimes.com/ref/membercenter/nytarchive.html (consulté le 02/11/2017) ; « Sage funds to aid loan shark fight », *Atlanta Journal and Constitution*, 20 septembre 1927. Atlanta Fulton Public Library, Microfilms division, Atlanta Journal and Constitution Archive (ci-après AFPL).

Ainsi, en 1926 et 1927, le problème public des acheteurs de salaire émerge pour la première fois aux États-Unis : cela fait suite à la perception, partagée par la fondation et des organisations réformatrices locales, d'une faille dans les lois USLL, qui explique selon ces acteurs la propagation de ces transactions usuraires parmi les salarié-e-s pauvres du pays. La fondation joue un rôle actif dans la diffusion de ce référentiel et du répertoire d'action suggéré pour remédier à ce mal. Ces éléments soulignent l'évolution de l'espace de la cause anti-*sharks* dans la deuxième moitié des années 1920 (Boussaguet et Jacquot 2009) : d'une part, la fondation occupe une position nettement plus centrale que dans les années 1910, du fait qu'elle est associée au mouvement des lois USLL et, d'autre part, l'accent mis sur la construction juridique (*legal framing*) et l'action judiciaire attribue un rôle moteur aux sociétés d'assistance judiciaire. Néanmoins, ces sociétés n'ont pas le monopole des « croisades » : l'exemple de Kansas City (Missouri) souligne bien la nécessité que les batailles judiciaires soient relayées par des efforts de médiatisation et de mobilisation d'autres élites locales, une tâche souvent endossée par un nouveau type d'organisation d'éthique des affaires : les *Better Business Bureau.* Du point de vue plus général de cette section, les « croisades » contre les acheteurs de salaire soulignent le rôle joué par la morale en tant qu'outil permettant de faire le lien entre les actions judiciaires et l'espace public : les réformateurs cherchent à obtenir que les achats de salaire soient considérés et qualifiées juridiquement comme des transactions de crédit et la morale fonctionne comme un levier de scandalisation permettant de relayer et d'appuyer les actions judiciaires. D'une part, la mise en scène de trajectoires tragiques de crédit permet de souligner, dans l'espace public, la nature immorale des transactions et ainsi de justifier la nécessité de la « croisade ». Mais, d'autre part, ces récits sont directement mobilisés dans le cadre d'actions judiciaires dont l'objectif est de prouver la nature intrinsèquement immorale (et usuraire) des transactions et qui s'appuient plus sur des interprétations de droit substantiel que de *common law*.

II. Le droit dans l'espace public. La « croisade » contre les acheteurs de salaire d'Atlanta, 1926-1931

À Atlanta, le mouvement social contre les acheteurs de salaire est mené avant tout par la société d'assistance judiciaire (*Atlanta Legal Aid Society*, ci-après ALAS) entre 1926 et 1931, par le biais d'actions judiciaires dont la cible sont les pratiques d'avances sur salaire[657]. Toute la durée du mouvement, les travaux de la société sont suivis de près par la fondation : Leon Henderson est consulté, se déplace à de multiples reprises à Atlanta et entretient une correspondance régulière avec le secrétaire général de la société, J. L. R. Boyd. Le déroulement de cette « croisade » permet d'étudier dans le détail les moyens d'actions utilisés par un mouvement réformateur pour lutter contre les acheteurs de salaire et parvenir à faire appliquer la loi USLL aux avances sur salaire. La construction du crédit à destination des salarié-e-s s'est déployée au niveau local par le biais de conflits judiciaires, dont l'issue a eu de fortes répercussions sur l'offre de crédit locale : à la fin des années 1920, les principaux acheteurs de salaire d'Atlanta, les *Big Four*, décident de se convertir aux prêts de petites sommes et de ne plus accepter les salaires comme garantie des prêts. Poursuivant l'étude des conversions des *loan sharks* en entrepreneurs institutionnels, nous montrerons qu'à cette occasion, le référentiel construit par les mouvements réformateurs est « incorporé » aux pratiques des les prêteurs convertis, selon le terme employé par Boltanski et Chiapello (1999).

La mobilisation du droit par les mouvements est une question bien traitée par la sociologie du droit et des mouvements sociaux (Stryker et Pedriana 2004, Michel 2003, McCann 2006, Barclay et al. 2011, Jouzel et Prete 2016) : nous nous appuyons sur cette littérature pour comprendre le répertoire d'action mobilisé par les réformateurs d'Atlanta. Si ces travaux ont souligné que le droit pouvait être mobilisé par des mobilisations pour appuyer leurs revendications, ces recherches soulignent également des relations plus complexes entre droit et mouvements sociaux (pour une revue sur ce point, voir Coglianese, 2001). Selon McCann (2006), il n'y a pas de relation univoque entre droit et mouvement sociaux : celle-ci dépend du type de lutte et du contexte dans lequel elle se déploie. Dans le cas des réformateurs d'Atlanta, la loi fournit une ressource au mouvement, notamment en tant que cadre maître de mobilisation (Pedriana 2006), mais elle est perçue comme insuffisante : comme le dit J. L. R. Boyd,

[657] *Nine decades. The Atlanta Legal Aid Docket*, Atlanta Legal Aid Society, 2014, p 2.
Url : https://issuu.com/kristinnelsonverrill/docs/alas-fall2014docke (consulté le 02/11/2017).

secrétaire général de l'ALAS en août 1926, « *it looks like I am the "Moses" appointed to lead Atlanta out of the small loan wilderness, but without the sanction of the Law* »[658]. Ce constat a deux conséquences sur le répertoire d'action du mouvement : d'une part, cela décale la lutte sur le terrain des tribunaux et, d'autre part, la « croisade » d'Atlanta s'appuie sur la complémentarité d'actions judiciaires et de stratégies de communications extra-judiciaires. En effet, comme l'a souligné Scheingold (2010), les victoires judiciaires ont de nombreux effets extra-judiciaires : elles contribuent notamment à la légitimation du mouvement, vis-à-vis de l'opinion publique mais également d'autres acteurs stratégiques. De ce point de vue, nous insistons ici sur le rôle judiciaire clé joué par les employeurs, à qui revient la charge d'exécuter les saisies sur salaire, et les stratégies mobilisées par la société pour les convaincre de ne pas appliquer ces saisies.

Cependant, la publicisation des actions judiciaires peut également nuire au mouvement : en 1927, l'ALAS décide d'entamer un rapprochement avec deux organisations afro-américaines, moins dans l'optique de promouvoir les droits de cette population, que de manière à accéder à des affaires tragiques à défendre. Il s'agit du seul cas, à notre connaissance, de mobilisation de telles organisations lors d'une « croisade » anti-*sharks* (sur notre période, allant du début du XX^{e} siècle au début des années 1940). Puisant dans la haine raciale diffuse dans l'espace public d'Atlanta, à l'époque de *Jim Crow*, un ensemble d'acheteurs de salaire s'attaque alors au mouvement social par le biais d'une contre-offensive judiciaire.

A. Légitimation du droit et légitimation par le droit : la « croisade » dans l'arène judiciaire

En mai 1926, une réunion est organisée à la chambre de commerce d'Atlanta pour discuter du problème des achats de salaire : elle réunit des membres de la chambre, de la société d'assistance judiciaire, des professionnels du secteur bancaire et un membre de l'association de Géorgie des prêteurs de petites sommes. À la suite de cette réunion, une résolution est adoptée : les « *leaders* » présents « *unanimously decided to attack the problem from every angle* »[659]. Un journaliste présent lors de la réunion liste les moyens d'actions envisagés par le mouvement réformateur : « *Among ways suggested to curb "loan shark" activities were publicity with actual experiences of alleged victims as subjects ; general instruction of*

[658] Lettre, J. L. R. Boyd à Leon Henderson, 21 août 1926. RSF, Box 16, Folder LSC 1926.
[659] « Drive on "sharks" here by leaders », *Atlanta Journal and Constitution*, 21 mai 1926, AFPL.

employees and employers in laws governing small loans and "salary buying", […] *and legal actions through prosecutions for usury and injunctions, and general activities looking to the ultimate goal of a state law to curb the practice of "salary buying"* ».

On retrouve ainsi le répertoire d'action séquencé propre à ces mouvements réformateurs : les batailles judiciaires et les stratégies de publicisation, par le biais de témoignages incarnés, doivent conduire à l'intervention du régulateur qui permettra de s'attaquer aux pratiques d'achats de salaire. Néanmoins, l'objectif de la réforme législative doit être d'éradiquer une pratique économique et non de l'encadrer, contrairement aux revendications portées par les réformateurs du début du siècle. Cette « croisade » a également une ressource supplémentaire importante à ceux des années 1900 et 1910 : la loi de 1920. Le mouvement se donne ainsi pour objectif la mise en application de la loi, par le biais de poursuites judiciaires, mais également de stratégies visant à informer les employeurs et les salarié-e-s sur la nature de leurs droits et obligations. Le secrétaire général de l'ALAS, J. L. R. Boyd, donne une conférence au *Civilian Club* d'Atlanta quelques jours après la réunion à la chambre et il présente le problème de la sorte : « *Small borrowers have been held in the grip of loan sharks for years, paying the amount of legal interest, even compounded, over and over again each year. Public conscience should be aroused to this evil, and strike it down. It has already gotten too firm a hold upon Atlanta. The law regulates all interest charges, and the law should be enforced* »[660]. Les avances sur salaires sont présentées comme des renouvellement frauduleux de prêts de petites sommes et l'objectif du mouvement est la mise en application de la loi. Celle-ci représente autant une ressource qu'un cadre pour le réformateur : la loi encadre toutes les pratiques de crédit, tous les « frais » sont des intérêts qui doivent être comparés au taux en vigueur et les achats sur salaire sont dénoncés en tant qu'ils dévient vis-à-vis de ce cadre.

Encadré 5. La réforme des justices de paix d'Atlanta : la création des tribunaux municipaux

Nous avons étudié précédemment l'émergence d'une critique du système des justices de paix et l'échec de la proposition de loi présentée à l'assemblée législative de Géorgie en 1910. La réforme est présentée une nouvelle fois à l'assemblée de 1912 et finalement adoptée en 1913 : le premier tribunal municipal, sur le modèle de ceux mis en place à Chicago, entre en

[660] « Put this evil down! », *Atlanta Journal and Constitution*, 22 mars 1926, p. 4, AFPL.

activité au 1er janvier 1914. La « croisade » locale a certainement permis l'émergence de cette question dans l'espace public en 1910, mais il faut attendre le déplacement sur place du juge Harry Olson, venu défendre son modèle de tribunaux à Atlanta au printemps 1912, pour que l'élite locale soit convaincue de la nécessité d'une telle réforme[661].

Une fois la réforme adoptée à Chicago, Olson entreprend, à partir de 1912, une série de déplacements dans l'ensemble des États-Unis pour vanter les mérites de son modèle[662]. Il décide d'effectuer sa première étape à Atlanta, où la nécessité d'une réforme des tribunaux inférieurs est particulièrement nécessaire selon lui[663]. Olson est reçu lors d'une importante cérémonie organisée par l'*Atlanta Bar Association*, qui se tient à la chambre de commerce d'Atlanta, où est présente l'élite juridique de la ville et de l'État[664]. Se déplacent ainsi un juge de la Cour suprême, plusieurs juges de tribunaux d'appel et de tribunaux supérieurs, ainsi que des représentants d'organisations professionnelles du droit. Olson fustige l'inefficacité du système des justices de paix à Atlanta ainsi que la corruption des juges, puis mentionne les coûts additionnels que font peser ces tribunaux sur le système de crédit par le biais des frais de justices réclamés. Il expose ensuite, chiffres à l'appui, la réussite des réformes menées en Illinois : la modernisation des tribunaux inférieurs a eu pour conséquence une augmentation du rendement des tribunaux et de l'efficacité des procédures et elle permet désormais, selon Olson, au système de justice de servir sa fonction sociale. Le discours d'Olson est accueilli très positivement et la réforme est votée l'année suivante, à la suite de débats supplémentaires[665]. Les juges de paix sont tous révoqués à l'automne 1913 et les cinq juges des tribunaux municipaux sont pourvus en novembre 1913 parmi plus de 1 000 candidatures[666]. Cela réduit considérablement le nombre de tribunaux de niveaux inférieurs en Géorgie et change le fonctionnement du système puisque ceux-ci sont des tribunaux à jury, contrairement aux justices de paix où le magistrat était le seul à juger de l'issue des procès.

S'il est difficile d'évaluer l'impact de la création des tribunaux municipaux sur le fonctionnement des systèmes de crédit non affecté, les archives de ces tribunaux n'ayant pas survécu, il est certain que la suppression des justices de paix n'a pas empêché, pour les prêteurs,

---

[661] « Judge Olson describes work of Chicago municipal court », *Atlanta Journal and Constitution*, 24 mars 1912, p. 6, AFPL.
[662] Chicago History Museum, Municipal Court Records, Folders 1906-1920.
[663] « Judge Olson will speak on reform » *Atlanta Journal and Constitution*, 22 mars 1912 ; « Justice Olson's address », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 mars 1912. Chicago History Museum, Municipal Court Records, Box 1, Folder 1906.
[664] *Ibid.*
[665] « Municipal Court judges who supplant Justices of the Peace system », *Atlanta Journal and Constitution*, 4 novembre 1913. AFPL
[666] *Ibid*.

le recours aux tribunaux à des fins de recouvrement des impayés. À titre d'exemple, le gouverneur de l'État, John Slaton, annonce avec fierté que la première affaire portée devant le tribunal municipal le 1er janvier 1914 est jugée en moins de vingt minutes : il s'agit d'un procès pour impayés intenté par la *A. L. Wilson Co*., pour un montant de moins de 100 $, sous forme d'hypothèque mobilière. En effet, peu après midi, les biens de l'emprunteur M. M. George ont déjà été saisis à son domicile et portés dans la nouvelle zone de stockage propre au nouveau tribunal[667]. Malgré la présence d'un jury, le caractère expéditif est un élément valorisé par le gouverneur et la première affaire traitée ressemble beaucoup aux types d'impayés jugés par les justices de paix.

---

1. La loi comme ressource et comme cadre : jugements en *equity* et publicisation du problème

Les témoignages des « victimes » jouent un rôle essentiel du point de vue de la feuille de route établie. Ceux-ci peuvent à la fois donner lieu à des poursuites judiciaires et permettre la médiatisation du problème, en tant que cas exemplaires d'un problème collectif plus général. En juin 1926, des avocats employés par l'ALAS déposent près de 600 pétitions auprès du juge C. H. Howard du tribunal supérieur du comté de Fulton, avec pour objectif d'obtenir un jugement en *equity* contre les acheteurs de salaire[668]. En Géorgie, l'absence de jurisprudence sur la qualification des avances sur salaire faisait que la *common law* ne fournissait qu'un appui partiel et le choix de recourir aux tribunaux d'*equity* est à interpréter dans ce contexte[669]. Les avocats travaillant pour l'ALAS étaient convaincus que, si un juge se voyait présenter les faits, il serait capable de percevoir à travers le *« veil of legality »*[670] jeté par les acheteurs de salaire sur leurs contrats de prêts : il serait dès lors aisé de prouver la nature usuraire de ces transactions. Ainsi, dans le rapport annuel de l'ALAS de 1929, le secrétaire général Boyd justifie l'usage des tribunaux d'*equity* : « *In Georgia, salary buyers have provided for themselves a cloak of legality which Juries can not (with unanimity) see through.* […] *It is believed, that when confronted with the facts, a judge – not a jury, whose morality is that of its weakest*

667 « Governor Slaton delivers address at opening of new Municipal Court », *Atlanta Journal and Constitution,* 2 janvier 1914. AFPL.
668 « Injunctions halt alleged loan sharks », *Atlanta Journal and Constitution*, 4 juin 1926, p. 6, AFPL.
669 Hubachek et Hubachek, « Memorandum on wage assignment amendment », p. 6, 1924. RSF, Box 161, Folder Wage Assignments and Garnishment Law, Relating to.
670 J. L. R. Boyd, *The Legal Aid and Anti-Loan Shark Recorder*, n°3, Rapport annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, 1er mars 1929. RSF, Box 15, LSC 1929.

member – can suppress for the good of Society such loan companies as operating "outside" the law »[671]. Selon l'avocat, le sens moral d'un jury est toujours déterminé par son maillon le plus faible, ce qui souligne selon lui la frilosité (morale) des tribunaux de *common law* par opposition aux juges d'*equity*, dont le sens du bien commun leur permet de mieux percevoir l'illégalité des transactions. Les avances sur salaire sont des transactions dont la qualification juridique n'est pas tranchée : c'est en suscitant les faits et le sens moral du juge que les réformateurs parviendront à imposer une lecture de la loi en conformité avec leurs objectifs.

Les juges d'*equity* représente une forme de « justice de cadi », selon la typologie proposée par Max Weber (1986) : ces tribunaux favorisent une interprétation en terme de droit substantiel, par opposition à la stricte application d'un texte formel. Si ces tribunaux sont, selon Weber, plutôt en rupture avec l'esprit du « capitalisme rationnel », ils ont connu un regain d'intérêt aux États-Unis à l'époque, à travers les écrits de théoriciens du droits partisans du réalisme juridique (Encadré 4). La citation précédente souligne une vision de la justice proche de ce courant : elle montre l'imbrication du moral et du juridique dans les stratégies judiciaires développées par ce mouvement social. La morale de la « croisade » ne consiste pas uniquement à tenter d'imposer une certaine vision du bien ou des bonnes mœurs : il s'agit d'une arme qui peut directement être mobilisée dans des batailles judiciaires, à une époque où les magistrats sont potentiellement sensibles à des interprétations en termes de droit substantiel.

La société d'assistance judiciaire se charge de la préparation des procès à l'encontre des acheteurs de salaire : elle rédige, pour le compte d'emprunteur-se-s sélectionné-e-s, les pétitions qui sont présentées au juge Howard et les diffuse simultanément dans la presse locale. Une affaire est particulièrement médiatisée par la société : celle de Burl Parrish. Ce dernier, présenté par Boyd comme un « *old-time darkey* », a payé 2 $ par semaines pendant trois ans, « *without whittling down the principal.* […] *Uncle Burl needed money because his "chillun was hungry", so he sold his salary to one of the "sharks" and agreed to pay $2 at the end of the week* »[672]. Le prêt original était d'un montant de 10 $ et l'entreprise de crédit est accusée d'avoir extorqué 312 $ au vieil homme. Boyd poursuit son analyse, reproduite dans la presse, « y*ou may wonder why even an ignorant Negro would continue to pay week after week the way Uncle Burl did. The loan sharks told him that if he didn't keep paying they would tell his employer that he had sold his salary and he would be fired. Fear made him a financial slave* ». L'usage d'une ligne de crédit par Burl Parrish est présenté comme une transaction usuraire du fait du renouvellement

[671] *Ibid.*
[672] « $1,000,000 yearly loan sharks profits from poor of Atlanta », *Cincinnati Times Star*, 4 mai 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.

continu de la transaction et l'emprunteur est qualifié de « nègre ignorant », réduit à l'état d'« esclave financier » par sa peur du licenciement. La seule citation de l'emprunteur est utilisée pour suggérer que ce dernier n'a pas d'éducation : elle vient renforcer la distance entre l'avocat et le débiteur qu'il défend ; le récit de sa trajectoire d'endettement vient avant tout à l'appui de la bataille judiciaire menée par les réformateurs.

Ainsi, Boyd affirme que ce cas est représentatif d'un très grand nombre d'affaires similaires, à Atlanta et dans d'autres villes, et que les acheteurs de salaire extorquent la somme symbolique de « *$1 000 000* » par an, aux « *poor wage earners* » de la ville. La solution au problème des achats de salaire, « *one of the greatest menaces we have to the welfare of the poor* », est d'appliquer la loi et d'orienter les emprunteur-se-s vers les prêteurs légitimes : « *in order that poor persons may be offered legitimate means of borrowing money, Georgia together with 21 other States has adopted the law urged by the Russell Sage Foundation, under which money lenders may charge 3 1/2 percent interest a month. But that was not enough to satisfy the men now getting rich by buying salaries* »[673]. Boyd inscrit ainsi la lutte menée par la société et la chambre de commerce dans la lignée des « croisades » menées ailleurs dans le pays et dont le cadre maître est la loi USLL : l'objectif est que le taux d'intérêt qu'elle prescrit soit respecté et que les pauvres aient accès aux formes légitimes de prêts, qui sont « *thrown under a cloud by salary buyers* »[674]. Comme dans le cas des victimes des pesticides étudié par Jouzel et Prete (2015, 2016), des professionnels du droit font ainsi l'intermédiaire entre les trajectoires individuelles et les médias. Néanmoins, dans le cadre de cette « croisade », la publicisation de témoignages n'a pas uniquement pour objectif de faire avancer la cause des emprunteur-se-s, elle permet aux réformateurs de mettre en avant leurs propres revendications. Le mouvement ne cherche ainsi pas à se substituer aux dominé-e-s, ou même à porter leur parole dans l'espace public (Mathieu 2014), mais à faire usage de ces trajectoires pour construire le problème identifié dans l'espace public.

Après avoir analysé les pétitions, le juge Howard nomme quatre magistrats comme auditeurs et ces derniers tiennent séance le 4 juin 1926 : ils rendent, à la suite des audiences, 120 injonctions temporaires à l'encontre d'onze « acheteurs de salaire » dans l'attente des procès qui doivent se tenir le 12 juin[675]. Ces décisions interdisent aux agences de crédit de déposer des

[673] *Ibid.* ; « South begins war on salary buyers », *Providence Journal*, 2 mai 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.
[674] J. L. R. Boyd, *The Legal Aid and Anti-Loan Shark Recorder*, n°3, Rapport annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, 1er mars 1929. RSF, Box 15, LSC 1929.
[675] *Ibid.* ; « $1,000,000 yearly loan sharks profits from poor of Atlanta », *Cincinnati Times Star*, 4 mai 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey ; « Drive on "sharks" here by leaders », *Atlanta Journal and Constitution*, 21 mai 1926, AFPL.

demandes de saisies sur salaire auprès des tribunaux de la ville pour les affaires concernées[676]. Suite à cette décision, le juge Howard reçoit les avocats impliqués et des représentants des prêteurs : ces derniers acceptent d'annuler les dettes des emprunteur-se-s concerné-e-s et de payer la somme de 2,50 $ par affaire afin de couvrir les frais de justice[677]. Il s'agit d'une réussite pour l'ALAS : bien que les procès n'aient pas eu lieu et que les injonctions restreignant les saisies sur salaire soient restées temporaires, cette stratégie a porté ses fruits puisque des titres de dettes ont été annulés. Entre 1926 et la fin de la « croisade » en 1931, l'ALAS a fait usage à deux autres reprises de cette stratégie en *equity* : en septembre 1929, l'ALAS porte 333 pétitions devant un juge supérieur et, en septembre 1931, une nouvelle série de 175 pétitions est déposée[678]. Les actions judiciaires en *equity* représentent donc une stratégie ponctuelle, nécessitant un travail de préparation d'affaires similaires les unes aux autres. On remarque que le recours à cette arène décroît au fur et à mesure que la « croisade » progresse : cette évolution s'explique par le déploiement, en parallèle, d'actions judiciaires menées au sein des tribunaux inférieurs de *common law*.

2. L'effet des actions judiciaires sur la légitimité du mouvement

Harris (1999) a mis en évidence deux types de stratégies, déployées par les avocats offrant des services d'assistance judiciaire aux sans-abris de Californie, afin d'obtenir plus d'« assistance publique » (« *public welfare* ») pour ces populations. En premier lieu, s'appuyant sur une intuition de Galanter (1974, p. 151), l'auteure montre que la capacité de ces « *public interest lawyers* » à obtenir des décisions en faveur des sans-abris s'accroît à mesure que le nombre d'affaires défendues augmente (Harris 1999, pp. 912-913). S'investir localement dans des affaires similaires permet à ces avocats de développer des compétences de « joueurs répétés » : ils deviennent connus des tribunaux et font usage de stratégies de plus en plus efficaces lors des procès. En second lieu, ces avocats ne cherchent pas uniquement à obtenir des victoires au tribunal, mais accordent une attention particulière à la mise en application du droit et aux effets concrets des décisions sur le « changement social » (Harris 1999, p. 911). En conséquence, Harris (1999, p. 928) montre que les organisations d'assistance judiciaire à destination des « pauvres » font usage des procès comme un « levier » pour obtenir de

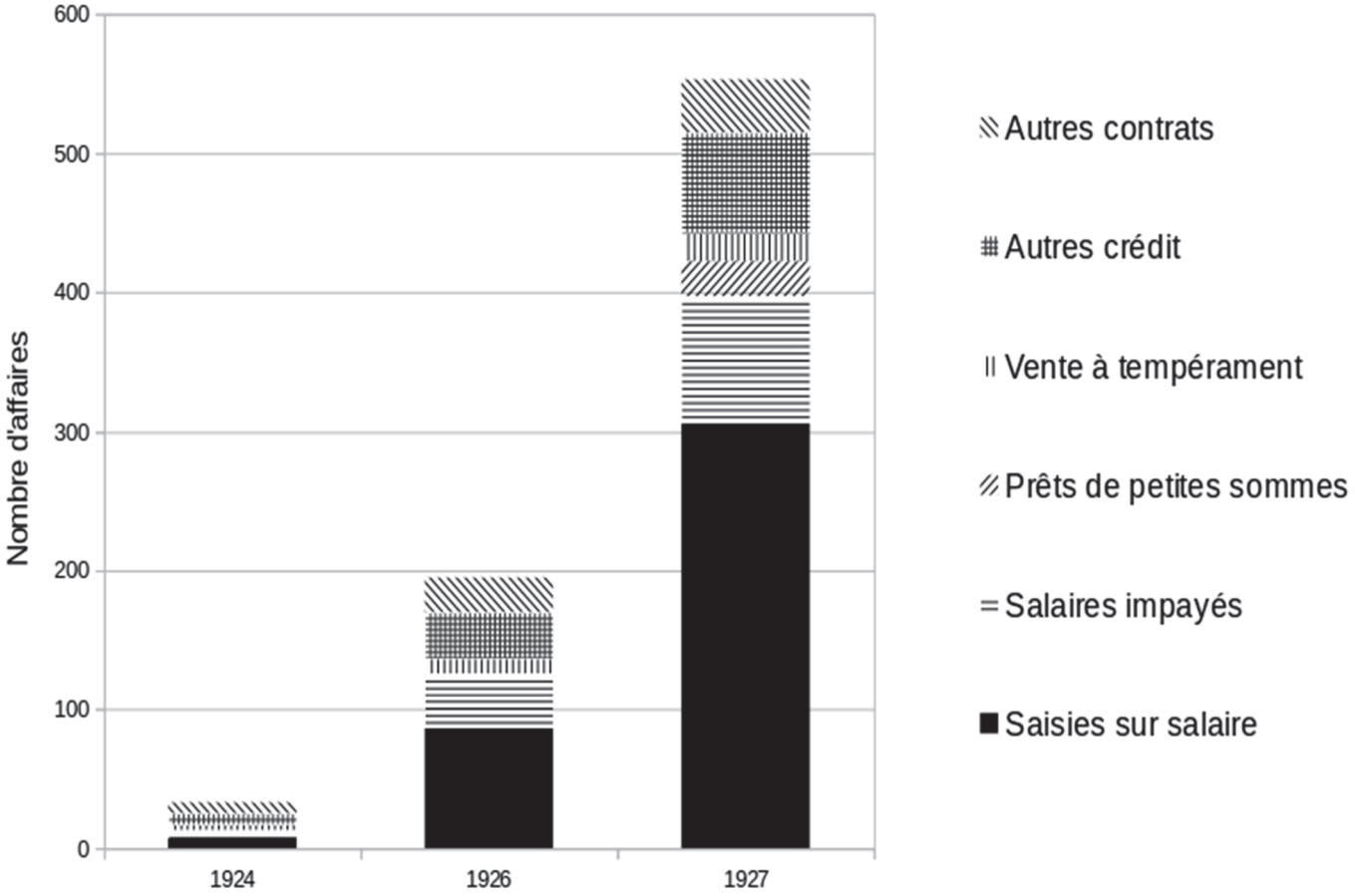
[676] « Injunctions halt alleged loan sharks », *Atlanta Journal and Constitution*, 4 juin 1926, p. 6, AFPL.
[677] J. L. R. Boyd, *The Legal Aid and Anti-Loan Shark Recorder*, n°3, 1929, *ibid*.
[678] Rapports annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, années 1924, 1926, 1927. RSF, Box 16, Folders Legislative Campaigns 1926-1927.

l'influence en dehors des tribunaux, notamment pour lever des fonds en faveur de la cause des sans-abris. On retrouve les deux types de stratégies déployées par la société d'assistance judiciaire d'Atlanta dans sa lutte contre les *loan sharks.* Au-delà des annulations de dettes imposées aux prêteurs condamnés, les victoires obtenues en *equity* ont permis au mouvement d'obtenir des soutiens supplémentaires et à la société d'assistance judiciaire d'asseoir sa légitimité en tant qu'organisation défenseure de l'intérêt des pauvres, experte en matière de réforme du crédit.

Les rapports annuels de la société d'assistance judiciaire montrent le poids croissant des affaires d'acheteurs de salaire lors des premières années d'activité de l'organisation[679]. 1 390 affaires ont été gérées par la société en 1928, contre 793 en 1926 et 196 en 1925, et ce pour des types de litiges très différents. L'assistance judiciaire apportée dans des procès au pénal ne concerne qu'entre 15 et 20 % des affaires, la grande majorité étant jugées au civil. On y retrouve des cas de délits civils (fraudes, parjures, blessures personnelles), de conflits ayant pour origine des questions de propriété (vol, loyers impayés, etc.), mais les deux pôles d'activités principaux de la société sont les relations domestiques (environ un tiers de cas) et les relations contractuelles[680] : celles-ci représentent 18 % de l'ensemble des affaires en 1925, 26 % en 1926 et 40 % en 1928. Le graphique 9 représente le type de litiges contractuels pour lesquels la société a fourni une assistance à ces trois dates. Les saisies sur salaire occupent une place importante et croissante au sein des activités de la société, bien avant le deuxième type de litige le plus fréquent : les impayés de salaire[681]. En 1927, 306 affaires de « saisies » sont gérées par l'organisation sur l'ensemble des 1 390 dossiers (graphique 9). Bien qu'il ne soit pas possible de savoir si ces demandes saisies ont été portées par des prêteurs de crédit non affecté ou d'autres commerçants ayant recours à des saisies en cas d'impayés, il n'y a aucune raison que la société s'investisse de manière croissante dans les saisies exécutées par des commerçants : les prises de position de la société dans l'espace public soulignent en permanence l'association entre les saisies sur salaire et les pratiques des acheteurs de salaire. Ainsi, la société s'investit sur cette période, notamment sous l'influence de son secrétaire général Boyd, de manière croissante dans ce type d'affaires : cela témoigne de la contribution de la société à la lutte anti-*sharks* et de l'effet de la « croisade » sur les activités de l'organisation.

[679] *Ibid.*
[680] Nous utilisons ici la classification proposée par la société : il est difficile d'expliquer pour les litiges liés aux arriérés de loyer ne sont pas inclus dans les « relations contractuelles ».
[681] Pour plus de détails sur ce point, voir Davis (1995), chapitre 2.

Graphique 9 : Les affaires gérées par la société d'assistance judiciaire d'Atlanta, 1924-1927



Sources : Rapports annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, années 1924, 1926, 1927. RSF, Box 16, Folders Legislative Campaigns 1926-1927.

2.1. Mise en scène et mise en série des affaires

Suite aux victoires judiciaires obtenues au printemps et après avoir supervisé le procès en *equity*, le juge Howard formule une opinion très positive des activités de la société : « *The Atlanta Legal Aid Society is the poor man's friend in court* […]. *Any official of the courts in Atlanta and Fulton county is familiar with the invaluable work the society is doing, because all of us have seen how, time after time, the society, through attorneys, has come to the rescue of persons and defended them in court and assisted them in obtaining justice* […]. *Is is a warning to evildoers that they cannot oppress the poor, the fatherless, the unfortunate, with impunity* »[682].

[682] « Legal aid society service is praised », *Atlanta Journal and Constitution*, 20 octobre 1926, p. 4. AFPL.

L'action menée, entre autres, contre les acheteurs de salaires, a permis à la société d'obtenir les faveurs du juge, une légitimité qui peut faciliter la poursuite de la lutte anti-*sharks* de plusieurs points de vue. Parmi les avantages cités, le juge Howard affirme que l'ensemble du système judiciaire de la ville et du comté est au courant des activités de l'ALAS et que l'ensemble des « *officials* » côtoient les avocats qui, du fait de leur mobilisation, opposent une force bienfaitrice à l'oppression des pauvres. La citation souligne également que ces professionnels sont des intermédiaires récurrents des tribunaux et que cette répétition joue en faveur du mouvement, confirmant les résultats mis en évidence par Harris (1999) à la suite de Galanter (1974). Scheingold (2010, p. 7) soutient également que l'obtention de victoires judiciaires permet à un mouvement social de faire avancer sa cause au-delà de l'arène judiciaire : « *Formal recognition by the courts may therefore improve the bargaining position of those upon whom the judges look with favor* ». L'auteur défend une conception large des effets des actions judiciaires : selon lui, ces dernières ont avant tout pour fonction de redistribuer les pouvoirs dans ce qu'il nomme l'« arène politique ». Des victoires permettent d'accroître le statut du mouvement puis d'obtenir des soutiens et des ressources supplémentaires. Néanmoins, comme le souligne l'auteur, l'action judiciaire a simultanément tendance à « briser » l'action collective en une multitude d'affaires individuelles : le mouvement social doit alors mobiliser des stratégies complémentaires visant à constamment souligner la nature collective des revendications (Scheingold 2010, p. 8).

L'usage, par la société, de trajectoires d'endettement ayant pour fonction d'illustrer les pratiques de crédit, témoigne d'une telle volonté de souligner la représentativité des affaires portées. Le secrétaire Boyd donne de nombreuses conférences auprès des élites d'Atlanta afin de les sensibiliser au problème de l'endettement des salarié-e-s et d'obtenir des soutiens à la cause. En janvier 1927, Boyd se déplace au *Masonic Club* de la ville afin de rapporter les « *pitiful tales* » que les « victimes des *loan sharks* » lui ont confiées : il rapporte des trajectoires tragiques, puis revient sur les actions menées par la société afin de défendre les emprunteur-se-s[683]. Enfin, il en appelle au soutien – financier et par le biais d'une déclaration publique – des membres de club, afin de pouvoir continuer à mener ce type d'actions. L'ALAS n'est que minoritairement financée par des donations individuelles : ses fonds proviennent en grande partie (30 000 $ annuels) d'une organisation locale appelée le *Community Chest,* à laquelle contribuent les élites locales. C'est dans cette optique que Boyd donne sa conférence de janvier 1927 et il ne s'agit pas de la seule conférence de ce type. En octobre 1928, une réunion

[683] « Pitiful tales told by loan sharks victims », *Atlanta Journal and Constitution*, 20 janvier 1927, p. 1. AFPL.

est organisée à la chambre de commerce, à laquelle sont conviés les représentants de 200 « *business concerns* » : l'objectif est que ces hommes d'affaires aident le travail mené par la société d'assistance judiciaire et la chambre de commerce, contribuant au financement du community chest, mais également de les sensibiliser à la question des saisies qui, selon les réformateurs, concernent un grand nombre de leurs salarié-e-s[684].

Parmi les affaires défendues par l'ALAS que Boyd choisit de rapporter aux élites locales, celle de « Floyd Thrasher, *an honest, hardworking negro laborer, who, until merciless injustice overwhelmed him, toiled steadily for the welfare of his family* ». Puis Boyd développe un exemple « *even more pitiful* » : celui de Lethea Hemp, une femme âgée afro-américaine. Celle-ci a passé 40 jours en prison après que son mari a gagé des meubles lui appartenant, afin d'obtenir un prêt de 10 $. Lethea Hemp a, selon Boyd, vendu les meubles avant l'exécution de saisie et elle a été tenue responsable de la dette après la mort de son mari : « *Had it not been for the timely help of the Legal Aid Society, she might have rotted in jail. Her case is typical of those of many white and negro persons who have fallen into the hands of loan sharks* […]. *Numerous persons have lost their jobs due to annoyance caused by their employers by action of the so-called "salary buyers" in attaching their salaries »*[685]. Si Boyd souligne la représentativité des trajectoires de Lethea Hemp et Floyd Thrasher, les liens entre les deux affaires sont pourtant loin d'être évidents : les types de prêts concernés diffèrent et la trajectoire de la veuve Hemp n'a de commun avec celle de « nombreux » autres emprunteur-se-s que le fait qu'elle fût, elle aussi, victime des usuriers. De surcroît, Boyd s'appuie sur cette affaire pour soulever le problème des acheteurs de salaire, alors même que dans ce cas il s'agit d'une hypothèque mobilière et que le litige porte sur le fait qu'un mari a gagé les meubles de sa femme. Le réformateur effectue bien un travail de mise en série des affaires, afin de souligner l'étendue du problème et d'obtenir le soutien de son auditoire. C'est cette mise en série qui lui permet d'aller de l'affaire (*case*) à la cause (*cause*), selon la formulation de Sarat et Scheingold (1998, pp. 321-322) ; de passer de la « victime » au « collectif », comme le disent Boltanski et al. (1984, p. 22) : selon les auteur-e-s, « Pour grandir la victime il faut […] la rattacher à un collectif, […] connecter son affaire à une cause constituée et reconnue. L'affaire est « exemplaire ». Elle mérite d'être portée à l'ordre de la dénonciation publique ». Ce registre de dénonciation publique s'articule, dans le cas des « croisades », avec des actions en justice et ces deux processus critiques se renforcent l'un l'autre.

[684] « Cooperation sought in loan shark fight », *Atlanta Journal and Constitution*, 27 octobre 1928, p. 9. AFPL.
[685] *Ibid.*

2.2. L'assistance judiciaire : un échec partiel en 1928

L'objectif poursuivi est double : Boyd souhaite contribuer à la médiatisation du problème – l'affaire de Burl Parrish est, à titre d'exemple, reprise par des journaux ailleurs dans le pays[686] – mais également convaincre certains acteurs qui peuvent directement contribuer à faire avancer la lutte contre les acheteurs de salaires.

Henderson suit depuis mars 1926 l'avancée du mouvement à Atlanta, il se déplace régulièrement dans la ville et s'entretient très fréquemment avec Boyd[687]. De plus, la fondation soutient financièrement l'action de l'ALAS et Henderson souligne constamment, lors de ses déplacements dans d'autres villes du pays, l'exemplarité du travail accompli par les réformateurs d'Atlanta. En août 1926, suite à la première victoire obtenue au tribunal d'*equity*, Boyd écrit à Henderson pour lui exprimer ses frustrations vis-à-vis de la passivité du « *superintendent of banks* » de l'État de Géorgie, l'autorité chargée de mettre en application la loi USLL et de veiller à ce qu'elle soit respectée par les prêteurs[688]. En conséquence, Boyd affirme qu'il serait plus efficace pour la conduite du mouvement qu'il soit directement nommé, en tant que secrétaire général de l'ALAS, « inspecteur des prêts de petites sommes » (« *inspector of small loans* »), afin de pouvoir inspecter les bilans des agences de crédit, vérifier si elles ont les autorisations nécessaires et veiller à ce que les entreprises non régulées se plient à la loi USLL. Cette organisation à l'origine d'un mouvement social propose ainsi de directement se substituer à l'agence étatique chargée de l'application de la loi. Cela souligne une nouvelle fois la spécificité de ces mouvements réformateurs et leur accès à des moyens d'actions propres aux élites : Boyd affirme bien être un « Moïse » chargé de l'avenir du crédit des salarié-e-s d'Atlanta. En effet, on imagine mal la NAACP proposer de se substituer à l'EEOC afin que ses membres puissent eux-mêmes contrôler les pratiques de discrimination au travail des entreprises américaines (Stryker et Pedriana 2004, Edelman et al., 2011). Suite à cet échange, Henderson écrit à T. R. Bennett, « *superintendent of banks* », afin de lui soumettre la proposition de Boyd : selon lui, « *the Banking Department is handicapped by a lack of funds for investigator* » et le surintendant devrait « *designate the Legal Aid Counsel as its representative for the purpose of discovering violations of the act of 1920* »[689]. Cela témoigne de la confiance que la fondation accorde à la

[686] « South begins war on salary buyers », *Providence Journal*, 2 mai 1926 ; « $1,000,000 yearly loan sharks profits from poor of Atlanta », *Cincinnati Times Star*, 4 mai 1926. RSF, Box 121, Folder 1926 Henderson survey.
[687] « Expert here aids “loan shark” war », *Atlanta Journal and Constitution*, 9 juillet 1927, p. 8, AFPL. Plus généralement, l'ampleur des interactions entre la RSF et le mouvement local se mesure aux correspondances entretenues, notamment entre J. L. R. Boyd et Leon Henderson. RSF, Box 16, Folders LSC 1926-1931.
[688] Lettre, J. L. R. Boyd à Leon Henderson, 21 août 1926. RSF, Box 16, Folders LSC 1926.
[689] Lettre, Leon Henderson à T. R. Bennett, 19 août 1926. RSF, Box 16, Folders Legislative Campaigns 1926-1927.

mobilisation menée à Atlanta et aux actions de l'ALAS. La demande est finalement rejetée par Bennett, même si nous n'avons pu retrouver sa lettre de réponse, qui aurait permis d'analyser les motivations de ce rejet[690].

Cependant, le soutien le plus important, aux yeux de la société, vient des employeurs du rail, qui ont la mainmise sur l'exécution des saisies à l'encontre de leurs salarié-e-s. En janvier 1928, reproduisant trait pour trait une action menée par la « croisade » de 1910, Boyd envoie aux 100 plus grandes entreprises de la ville une « brochure » au sujet de leur responsabilité dans la lutte contre les *loan sharks*[691]. Si Boyd en appelle à la bienveillance des employeurs envers leurs salarié-e-s, il souligne également qu'en exécutant les demandes de saisies envoyées par les acheteurs de salaire, ils « *are violating the full spirit and intent of the law of the state* ». La loi de 1920 fournit ici une ressource supplémentaire aux réformateurs pour convaincre les employeurs de se mobiliser dans la lutte anti-*sharks* : ne pas prendre en compte les revendications défendues par Boyd reviendrait à enfreindre à la fois l'esprit et l'intention de la loi.

Suite à cette action, une réunion est organisée en mars 1928, regroupant la majorité des dirigeants des chemins de fer locaux, ainsi que des avocats des entreprises. À la suite de celle-ci, une résolution est adoptée : les entreprises présentes s'engagent à diffuser dans leurs publications internes des codes de conduite à destination de leurs administration, indiquant de ne pas licencier les salarié-e-s subissant une procédure de saisie sur salaire, et à soutenir les salarié-e-s en cas de poursuites judiciaires à leur encontre[692]. Cet engagement se traduit différemment selon les entreprises : la *Southern Railroad* indique qu'elle soutiendra la décision de ses salarié-e-s de faire défaut, si tant est que la dette accumulée est « honnête », et l'employeur s'arroge le droit de juger du « mérite » des travailleur-se-s endetté-e-s au cas par cas[693]. Un ensemble d'entreprises décide également de suivre l'initiative du secteur des transports et s'engagent à contribuer à hauteur de 10 c par salarié-e- présent-e sur leur « *payroll* », une somme qui sera directement versée à l'ALAS afin de l'aider dans sa lutte contre les *loan sharks*[694]. Ainsi, si les employeurs se mobilisent – financièrement et par leur soutien aux actions judiciaires – en faveur de la lutte anti-*sharks* en 1928, ils ne s'engagent pas pour autant à ne pas exécuter les saisies : l'interprétation de la loi de 1920 que le mouvement

[690] Lettre, Boyd à Henderson, 21 août 1926, *ibid.*
[691] « The money shark evil », *Atlanta Journal and Constitution*, 5 janvier 1928, p. C2. AFPL.
[692] « Railroad men indorse "loan shark" war », *Atlanta Journal and Constitution*, 27 mars 1928, p. 1. AFPL.
[693] « Help eradicate the "sharks" », *Atlanta Journal and Constitution*, 25 octobre 1928, p. 8. AFPL.
[694] Parmi ces entreprises, on trouve la *Southern Bell Telephone Company*, la *Pullman Company*, une entreprise d'ensachage de coton, une entreprise d'emballage de viande, plusieurs magasins de vente au détail et une compagnie d'assurance. « Personnel officers fight loan sharks », *Atlanta Journal and Constitution*, 10 novembre 1928, p. 8. AFPL.

réformateur cherche à diffuser ne semble pas convaincre les dirigeants d'entreprise et leurs avocats de ce point de vue.

Dans le cas de ce mouvement réformateur, les batailles menées dans l'arène judiciaire servent aux réformateurs à inciter les entreprises jouant un rôle dans la mise en application du droit à modifier leurs pratiques : ce ne sont pas uniquement les agences de crédit qui sont visées, les entreprises qui emploient les emprunteur-se-s « victimes » des *loan sharks* sont également la cible des actions. Toutefois, si certains employeurs contribuent au mouvement, les directions des entreprises restent jusqu'en 1928 frileuses dans le soutien qu'elles apportent à l'interprétation du droit défendue par les réformateurs. De même, la stratégie déployée par l'avocat Boyd, qui cherche à substituer une organisation du mouvement social à l'autorité administrative chargée de l'application des lois, se solde par un échec.

3. Les tribunaux inférieurs de *common law*, des jurys incertains

En complément aux sollicitations ponctuelles des tribunaux d'*equity*, l'ALAS mène des actions judiciaires plus continues auprès de tribunaux de *common law,* avant tout auprès des tribunaux inférieurs que sont les tribunaux municipaux. Il semble que l'intervention de l'ALAS se situe avant tout lors de procès en demande et non en défense. L'ensemble des affaires médiatisées, autant que celles dont les documents sont présents dans les archives de la fondation, sont pour des procès intentés pour le compte des emprunteur-se-s à l'encontre d'acheteurs de salaire. Il est possible qu'un biais de source existe de ce point de vue, mais les rapports annuels de l'ALAS ne différencient pas entre les deux types de procès : l'organisation, quand elle fournit des statistiques sur ses activités, détaille le type de tribunal où l'affaire est jugée, mais non l'origine de la poursuite. De plus, nous avons montré dans le chapitre II à quel point les procédures judiciaires de recouvrement se déroulaient à distance des emprunteur-se-s. Si la réforme des tribunaux inférieures et la création des tribunaux municipaux a introduit des modifications majeures, en particulier la possibilité d'un procès devant jury, cette réforme n'a pas modifié en profondeur le rapport au système judiciaire et on voit mal comment l'ALAS aurait pu intervenir à temps pour défendre des emprunteur-se-s faisant face à des procès pour impayés (pour plus de détails sur cette réforme, voir Encadré 5). Il s'agit de tribunaux situés au centre-ville, au fonctionnement expéditif et rien n'indique que ceux-ci facilitent la présence des emprunteur-se-s à l'audience (voir chapitre II pour plus de détails sur ces points). En conséquence, l'assistance judiciaire se situe vraisemblablement en amont des procès, alors

que la relation de crédit est encore active, ou en aval, lorsque la décision de saisie est déjà en cours d'exécution.

Entre 1927 et 1930, l'ALAS porte de multiples procès devant ces tribunaux inférieurs pour des affaires d'avances sur salaire (jusqu'à 255 durant l'année 1931)[695]. À l'inverse, les agences de crédit pratiquant les avances sur salaire, tout comme les agences régulées sous statut USLL, ont également recours aux tribunaux inférieurs dans le cadre des recouvrement d'impayés[696]. Le recours simultané par le mouvement social et leurs cibles à ces tribunaux en fait un lieu privilégié de conflit, mais également d'observation du conflit, autour de la mise en application de la loi de 1920.

Edelman et al. (2011) ont souligné l'intérêt sociologique que représente l'observation des tribunaux inférieurs : c'est à cette échelle que se joue, selon les auteur-e-s, la capacité du droit à modifier ou au contraire à subir l'influence des pratiques organisationnelles, « *It is the lower courts that are sociologically most interesting.* […] *It is in this locale that legal doctrine meets society most directly as lawyers and parties contest facts as well as law and make critical decisions about what types of actions are legally relevant, what legal rights to mobilize, and what types of defenses to advance* ». Contre un modèle « formel » qui considère que les décisions de justice sont avant tout rendues par les tribunaux supérieurs, puis suivies par les tribunaux inférieurs, les auteurs insistent sur une forme de porosité de ces tribunaux à leur environnement social : plus prompts à accepter ce que les auteurs nomment le « symbolisme » des pratiques sociales, par opposition à des interprétations s'appuyant exclusivement sur le droit substantiel, ces tribunaux jouent un rôle central, en particulier lorsqu'il existe un flou sur l'interprétation du texte de loi (Edelman et al. 2011).

Dans la Géorgie du milieu des années 1920, cette porosité est perçue comme une source d'incertitude par les acteurs des deux côtés du conflit. Nous avons mentionné les doutes que le secrétaire Boyd exprimait envers les jurys des tribunaux municipaux, dont le « sens moral » est « celui de leur maillon le plus faible ». Symétriquement, les prêteurs des *Big Four* expriment le même type de réticences vis-à-vis des tribunaux inférieurs : lors de l'entretien avec les réformateurs de mars 1926, R. D. King indique à Leon Henderson : « *he felt that their real recourse was to court of high jurisdiction where the legality of the transaction, not sentiment,*

[695] Rapports annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, années 1924, 1926, 1927. RSF, Box 16, Folders Legislative Campaigns 1926-1927 ; Rapports annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, années 1929-1931. RSF, Box 15, Folders Legislative Campaigns 1929-1931.
[696] J. L. R. Boyd, *The Legal Aid and Anti-Loan Shark Recorder*, n°3, Rapport annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, 1er mars 1929. RSF, Box 15, LSC 1929 ; « Lacy acquitted in loan case trial », *Atlanta Journal and Constitution*, 28 avril 1928, p. 10. AFPL.

would determine their legal right to existence. King also said that, while the lower courts often ruled against them, all the experience with higher courts had sustained their contention that salary purchasing was a sale and not a loan »[697]. Selon le prêteur, les tribunaux municipaux décident en fonction d'éléments extra-juridiques ce qu'il nomme « sentiment », et il a nettement plus confiance en leur capacité à obtenir des victoires au tribunal supérieur : cette vision fait certainement suite à la victoire obtenue par King en décembre 1911, lorsqu'un juge de tribunal supérieur avait décidé en faveur de la légalité des avances sur salaires (voir chapitre II).

Comment les deux camps préparent-ils et défendent-ils leurs procès au tribunal municipal ?

Du côté des prêteurs, nous n'avons malheureusement que peu d'informations sur la manière dont ces derniers procédaient. Selon le secrétaire Boyd, une stratégie de plus en communément utilisée par les prêteurs était de présenter l'impayé comme un délit : « *Salary buyers (afraid of usury pleas) never sue for money "due and unpaid" which is the usual procedure in the Courts when money is owed. They always allege a "conversion" of money "sold and not delivered" »*[698]. Cette manière de faire a pour objectif d'éviter que la transaction puisse être perçue comme un prêt d'argent : faire défaut sur un achat de salaire ne constitue pas une dette impayée, mais une conversion d'argent ; le bien salaire a été vendu et il n'a pas été livré. Cette stratégie, risquée selon la perception de King, continue néanmoins d'être mobilisée par les prêteurs jusqu'à la fin des années 1920. Plus généralement, la réforme des tribunaux municipaux a certainement eu un impact sur les procédures de recouvrement pour impayés, comme le souligne l'affirmation du prêteur King citée ci-dessus : contrairement aux tactiques mobilisées à l'époque des justices de paix, les procès devant jury auprès de tribunaux municipaux (en nombre réduit, voir Encadré 5) ne permettent pas le même type de stratégies appuyées sur une routine décisionnaire de magistrats non professionnels. Comme l'ont souligné certains travaux de sociologie du droit, la présence d'un jury limite la capacité des entreprises à acquérir des compétences de « joueurs répétés » au sein des tribunaux inférieurs (Galanter 1990, Amar 1994). Le discours de R. D. King souligne par ailleurs le décalage entre le mythe associant ces prêteurs d'argent à des capitalistes clandestins, opérant de manière violente aux marges de la loi, et la réalité des pratiques marchandes : selon lui, en 1926, le droit est une arme aux mains des prêteurs et ils bénéficient surtout des faveurs des tribunaux supérieurs.

[697] « Conference with salary buyers », mars 1926. RSF, Box 16, Folder LSC 1926.
[698] J. L. R. Boyd, *The Legal Aid and Anti-Loan Shark Recorder*, n°1, Rapport annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, 1er mars 1929. RSF, Box 15, LSC 1929.

Du côté des réformateurs, la stratégie mobilisée est partiellement différente de celle identifiée lors des procès en *equity* : si la société s'emploie toujours à souligner des éléments relatifs à la condition sociale, conjugale et morale des client-e-s, elle conseille aussi à ses client-e-s des stratégies mobilisant directement le texte de loi. À titre d'exemple, le procès de Will Earl, un salarié afro-américain de la *Southern Railway Co.*, fait la une de l'*Atlanta Constitution* le 7 août 1928[699]. L'emprunteur attaque le prêteur P. P. Jackson afin de récupérer l'ensemble des paiements qu'il a effectués sur différentes avances sur salaire : il a commencé à emprunter 5 $ en 1910, puis a entretenu une ligne de crédit pendant 18 ans, jurant qu'il n'a manqué « *no single month in paying for his renewal* ». Le procès est sélectionné et préparé par Boyd : il est calculé qu'Earl a payé, sur ces 18 années d'endettement, 1 535 $ d'intérêts sur des avances allant de 5 à 76 $. Dans sa plainte, Earl affirme qu'il a continué à payer de peur de se faire licencier si la relation de crédit venait à être connue par son employeur. Earl affirme de plus avoir cherché à réduire le capital prêté, mais n'avoir pas été autorisé à le faire par l'acheteur de salaire. Le prêteur Jackson est ainsi accusé d'avoir pratiqué des taux usuraires, supérieurs à ceux autorisés par les lois USLL régulant les prêts inférieurs à 300 $. La plainte d'Earl porte la marque des revendications défendues par le mouvement réformateur : rejet des crédits renouvelés ; lien entre endettement, peur et servitude ; qualification des avances sur salaire comme des transactions de crédit ; application de la loi aux avances sur salaire.

Le récit médiatisé par la presse n'entre pas dans les détails de la bataille judiciaire, mais les avocats de l'ALAS discutent en interne de stratégies précises qu'ils conseillent à leurs client-e-s. Dans le rapport de l'ALAS de mars 1929, Boyd explique le déroulement typique d'un procès au tribunal municipal, face à un acheteur de salaire : « *The outraged "wage earner" plaintiff can usually recite to jurors many reasons why a "straight" sale of his wages was an impossibility. He relates a set of facts showing an agreement both 1. To lend money 2. To deposit as "collateral" security an absolute deed to wages* ». Le « salarié » demandeur liste ainsi l'ensemble des raisons qui doivent prouver qu'un achat de salaire est en réalité un prêt d'argent : l'objectif est de montrer au jury que l'accord entre les deux parties exprime une intention de prêter de l'argent et que le salaire représente bien une « garantie » de ce prêt. Suite à cela, « *the "salary buyer" then presents the usual "amendment" alleging "fraud"* ». Face à la stratégie mobilisée par les prêteurs, les avocats de la société se doivent de dénoncer « *the attempted use of the courts to accomplish "indirectly", by a "tort" suit what can not be accomplished "directly" by a "contract suit"* » et espérer que les jurés rejettent la défense des

[699] « Workman pays $1,535 interests on $76 loan », *Atlanta Journal and Constitution*, 7 août 1928. AFPL.

prêteurs. Comme lors des procès en *equity*, il s'agit de prouver que la transaction représente bien un prêt d'argent, mais le face-à-face avec les prêteurs nécessite de déployer des arguments juridiques supplémentaires pour convaincre le jury : Boyd insiste sur les compétences que les avocats de la société acquièrent au fur et à mesure des procès portés au tribunal municipal.

Malgré ces stratégies médiatiques et juridiques, l'issue des procès reste incertaine pour ce qui est des affaires d'avances sur salaire : à titre d'exemple, à un mois d'intervalle entre avril et mai 1928, l'ALAS obtient une victoire et subit une défaite au tribunal municipal pour des affaires d'impayés[700]. De manière symptomatique, la victoire est obtenue dans un cas d'hypothèque mobilière : la société parvient à convaincre un jury qu'un prêteur a effectivement fait payer un prêt plus cher que le taux autorisé par la loi. À l'inverse, la défaite concerne une avance sur salaire : le jury du tribunal municipal d'Atlanta décide en mai 1928 que rien dans la loi n'interdit à un-e salarié-e de vendre son salaire et qu'aucune limite ne réglemente le montant décidé lors de l'échange. Malgré cela, les tribunaux municipaux restent l'arène privilégiée par l'ALAS : entre janvier et mars 1929, 101 procès sont intentés par la société contre des prêteurs pour des affaires d'achat de salaire, auprès d'un tribunal municipal, contre 23 seulement auprès d'un tribunal supérieur de l'État[701].

4. Les décisions de la Cour suprême de 1930 et leurs effets : une « croisade » (perçue comme) réussie

Si l'arène principale d'opposition entre prêteurs et réformateurs est le tribunal municipal, certaines affaires remontent ponctuellement à des tribunaux supérieurs de *common law*, qui jouent ainsi un rôle important dans la qualification des avances sur salaire. Comme l'avait suggéré l'avocat Hubachek en 1923, la remontée d'affaires au tribunal supérieur représente l'enjeu principal du mouvement pour les réformateurs ; le grand nombre de procès intentés auprès des tribunaux municipaux peut être vu comme une stratégie déployée dans cette optique. En 1930, deux décisions de la Cour suprême d'État sont rendues à l'encontre des prêteurs, pour des affaires dans lesquelles l'ALAS est impliquée : celles-ci vont dans le sens d'une qualification des avances sur salaire comme une forme de prêt d'argent et elles fournissent des ressources importantes, judiciaires et extra-judiciaires, pour le mouvement réformateur, à tel

[700] « Lacy acquitted in loan case trial », *Atlanta Journal and Constitution*, 28 avril 1928, p. 10 ; « Court suit lost by loan brokers », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 mai 1928, p 1. AFPL.
[701] J. L. R. Boyd, *The Legal Aid recorder*, n°1, 1929, *ibid*.

point que les acteurs principaux s'accordent en 1931 pour dire que la « croisade » est une réussite.

4.1. Les achats de salaire, une forme de prêt d'argent : Etheridge v. Wilson et Jackson v. Bloodworth, 1930

En février et avril 1930, deux affaires pour lesquelles la société avait fait appel de la décision d'un tribunal supérieur, en faveur des prêteurs, sont jugées par la Cour suprême de Géorgie et cette dernière renverse la décision du tribunal supérieur. Dans la première affaire (Jackson v. Bloodworth) Zaddie Jackson, salarié de la Central of Georgia Railroad, a emprunté 20 $ en décembre 1927 et a payé 4 $ d'intérêt toutes les deux semaines jusqu'en mai 1928, moment où l'emprunteur décide de faire défaut, portant le total de la somme versée à l'entreprise de crédit à 36 $[702]. Le procès a été intenté par un prêteur au tribunal municipal, puis il avait fait appel suite à la décision du jury de ne pas autoriser la saisie, avant que l'ALAS ne fasse appel de la décision du tribunal supérieur. Dans le second cas (Etheridge v. Wilson), nous n'avons que peu d'informations sur le contenu des débats et l'origine de l'affaire ; nous savons simplement qu'il s'agit également d'un salarié des chemins de fer d'Atlanta qui a décidé, accompagné par l'ALAS, de saisir le tribunal municipal pour demander une annulation de son contrat le liant à une entreprise de crédit[703].

Dans les deux affaires, le critère retenu par la Cour suprême est celui de la renouvelabilité : suffisamment de preuves ont été fournies pour montrer que plusieurs contrats ont été signés dans le cadre d'une seule transaction d'achat de salaire. Si la vente ponctuelle de salaire avec un rachat le mois de la paie pouvait ne pas être perçue comme une transaction de crédit, le fait que la transaction soit étendue et que ces extensions induisent des frais témoignent, pour le tribunal, d'une relation de dette et d'obligation qui s'installe entre les parties.

Dans Jackson v. Bloodworth, le juge Stephens affirme ainsi que lorsqu'une série de transactions portent sur un salaire saisi pendant un mois donné, mais que celles-ci s'étalent pendant plusieurs mois sous forme de nouvelles saisies : « *the series of transactions is not a series of* bona fide *assignment of wages, but under the guise of the assignment of wages, constitute a loan by the assignee of the original sum of money advanced to the assignor in*

[702] Jackson v. Bloodworth, 41 Georgia Court of Appeal, 216 152 SE 289, 1930, n°19503. RSF, Box 15, Folder LSC 1931

[703] Etheridge v. Wilson, 41 Georgia Court of Appeal, 432 SE 153 230, 1930, n°20227 ; Rapport annuel de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta à la chambre de commerce d'Atlanta, 1931. RSF, Box 15, LSC 1931.

consideration of the first assignment of his wages, and the periodic payments made from time to time by the assignor to the assignee amount to interest paid by the assignor upon the money he originally received from the assignee, and, where the interest thus paid is usurious, the series of transactions constitute a scheme for the evasion of the laws against usury ». C'est bien la renouvelabilité qui distingue la vente de salaire d'un crédit ayant pour garantie le salaire du-de la travailleur-se et, à ce titre, les achats de salaire représentent une transaction illégale qui contourne les lois contre l'usure. Dans la seconde affaire, la décision du juge porte plus spécifiquement sur la stratégie de présenter l'impayé comme un délit de non-conversion : il s'agissait de la stratégie consistant, pour les prêteurs, à réclamer non pas le recouvrement de dettes impayées, mais à accuser l'emprunteur-se d'avoir vendu une somme d'argent (son salaire) et de ne pas l'avoir délivrée. Le juge indique également que la transaction concernée implique une relation d'obligation, et donc de dette, liant le salarié et l'agence et à ce titre le recouvrement doit adopter la procédure d'argent « *due and unpaid* ». Le juge abonde ainsi directement dans le sens de l'interprétation suggérée par Hubachek et Hubachek dans leur rapport de 1924 : la preuve de l'existence d'un lien d'obligation a représenté le point déterminant dans la décision du tribunal.

Si la décision finale revient au plus haut tribunal d'État, on remarque l'intervention de l'ALAS dans la remontée des deux affaires jusqu'à la Cour suprême : par le biais d'un procès original préparé par la société dans un cas, par le biais d'une procédure d'appel dans le second. La décision rendue par le juge Stephens confirme la vision défendue par le mouvement local et, de manière plus générale, par la fondation dans sa lutte contre les acheteurs de salaire : la stratégie de judiciarisation au niveau local auprès des tribunaux inférieurs a, au moins en partie, permis d'obtenir des décisions qui ont contribué à la qualification juridique des transactions. En retour, ces décisions ont représenté des ressources importantes pour la poursuite du mouvement au niveau local (Stryker et Pedriana 2004). Avant tout, elles ont permis à la société de mener des actions judiciaires plus agressives aux niveaux des tribunaux inférieurs et supérieurs. Entre juillet et décembre 1931, la société porte ainsi 279 procès devant le tribunal municipal d'Atlanta et, fait nouveau, 269 auprès des tribunaux supérieurs : le rapport indique que « *practically all of the judges and juries now bow to the will of the Supreme Court of Georgia* »[704]. Les tribunaux municipaux refusent en particulier de juger les affaires présentées par les prêteurs comme des délits de non-conversion. Ainsi, l'action locale de l'ALAS, appuyée sur les stratégies judiciaires suggérées par Hubachek, l'avocat de la fondation, a permis d'obtenir une décision de

[704] Rapport annuel de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta à la chambre de commerce d'Atlanta, 1931. RSF, Box 15, LSC 1931.

jurisprudence qui a contribué à construire une interprétation du texte de loi favorable à l'agenda du mouvement social.

4.2. Employeurs, vous ne respectez la loi

Une fois ces décisions obtenues, l'ALAS renouvelle ses tentatives de mobilisation des employeurs par le biais de circulaires envoyées aux chefs d'entreprises de la ville. Boyd s'emploie, durant les années 1930 et 1931, à obtenir de ces derniers qu'ils rejettent les demandes de saisie, dans la lignée des récentes décisions de la Cour suprême. Dans une lettre adressée au vice-président de la *Southern Railway Co.*, Boyd cite les décisions de la Cour suprême, les explique à son correspondant et joint une liste d'une centaine de salarié-e-s endetté-e-s auprès des acheteurs de salaires, avec lesquels la société est en contact[705]. Boyd a transféré la même liste au responsable des paies de l'entreprise : il affirme que l'ensemble de ces salarié-e-s souhaitent s'opposer aux exécutions de saisies et contester les transactions de crédit au tribunal. Boyd réclame du vice-président qu'il contraigne son responsable des paies à ne pas appliquer les saisies jusqu'à l'issue des procès et enjoint plus généralement son interlocuteur à rejeter en bloc toute demande adressée par un acheteur de salaire. Boyd affirme que l'entreprise est désormais dans son plein droit lorsqu'elle rejette une demande de saisie, du fait des deux décisions de la Cour suprême : « [*i*]*n the event that any official suggest that such a system is sentimental, paternalistic, « extra legal », or unbusinesslike, etc. We suggest that if you pay any claim which under the case Jackson v Bloodworth, supra, is illegal, you make yourself liable for withholding wages lawfully due an employee* »[706].

On constate que si des arguments d'ordres « sentimental » et « paternaliste » étaient souvent mobilisés lors des batailles judiciaires, notamment celles impliquant des emprunteur-se-s afro-américain-e-s, afin de prouver les faits d'usure, Boyd rejette au début des années 1930 une telle lecture de la part des employeurs : dans ses interactions avec les chefs d'entreprise après les décisions de début 1930, il s'appuie sur des arguments strictement juridiques pour obtenir le soutien des employeur. Mais Boyd va plus loin, puisqu'il semble directement menacer les employeurs : si ceux-ci ne se plient pas à la nouvelle jurisprudence, ils s'exposent à des poursuites liées au fait qu'ils détiennent illégalement le salaire de ses travailleur-se-s. Dans une seconde lettre adressée au dirigeant d'une entreprise de portes anti-feu, Boyd affirment que

[705] Lettre, J. L. R. Boyd à R. B. Pegram, vice président de la Southern Railway Co., 15 novembre 1931. RSF, Box 15, LSC 1931.
[706] *Ibid.*

certaines entreprises, comme la succursale locale de *Sears Roebuck* ou l'*Atlanta Freight Tariff Co.,* rejettent ces demandes et il souhaite que l'ensemble des employeurs de la ville fassent de même[707]. Aucune source ne permet néanmoins d'évaluer le nombre d'entreprises qui sont directement intervenues dans les procédures judiciaires en rejetant les demandes de saisie.

Ainsi, en complément aux actions judiciaires menées dans les tribunaux, les réformateurs sollicitent directement les employeurs en tant qu'acteurs des procédures de saisie, soulignant le fait que la bataille judiciaire ne se joue pas uniquement dans l'arène des tribunaux (Scheingold 2010). Comme dans le cas des avocats représentant la cause des sans-abris en Californie, les décisions juridiques de 1930 ont également fonctionné comme des « ressources symboliques » permettant au mouvement d'agir en dehors des tribunaux (Harris 1999, p. 918) et de chercher à contraindre les organisations impliquées dans l'application du droit.

4.3. Une « croisade » réussie ?

La fin de cette partie est consacrée à l'analyse des effets qu'ont eu cette « croisades » sur le marché local, en insistant sur la mise en place d'une ségrégation de l'accès au crédit. Avant d'entrer dans ces détails, il s'agit d'insister sur le fait qu'au début des années 1930, l'ensemble des acteurs, locaux et nationaux, impliqués dans la « croisades » d'Atlanta considèrent le mouvement comme une réussite incontestable.

Fin mai 1930, le secrétaire Boyd écrit à la chambre de commerce des États-Unis pour lui suggérer de centraliser l'information envoyée par les différentes chambres locales impliquées dans une « croisade » anti-*sharks*. Il souhaite fournir le cas d'Atlanta en tant que modèle d'une « croisade » réussie et affirme à ce titre : « *In Atlanta our Small Loan conditions changed in three years from a situation of scandal and indecency to a situation almost ideal from a standpoint of service and liberty to borrowers* »[708]. Cette conclusion est à considérer dans le contexte stratégique dans lequel elle est employée, mais témoigne bien de la perception qu'a le mouvement de son travail réformateur. En juillet de la même année, la chambre de commerce et l'ALAS affirment avoir étudié les comptes des agences des *loan sharks* et avoir mesuré que le volume d'activité des usuriers dans la ville est passé de 1 500 000 $ en 1910 à 100 000 $ en 1930 : sans donner de précision sur les types de prêts mesurés où la méthode de

[707] Lettre, J. L. R. Boyd à M. Conklin, gérant de la Dowman-Dozier Manufacture Co., 19 août 1930. RSF, Box 15, LSC 1930.
[708] Lettre J. L. R. Boyd, « *to the directors and officers of the U. S. Chamber of Commerce* », 28 mai 1930. RSF, Box 15, LSC 1930.

collecte des données, ces chiffres véhiculent l'idée que les achats de salaire ont bien été éliminés[709].

Les batailles judiciaires, autant que les avancées obtenues en faveur des emprunteur-se-s, ont contribué à éradiquer les prêteurs considérés comme immoraux et illégaux. Cette opinion est également partagée par la fondation : Leon Henderson envoie en mars 1930 une lettre à l'*Atlanta Constitution* afin de féliciter le journal pour son « *excellent reporting* » du mouvement social local et reconnaître la contribution des journalistes dans la promotion des « valeurs économiques et sociales » de la lutte anti-*sharks*[710]. Le journal a ainsi bien su suivre les différentes étapes permettant de créer de l'effervescence autour des acheteurs de salaire et a contribué à la lutte en relayant avec précision les actions judiciaires. À cette occasion, Henderson revient également sur le travail accompli par le mouvement local et son caractère exemplaire : « *I wonder whether* [Atlanta] *appreciates that Major J. L. R. Boyd has carried the most unrelenting and value-in-dollars campaign against loan sharks known to this day and age. Major Boyd and the Chamber of Commerce committee are two assets which Atlanta could ill afford to lose. Together they are a constant check upon the rapacity of loan sharks and they save hundreds of thousands of dollars annually by retailers and consumers in the community. Credit conditions for small borrowers are infinitely better in Atlanta than in many other cities, but if the community loses Major Boyd and the loan shark committee, it would not be long before the salary buyer would be back at this work of terrorizing hundreds of citizens and diverting hundreds of thousands of dollars which now go for the purchase of necessities* »[711]. La « croisade » d'Atlanta a été efficace, peu coûteuse et elle a permis d'éradiquer des mauvaises pratiques d'emprunt : les sommes ainsi épargnées sont désormais, sans l'ombre d'un doute, allouées à des consommations nécessaires et bénéfiques pour les « citoyens ». Pour autant, il ne faut pas croire que la victoire est acquise pour toujours : la ville est maintenue, selon Henderson, dans un état d'équilibre du fait de la vigilance des réformateurs, mais l'« acheteur de salaire » refera certainement surface si les élites locales baissent la garde. Nous reviendrons dans la partie IV sur cette conception insistant sur un jeu de forces opposées, entre mouvements sociaux et *loan sharks*, et sa diffusion parmi le référentiel des mouvements anti-*sharks* dans les années 1930.

[709] « Business of loan sharks on decline », *Atlanta Journal and Constitution*, 20 juillet 1930, p.8A. AFPL.
[710] « Warm commendation of anti-loan shark campaign from Sage director », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 mars 1930, p. 11C. AFPL.

[711] *Ibid.*

B. La ségrégation raciale, un obstacle à la mobilisation

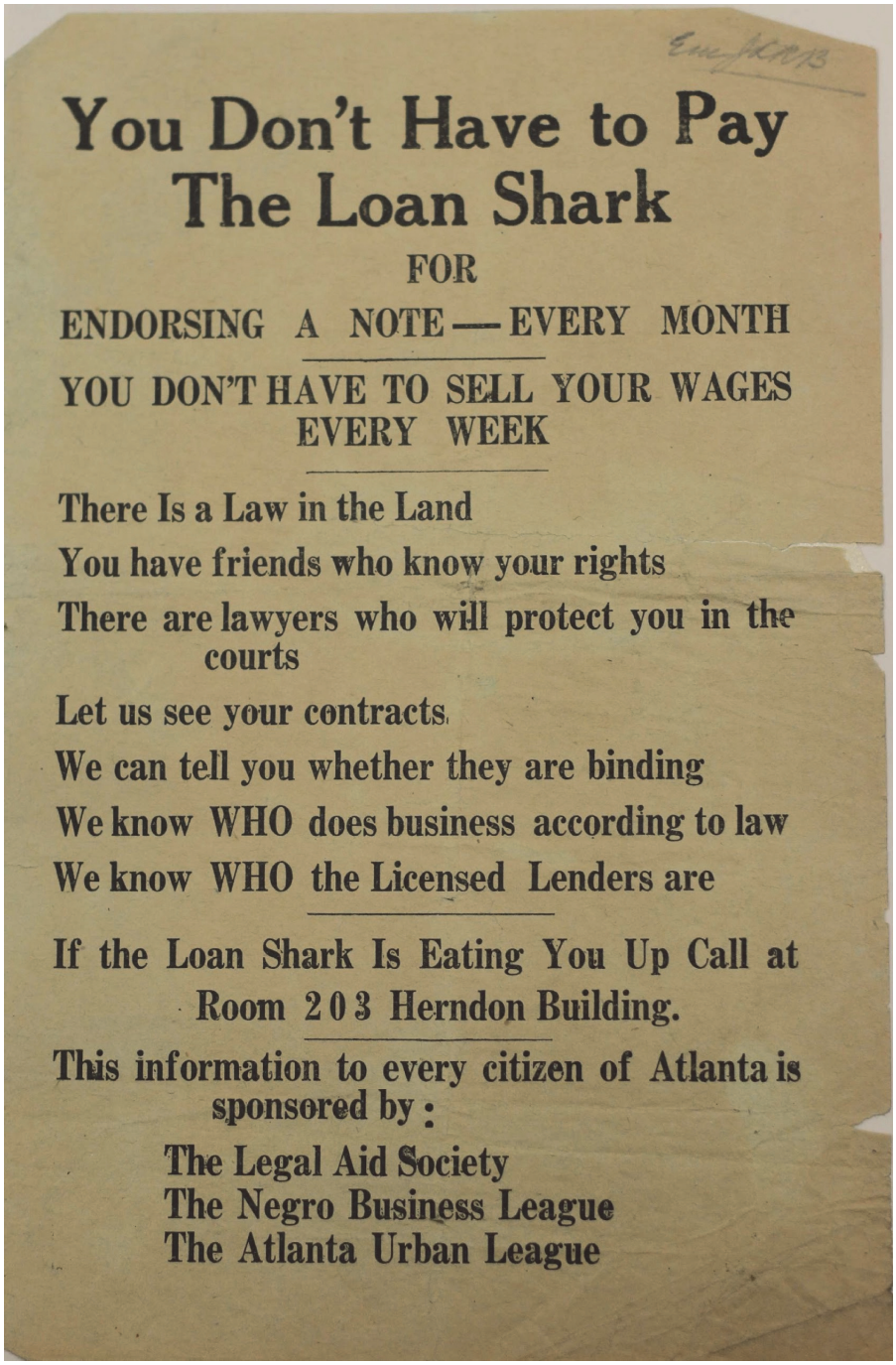
Le chapitre II a permis de mettre en évidence la forte représentation des populations afro-américaines parmi les emprunteur-se-s de toutes petites sommes d'Atlanta, en particulier ceux ayant recours aux avances sur salaire. Néanmoins, si les client-e-s sont ponctuellement racisé-e-s afin de décrire le problème social de l'endettement, comme lors de la « croisade » d'Atlanta, la question raciale est globalement absente du cadrage (*framing*) construit par les réformateurs. L'objectif est de construire une offre morale de crédit et la question de l'accès de certaines minorités à cette offre n'est jamais posée par les « croisades ». Cela est en particulier vrai de celles menées par la fondation : nous avons montré dans le chapitre précédent les biais de genre et de race qui orientent le référentiel qu'elle construit depuis le début des années 1910. À Atlanta, le grand jury de 1903 avait déjà souligné la dimension raciale du problème des *sharks* et, à partir de 1925, cette question retrouve de l'actualité lors des batailles judiciaires menées par le « croisade » anti-*sharks*. Les acheteurs de salaire sont des créanciers ayant un grand nombre de client-e-s afro-américain-e-s et de nombreuses affaires (mentionnées ci-dessus) portées par les « croisés », aussi bien dans les tribunaux que dans l'espace public, impliquent des emprunteur-se-s afro-américain-e-s. Afin d'imposer une lecture de la loi de 1920 selon laquelle les achats de salaires représentent une forme de prêt d'argent usuraire, la société d'assistance judiciaire cherche en effet à entrer en contact avec les populations concernées : cette stratégie n'introduit pas de rupture dans le répertoire d'action du mouvement, puisqu'il vise à poursuivre les actions judiciaires et à orienter les emprunteur-se-s touché-e-s vers l'offre de crédit régulée.

En mars 1927, l'ALAS associe deux organisations afro-américaines à la « croisade » menée contre les acheteurs de salaire d'Atlanta. L'objectif de cette action concertée est d'inciter les emprunteur-se-s afro-américain-e-s à ne pas payer leurs dettes contractées auprès des acheteurs de salaire et à entrer en contact avec la société, afin que celle-ci leur fournisse une assistance judiciaire et qu'elle les oriente vers les prêteurs régulés[712]. Les trois organisations rédigent un tract commun, diffusé dans les journaux locaux et dans les quartiers afro-américains par les organisations afro-américaines (figure 19)[713]. La publication de ce tract donne lieu à un mouvement d'opposition de la part de prêteurs et de citoyens d'Atlanta, qui dénoncent

[712] « You don't have to pay the loan shark », *Atlanta Journal and Constitution*, 10 mars 1927. RSF, Box 16, Folder LSC 1927 (Boyd).
[713] « *The problem of the legal aid attorney* », *Legal Aid Newsletter*, Vol 1/4, 9 avril 1928. RSF, Box 15, LSC 1929 ; *Annual report of the Atlanta Urban League*, 1926-1927, p. 10. Atlanta University Archives, Atlanta Urban League Papers, Box 4, Folder 5.

l'association des réformateurs avec des organisations afro-américaines et s'en saisissent pour mettre un frein à la « croisade ». L'implication de ces organisations représente un trait singulier de la « croisade » menée à Atlanta – la seule à inclure (quoique très ponctuellement) deux organisations des droits civiques – mais cette action est moins le produit d'un souci neuf pour le droit ou la condition des minorités, que le résultat des contraintes supplémentaires que fait peser la ségrégation raciale sur le travail réformateur et les actions judiciaires.

Figure 19 : « *You don't have to pay the loan shark* », mars 1927



You Don't Have to Pay
The Loan Shark
FOR
ENDORSING A NOTE — EVERY MONTH

YOU DON'T HAVE TO SELL YOUR WAGES
EVERY WEEK

There Is a Law in the Land
You have friends who know your rights
There are lawyers who will protect you in the courts
Let us see your contracts
We can tell you whether they are binding
We know WHO does business according to law
We know WHO the Licensed Lenders are

If the Loan Shark Is Eating You Up Call at
Room 203 Herndon Building.

This information to every citizen of Atlanta is sponsored by :

The Legal Aid Society
The Negro Business League
The Atlanta Urban League

Source : RSF, Box 16, Folder LSC 1927 (Boyd).

Le seul moment critique, émanant d'emprunteuses afro-américaines, que nous avons pu mettre en évidence jusqu'à présent, provient des pétitions signées par les collectifs de travailleuses afro-américaines qui ont fait appel, en 1916, au gouvernement municipal pour être protégés du harcèlement des agents de recouvrement. Cette forme de protestation, nous l'avons vu, est loin d'être anecdotique, puisqu'elle s'inscrit dans un mode répandu de sollicitation directe de l'autorité politique, mobilisé de manière croissante par les mouvements de droits civiques des années 1910 aux années 1960 (Brown-Nagin 2011). L'ouverture à une alliance ponctuelle avec des organisations afro-américaines n'a pas de lien direct avec ces protestations issues de la base : l'initiative est prise par les mouvements réformateurs blancs et elle vise davantage à faire avancer l'agenda de la régulation que la cause des emprunteur-se-s afro-américain-e-s.

1. Des réformateurs sensibles aux questions raciales ?

Le rapport annuel de l'ALAS de 1926 comporte des statistiques sur ses activités (tableau 14).

Tableau 14 : Race des client-e-s de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta, 1924-1927

Race	Nb de client-e-s (1924)	% 1924	Nb de client-e-s (1926)	% 1926	Nb de client-e-s (1927)	% 1927
U.S. white	134	68	480	61	808	58
U.S. colored	59	30	308	39	573	41
Others	2	1	5	1	9	1
Total	196	100	793	100	1390	100

Sources : Rapports annuel de la société d'assistance judiciaire à la chambre de commerce d'Atlanta, années 1924, 1926, 1927. RSF, Box 16 Folder Legislative Campaign 1926.

L'inclusion d'une statistique sur la race montre que les réformateurs s'intéressent à cette question : ils trouvent pertinents de retenir cette variable pour classer les services d'assistance judiciaire qu'ils prodiguent. Batlan (2015) a étudié les sociétés d'assistance judiciaire du Nord-Est et du Midwest et observe à l'inverse qu'aucune de ces organisations n'indiquaient la race de leurs client-e-s. La société d'assistance judiciaire d'Atlanta était la seule de ce type en activité dans le Sud dans les années 1920 (Shepard 2009), ce qui contribue certainement à expliquer

cette particularité[714]. Ces chiffres portent sur l'ensemble des activités de la société, on ne connaît ni la proportion des cas de saisies sur salaire défendus par la société impliquant des client-e-s afro-américain-e-s, ni la proportion de femmes et d'hommes concernés par ces affaires. La part croissante de client-e-s afro-américain-e-s est certainement corrélée au nombre croissant d'affaires d'achat de salaire gérées par l'ALAS. De même, le rapport annuel publié en 1931 par l'ALAS témoigne de la difficulté qu'a la société à défendre les Afro-Américain-e-s dans les affaires de *loan sharks* : « *The situation of the colored clients is truly deplorable. The Loan Shark is afraid of the white man now, but still is brutally domineering and threatening over the negro. Due to the work of this Society, the white man now only pays usury voluntarily, because paymasters back up the law. Unfortunately, particularly in some railroad yards,*[...] [*b*]*osses here and there, are caught "bawling out" negro workmen for alleged improvidence when the truth is, that negroes of Atlanta live very economically* »[715]. Au-delà des jugements portés sur les comportements économiques des emprunteur-se-s afro-américains, cela témoigne du fait que l'application de la loi USLL aux transactions concernant des Afro-Américain-e-s est beaucoup plus difficile, selon les réformateurs, que pour les emprunteur-se-s blanc-he-s. Le travail d'assistance judiciaire est facilité, selon Boyd, dans les cas des travailleur-se-s blanc-he-s, du fait que les employeurs soutiennent le mouvement et rejettent les saisies sur salaire exécutées à l'encontre de ce groupe de salarié-e-s.

Afin de remédier à cela, l'ALAS lance en avril 1927 une action ayant pour cible spécifique les client-e-s afro-américain-e-s victimes des acheteurs de salaire. Celle-ci est menée conjointement avec deux organisations locales afro-américaines : la *Negro Business League* et l'*Atlanta Urban League* (AUL)[716]. L'AUL, association militante des droits civiques, a été fondée en 1920 avec pour objectif d'améliorer les conditions de vie, de travail et de participation à la vie politique des populations afro-américaines. Avant la « croisade » anti-*sharks* de 1927, l'organisation n'avait pas inscrit à son agenda la question du crédit : jusqu'au milieu des années 1920, elle était avant tout préoccupée par la réduction des cas de tuberculose, une maladie affectant deux fois plus fréquemment les Afro-Américain-e-s que les Blanc-he-s à Atlanta[717]. Dans son rapport annuel de 1927, l'AUL souligne le soutien inconditionnel qu'elle apporte aux

[714] Une société d'assistance judiciaire avait été créée à la Nouvelle Orléans en 1913, mais le barreau de Louisiane avait pris la décision de rejeter les demandes issues de client-e-s afro-américain-e-s, de peur d'être « inondées » de demandes de cette communauté. L'organisation a été de courte durée : elle faisait face à trop de difficultés de financement et a fermé au début des années 1920 (Batlan, 2015 p. 190-191).
[715] Rapport annuel de l'ALAS, 1931. RSF, Box 15 LSC 1931.
[716] « You don't have to pay the loan shark », *Atlanta Journal and Constitution*, 10 mars 1927. RSF, Box 16, Folder LSC 1927 (Boyd).
[717] *Annual report of the Atlanta Urban League*, 1926-1927, p. 283. Atlanta University Archives, Atlanta Urban League Papers, Box 4, Folder 5.

actions de l'ALAS, mais la question du crédit occupe une place très faible au sein du rapport (une seule phrase). L'ALAS est présentée comme l'intermédiaire légitime sur cette question et la ligue affirme assister le travail de l'ALAS, en la mettant en contact avec des emprunteur-se-s afro-américain-e-s, mais également en abordant la question du crédit lors de conférences éducatives qu'elle donne dans des quartiers afro-américains[718]. Les trois organisations publient entre autres un tract incitant les client-e-s des acheteurs de salaire à ne plus payer leurs créanciers et à prendre contact avec l'ALAS, afin de pouvoir bénéficier d'une assistance judiciaire et d'être tenus au courant des prêteurs avec qui il est conseillé de faire commerce.

La société d'assistance judiciaire, ainsi que les deux organisations afro-américaines mobilisées, cherchent à orienter les emprunteur-se-s afro-américain-e-s vers les prêteurs régulés, ceux qui n'offrent pas de prêts ayant pour garantie les revenus du travail. Comme dans le cas de la Ligue sociale d'acheteurs, étudiée par Chessel (2012), le mouvement réformateur cherche à faire avancer son agenda en agissant sur les comportements de consommation. Néanmoins, dans le cas de l'ALAS, cette action n'est pas restreinte à la mise en valeur d'un type de commerçant, elle prend sens dans le cadre d'un travail judiciaire dont l'objectif est la mise en application d'un texte de loi flou et, ainsi, l'éradication d'une pratique économique considérée comme immorale.

Il faut insister sur la singularité de cette alliance, au regard de l'histoire des sociétés d'assistance judiciaire. Comme le dit Batlan (2015) : « *All the legal aid organizations examined* […] *claimed to accept cases without regard to race, religion, or creed* […]. *Yet in decades' worth of legal aid material, there is little discussion of African Americans either as clients or legal aid providers* ». Selon l'auteure, très peu de professionnels du droit ou de travailleur-se-s sociaux-ales afro-américain-e-s travaillaient pour ces sociétés avant les années 1960 ; alors qu'à l'inverse les client-e-s issu-e-s de cette communauté représentaient dans certaines villes, notamment Chicago, une part importante des affaires traitées par la société. Cet élément est très peu mis en avant par ces organisations, comme celle de Chicago : « *through much of the society's history, it studiously avoided discussing African American and the larger role that race played in American society* » (Batlan 2015, p. 120). Selon l'auteure, s'intéresser aux

[718] Nous n'avons pas retrouvé les publications de la *Negro Business League* d'Atlanta, organisation dont l'objectif était la promotion de l'entreprenariat afro-américain au niveau local. La National Negro Business League soulève dès sa création en 1900 la question de l'accès au crédit, mais uniquement en insistant sur la nécessité d'établir des banques ethniques. Proceedings of the National Negro Business League, First annual Meeting, 1900, p. 91. National Negro Business League Archive. Url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=inu.30000011318486 (consulté le 02/11/2017) (voir aussi Burrows 1988, pp. 3-5) ; *Annual report of the Atlanta Urban League*, 1926-1927, p. 10, *ibid.*

inégalités raciales ou réfléchir à des problématiques spécifiques aux minorités aurait été trop risqué : les sociétés d'assistance judiciaire faisaient constamment face à des difficultés de financement et cela aurait mis en danger la continuité de certains de leurs soutiens. Ainsi, si les sociétés avaient un contact quotidien avec des client-e-s afro-américain-e-s et acceptaient (en règle générale) les demandes émanant de ceux-celles-ci, elles évitaient soigneusement de se présenter comme des organisations défendant les droits des minorités. John Bradway, secrétaire général de l'association nationale des sociétés d'assistance judiciaire écrit ainsi en 1925, lors de son rapport annuel, que si ces organisations ne pratiquent pas de discrimination dans les affaires qu'elles défendent, pour autant, « *it does not seem to me that social rights for colored people have anything to do at all with legal aid* » (cité *in* Batlan 2015, p. 162).

2. Race, pauvreté, crédit : la fonction de l'assistance judiciaire aux emprunteur-se-s dominé-e-s

Ainsi, bien que l'ALAS relève la dimension raciale des « achats de salaire », il ne faut pas se méprendre sur l'interprétation à retenir : il ne semble pas qu'on puisse conclure que les réformateurs d'Atlanta aient été précurseurs en matière de défense des droits des minorités. Les discussions internes constatent le fait qu'une fraction importante des client-e-s est afro-américaine, mais celles-ci s'arrêtent à ce constat. On ne trouve en particulier aucune articulation spécifique entre race et crédit : la critique portée contre les acheteurs de salaire n'articule jamais la dimension raciale comme un motif de dénonciation. De même, le fait que les prêteurs régulés n'offrent pas les mêmes services que les acheteurs de salaire ne sont pas une dimension pensée par la société. L'identification d'une réalité structurelle de la demande de crédit (forte représentation des Afro-Américain-e-s parmi les client-e-s des acheteurs de salaire d'Atlanta) ne conduit pas à la mobilisation de cet élément dans la « croisade » : celle-ci ajoute uniquement des contraintes supplémentaires au travail des réformateurs, du fait de la distance qui les sépare des emprunteur-se-s afro-américain-e-s. L'usage, par la « croisade », d'une stratégie visant à la fois les tribunaux et l'espace public, est avant tout conditionné par la possibilité d'avoir accès à ces témoignages, à ces affaires et cela explique certainement le choix de l'alliance avec ces organisations afro-américaines.

Comment comprendre le rôle social que s'attribuent ces réformateurs investis dans la cause de la lutte contre l'usure des salarié-e-s ? Des éléments éclairants sont fournis, de ce point de vue, par un éditorial de la *Legal Aid Newsletter* publié en avril 1926, rédigé par J. L. R. Boyd

et intitulé « *The problem of the Legal Aid attorney* »[719]. Ce document explicite la conception du travail social qu'avait la société et fournit des éléments quant à la manière dont la « croisade » travaille l'articulation entre crédit, race et pauvreté. Le texte exprime les difficultés liées à l'exercice du métier d'avocat investi dans des activités d'assistance judiciaire, aussi bien du point de vue des client-e-s qu'il défend que des objectifs qu'il se fixe : « *He must select cases freighted with importance to the Community. The great problem of the Legal Aid Attorney is that of obtaining a clientele from the poorest people. Not the dirtiest people, but the poorest in spirit. Not the most virtuous, but those whom success in the Courts will make less vicious. Not deserving people, but people with the deserving causes. Not individuals, but members of society. Not people with prescribed personalities, but people who are being impoverished in body and spirit to the detriment of the State* ». L'avocat investi dans une action d'accompagnement judiciaire doit, selon Boyd, concentrer ses efforts sur la fraction de la population qu'une victoire au tribunal rendra moins immorale. Son rôle doit être de combattre les formes de pauvreté – de « corps et esprit » – qui nuisent à l'État : c'est le critère qui permet de déterminer si leur « cause » vaut la peine d'être défendue. L'achat de salaire, cette forme usuraire de crédit, est un exemple de « cause méritante » et ce n'est qu'au titre de celle-ci qu'une assistance sera justifiée. Si les emprunteur-se-s sont parfois présentés dans l'espace public, lors des affaires défendues par l'ALAS, comme des pauvres méritants, des victimes d'accident de la vie, la citation de Boyd indique bien que la défense de leur vertue n'est pas ce qui explique la mobilisation de la société. L'assistance aux pauvres, de surcroît aux Afro-Américain-e-s, est subordonnée à cette cause sociale, qui concerne le groupe en tant que groupe – la « communauté », l'État, la « société ». En conséquence, l'avocat ne doit pas porter de jugements sur la valeur du-de la client-e : le domaine de la morale est restreint à la délimitation des « causes » et celle-ci est quasi orthogonale aux moralités ou aux « personnalités » individuelles.

Ainsi, l'avocat ne se contente pas d'accompagner des client-e-s lors d'affaires individuelles, il se doit d'être un entrepreneur de cause, ne serait-ce que par les affaires qu'il choisit de défendre : « *The problem, of course, is to discover them, to overcome their distrust, to gain their confidence, to win their loyalty. To do this, the Legal Aid Attorney must acquire a reputation "far and wide" in the slums, back alleys, jails, sweatshops, works houses, mills as the poor man's lawyer, and the 'public defender'.* […] *Sooner or later, he must establish himself as the uncompromising watchdog of business institutions gathering wealth from small wage earners. Until this is done, the Society is shunned and distrusted by the poor. Until the poor*

[719] « *The problem of the legal aid attorney* », *Legal Aid Newsletter*, Vol 1/4, 9 avril 1928. RSF, Box 15, LSC 1929.

come in great continuous streams, the Legal Aid Society is a failure and its usefulness is limited ». L'action envers certaines populations est entreprise du fait que celles-ci sont concernées par le problème et strictement pour cette raison. De cet objectif découle la contrainte organisationnelle de prospection ou de recrutement de ces populations : l'auteur reconnaît la fracture qui sépare « les pauvres » du monde de l'assistance judiciaire et affirme que la difficulté principale consiste à convaincre ces populations que la société saura défendre leurs intérêts contre ceux des « institutions commerciales »[720]. Les pauvres semblent ici être une masse d'individu, une foule réticente à l'idée de chercher une assistance, mais qui doit être persuadée de se déplacer en nombre, par de « grands flux continus » au bureau de la société, afin de permet aux avocats de mener leur travail de lutte contre les usuriers. Ce n'est qu'à cette condition que la société pourra s'approprier la cause des emprunteur-se-s afin de la porter auprès des tribunaux.

Le choix de s'associer aux organisations afro-américaines est tributaire de cette forme d'instrumentalisme qui vise à établir une réputation de la société auprès des populations concernées et dont dépend la valeur et l'utilité du travail réformateur. L'objectif de la société n'est pas directement de défendre les intérêts des Afro-Américain-e-s en situation de domination, mais de diminuer la demande de crédit et le flux de client-e-s qui se tournent vers des acheteurs de salaire. En ce sens, la réussite du mouvement dépend du comportement des client-e-s afro-américain-e-s ayant recours à ce type de prêts : la société doit les aider à prendre conscience de l'illégalité des achats de salaire et les convaincre se tourner vers les prêteurs légitimes. De plus, la stratégie de judiciarisation consistant à intenter des procès à l'encontre de prêteurs et à mettre en scène, dans l'espace public, les trajectoires tragiques d'emprunteur-se-s, implique d'avoir accès à ces populations. Le rapprochement du mouvement et des organisations afro-américaines s'explique ainsi par le répertoire d'action particulier à l'ALAS : afin que les actions judiciaires puissent fonctionner comme un levier de scandalisation, il faut avoir accès à ces témoignages. Comme l'a souligné Mathieu (2014), la mobilisation en faveur des dominés ne vise pas uniquement à améliorer leur condition : elle a avant tout pour but de faire avancer les revendications portées par le mouvement ; dans ce cas, veiller à la bonne application des lois USLL aux achats de salaire.

[720] *Ibid.*

3. Contre-mouvement et dénonciation de la mixité raciale du mouvement par les prêteurs

Suite à la publication du tract commun, une pétition est signée et publiée le 30 avril par un groupe de 70 personnes – « acheteurs de salaires et citoyens d'Atlanta » – et déposée devant le juge d'*equity* Virgile Moore. La pétition, préparée par une firme privée d'avocats d'affaires, qualifie le tract d'« injurieux » et accuse les réformateurs de formuler des allégations erronées à l'encontre de leur « commerce » (« *business* »)[721]. Selon eux, les achats de salaires ne sont pas des prêts et ils réclament que le juge d'*equity* publie une ordonnance contre le mouvement, puisque celui-ci interfère avec la conduite de leurs activités marchandes. Les prêteurs affirment qu'ils sont stigmatisés par les réformateurs mobilisés et ils s'en prennent en particulier à l'ALAS : selon eux, celle-ci aurait été à l'origine de 700 procès depuis 1925, parmi lesquels 488 auraient été « rejetées » (« *dismissed* ») par les tribunaux d'*equity*. Ainsi, la pétition insiste sur le fait que les prêteurs ont les faveurs de la justice et que ces procès ont coûté cher aux contribuables du comté. Plus spécifiquement, la pétition dénonce la stratégie de judiciarisation de l'ALAS comme une entreprise coûteuse pour le comté, du fait de l'« insolvabilité » des emprunteur-se-s qui ne peuvent payer leurs dettes ou les frais de justice liés aux procédures. Il nous intéresse moins de savoir si ces accusations sont fondées que de souligner la tentative de dénonciation, par les prêteurs, de ces actions judiciaires sur la base des coûts qu'elles font peser sur les contribuables[722]. En effet, le point fort du texte consiste à dénoncer l'association entre l'ALAS et les organisations « nègres » : le tract serait une « *open invitation to the entire citizenry of this locality to come to, and appear in a negro building, on a negro street, in a negro section, and be advised and interviewed by negro advisers* ».

Des articles de journaux locaux reprennent ces arguments et soutiennent la pétition dans les jours qui suivent sa publication. À la suite de cela, le juge Moore décide de publier une ordonnance de restriction temporaire contre l'ALAS qui est obligée de suspendre ses activités : elle n'est plus autorisée à faire circuler de l'information et ses avocats sont interdits d'intenter des procès supplémentaires aux acheteurs de salaire. Le scandale émerge en particulier du fait que la société est financée par le *Community Chest*, une organisation de collecte de fonds dont l'objectif est de soutenir des projets pour le bien de la « communauté ». Le *Chest* d'Atlanta a été fondé en 1924 : il est financé cette année-là par 35 organisations locales – *YMCA*, *Girls Scouts,*

[721] « Charity Yes! », publication inconnue, 30 mars 1927 ; « Legal Aid Society and Negro order issue circular », publication inconnue, 1er avril 1927, RSF. Box 16, LSC 1926.
[722] Il est impossible de savoir précisément si les tribunaux municipaux ou les tribunaux d'*equity* réclamaient ou non les frais judiciaires, à la suite de victoires judiciaires (et d'annulation de titres de dettes), de la part d'emprunteur-se-s insolvables, ou dans les cas où le jugement en *equity* était refusé.

Red Cross, etc., mais aussi par l'*Atlanta Urban League* et la *Negro Business League* – et plus de 30 000 donateurs particuliers[723]. Le *Chest* a semble-t-il eu de grosses difficultés à lever des fonds pour l'année 1927 et un article accuse la ALAS d'être responsable de ces difficultés, précisément à cause de l'action menée conjointement avec les organisations afro-américaines : « *the LAS draws large sums from the Chest, which is supported by white people, principally, and confines its activities to negroes.* […] *It may be claimed that the circular is intended for both white and black, but the fact that the name of the Negro Business League is attached would automatically dissipate that idea* »[724].

Un second article souligne directement le fait que l'ALAS pousse les emprunteur-se-s afro-américain-e-s à faire défaut, ajoutant aux frais judiciaires fardeau des dettes non remboursées : « *Since the suits were instituted and maintained in the name of individuals, for the most part worthless negroes, they will never be paid, but it will be absorbed by the white taxpayers. Quite a tidy little sum the people of Fulton County are paying,* [...] *to keep negroes from paying back borrowed money.* […] *However we might sympathize with a person who gets into debt, we have no sympathy with any League of Society that has to hook up with negroes to get anywhere* »[725]. Cette dernière citation illustre la frontière qui est tracée par un détracteur, à l'époque de *Jim Crow*, lorsque la question raciale risque d'être explicitement abordée par une « croisade » réformatrice, ou du moins lorsque l'association avec des « nègres » est révélée dans l'espace public. Si la lutte contre le crédit usuraire est justifiée, si l'endettement des Afro-Américain-e-s peut même aller jusqu'à susciter de l'empathie, la défense publique des intérêts de ces populations par le biais d'association avec des organisations afro-américaines est inacceptable et entame la légitimité de la « croisade ». De plus, ces deux articles de presse, ainsi que le texte de la pétition, soulignent un autre élément critique, qui porte quant à lui sur les conséquences des stratégies judiciaires développées par l'ALAS. Celle-ci est financée par des donations de la « communauté » et elle se donne pour objectif de supprimer un ensemble de relations de dettes qui en retour fragilise les relations d'obligation commerciale établies au sein de cette « communauté ». L'ALAS est dénoncée en ce qu'elle incite ces populations à arrêter de payer leurs dettes, mais ce mode d'action n'est critiqué que lorsqu'il concerne la dette des Afro-Américain-e-s : si les pratiques des *loan sharks* sont immorales, le fait que des emprunteur-se-s afro-américain-e-s n'honorent pas leur dette est encore moins tolérable.

---

[723] Liste des membres, Community Chest of Atlanta, 1924. Digital Library of Georgia, University of Georgia, Community Chest of Atlanta papers 1924 (23 pages). Url : http://dlg.galileo.usg.edu/aaed/pdfs/aarl09.002-001-003.pdf (consulté le 02/11/2017).
[724] « Legal Aid Society and Negro order issue circular », *ibid.*
[725] « Charity Yes! », *ibid.*

Si l'association stratégique de l'ALAS avec des organisations afro-américaines doit permettre aux réformateurs d'accroître leur spectre d'action, cela les expose également au racisme à l'œuvre dans l'espace public à l'époque de *Jim Crow* ainsi qu'aux acteurs, dont les prêteurs, qui mobilisent des discours de haine pour limiter les actions réformatrices. L'ALAS est parvenue à empêcher l'ordonnance temporaire de devenir permanente, en insistant sur les victoires juridiques obtenues et l'existence d'une forme de commerce régulé par une loi étatique, mais elle ne prend jamais position sur les critiques quant à l'association avec des organisations de défense des intérêts afro-américains : il est possible que cette accusation les inquiète peu, en tout cas moins que la grande cause de la « croisade », ou simplement qu'il s'agisse d'un sujet à éviter au risque d'entamer l'image de l'organisation. J. L. R. Boyd se défend ainsi dans l'espace public en rappelant des éléments portant sur les causes de l'endettement plus que sur les caractéristiques des client-e-s : il préfère rappeler des éléments de la rhétorique *breadwinner* défendue par la fondation et laisser de côté la question raciale mise en évidence par leurs détracteurs, « *Regardless of how often these sharks rant and rave, the ALAS will continue to file injunctions against them until they discontinue blackmailing men who are working and who, through, unfortunate circumstances, fall into their clutches* »[726].

Nous avons montré l'ambiguïté avec laquelle la « croisade » aborde la dimension raciale du problème qu'elle cherche à résoudre : si l'organisation enregistre, dans ses statistiques, la race de ses client-e-s et si les affaires médiatisées concernent souvent des emprunteur-se-s afro-américain-e-s, la « croisade » n'intègre jamais dans ses revendications de références au droit des minorités ou aux inégalités raciales. De manière plus générale, cela permet de souligner le fait que les « croisades » ne sont pas directement un mouvement en faveur des petits emprunteur-se-s : contrairement au cas des mouvements revendiquant l'abolition de la prostitution, étudiés par Mathieu (2014), les réformateurs dont il est question ici n'affirment jamais porter la parole des emprunteur-se-s dominé-e-s afro-américains (comme les élites abolitionnistes cherchent à parler au nom des travailleuses du sexe), ou directement défendre leurs intérêts. Les « croisades » visant les *loan sharks* ont moins pour objectif de défendre la cause ou le droit des salarié-e-s (ou des consommateur-trice-s) que de réguler l'offre de crédit, un processus dans lequel les emprunteur-se-s ont un rôle à jouer en tant que victimes des usuriers.

[726] « Alleged signers protest petition of loan brokers », *Atlanta Journal and Constitution*, 13 avril 1927. RSF Box 16, LSC 1927.

C. L'effet des croisades sur les organisations de crédit : récupération, conversion et segmentation marchande

Au-delà de la perception véhiculée par les réformateurs d'une « croisade » réussie, comment peut-on évaluer l'effet de ces campagnes sur l'offre de crédit à la consommation au niveau local ?

En 1928, suite à la « croisade » menée à leur encontre, les *Big Four* décident d'abandonner les achats de salaire et de transférer les activités de leurs agences d'Atlanta vers les prêts régulés de petites sommes. Nous étudions la manière dont s'effectue cette conversion organisationnelle, à partir de l'analyse des dossiers rédigés à destination des futurs investisseurs de ces nouvelles entreprises (morales) de crédit. Puis, nous montrons le décalage entre les activités de crédit de ces agences et les prêts qu'elles offraient jusqu'au milieu des années 1920 : elles fournissent, à partir de 1928, des prêts sous forme d'hypothèques mobilières, de montants élevés (autour de 150 $) et nous soulignons ainsi le rôle qu'a eu la lutte anti-*sharks* dans la segmentation de l'offre de crédit au niveau local. On observe en effet un transfert du référentiel construit par les « croisades » vers les pratiques des organisations converties : ces entreprises affirment contribuer, par leurs activités de crédit, aux mouvement menés contre les *loan sharks*, du fait qu'elles offrent des services alternatifs à ceux des usuriers. Boltanski et Chiapello (1999) parlent de la « récupération », par le discours managérial, de la « critique artiste », formulée par les mouvements sociaux de 1968 en France, puis son « incorporation » à certaines pratiques managériales : de manière similaire, les entrepreneurs du crédit convertis à la régulation « récupèrent » les critiques adressées au crédit immoral et l'« incorporent » dans leurs publications afin de construire la légitimité de leur activité.

1. Les conversions organisationnelles des *Big Four* et la construction de la légitimité marchande sur le marché des titres

Nous avons déjà étudié des trajectoires de conversion d'acteurs individuels dans le chapitre précédent, en soulignant le rôle joué par la reconstruction narrative d'un parcours dans l'espace public. En appliquant une approche pragmatique des conversions (Snow et Machalek, 1983, 1984) au cas des *loan sharks* de Chicago, nous avons montré comment l'image et le parcours de ces nouveaux entrepreneurs institutionnels étaient reconstruits afin de souligner leur rôle en tant qu'anciens *loan sharks* convertis en entrepreneurs de cause. La conversion des

entrepreneurs est censée représenter celle de leur organisation : leurs parcours individuels de conversion servent comme point d'appui, support de projection de la légitimité de l'entreprise et de ses activités. Les agences de crédit régulées, comme celles appartenant au groupe *Household Finance Co*., exercent un commerce légitime notamment du fait que leurs gérants ont eux-mêmes connus un parcours menant à une forme d'épiphanie morale.

Le cas des conversions des acheteurs de salaire d'Atlanta permet d'analyser l'étape suivant la conversion morale des dirigeants : la conversion organisationnelle des agences de crédit. Pour une raison qui tient aux sources disponibles, le cas d'Atlanta permet d'étudier précisément l'incorporation du référentiel des « croisades » au sein des discours d'entreprise des agences de crédit. Au début des années 1920, les entreprises de crédit régulées comme la *Household Finance Corporation* ne se financent pas par l'émission de titres : ce type de pratique n'émerge qu'à la fin de la décennie. La HFC entre sur le marché boursier en 1929 (Kogan 1965, chapitre 5) et les autres entreprises de crédit suivent son exemple : cela leur permet d'augmenter la masse de capitaux pouvant être prêtés en faisant appel à des investisseurs extérieurs par l'émission de titres. Lorsque les acheteurs de salaire décident d'investir le secteur des prêts de petites sommes, ils créent des entreprises qui se financent de cette manière : il n'y a pas de décalage chronologique entre la conversion et l'entrée sur le marché des actions. La recherche d'investisseurs nécessite la publication d'un appel à financement et celui-ci nous intéresse particulièrement du point de vue de l'étude des conversions. En effet, l'émission de titres réclame de ces entrepreneurs de joindre un dossier à l'appel, détaillant les objectifs que se fixe la nouvelle entreprise ainsi que ses stratégies commerciales à court et long terme. Ces dossiers, visant à convaincre et rassurer les investisseurs sur la viabilité, mais également la moralité du projet d'entreprise, permettent d'étudier la construction institutionnelle, par les entrepreneurs, de la légitimité et de l'avenir du projet. Comme l'ont montré Doganova et Muniesa (2015), ces dossiers – qui ressemblent à ce qu'on nomme aujourd'hui des *business models* – se situe à mi-chemin entre la description et la prospection : ils permettent la rencontre entre des entrepreneurs et des investisseurs et impliquent un travail de présentation de soi de l'entreprise qui traduit l'évolution de la perception que ses dirigeants ont de leur projet et de leurs parcours, ou du moins de l'image qu'ils souhaitent projeter aux investisseurs du marché des titres. Nous mobilisons également les premiers rapports annuels aux actionnaires, qui ont des fonctions similaires.

1.1. L'approbation des statuts : légalité et légitimité

Dès 1927, les *Big Four* d'Atlanta semblent avoir accepté l'idée que les « croisades » seraient victorieuses, certainement suite aux interactions négatives avec les réformateurs et aux victoires judiciaires obtenues localement par le mouvement social : R. D. King et George Roesenbusch décident de fermer leurs agences d'avances sur salaire et d'ouvrir chacun un réseau d'entreprises de prêts de petites en conformité avec la loi USLL[727]. Ces deux entreprises, la Security Bankers Finance Corporation et la Fulton Industrial Securities Corporation, sont lancées nationalement en 1928. Ses dirigeants souhaitent mettre en place un réseau national d'agences de crédit régulées : en mai 1927, King et Roesenbusch se déplacent ainsi à New York en mai 1927 pour prospecter en vue d'ouvrir des agences dans la ville, mais de faire valider leurs statuts par des avocats locaux. Leur venue est accueillie positivement par les médias locaux, mais également par la RSF et Leon Henderson « *said he would have the greatest satisfaction if this meant that the Big Four were leaving off loan sharking and salary buying and were intending to operate under regulation* »[728]. L'approbation des statuts n'est pas uniquement un moyen de garantir la légalité des activités, elle vise également à inscrire la création de l'entreprise dans la lignée des mouvements réformateurs, notamment par le soutien de la fondation : comme dans le cas étudié par Rao (1998), le soutien d'un mouvement social fonctionne comme une ressource pour construire la légitimité de l'organisation. Cela n'impacte cependant pas les stratégies de croisade du DRL, comme l'affirme son directeur Henderson : « *Whatever the Big Four may do in the legitimate field, we shall continue an even more aggressive fight against usurious practices wherever we may find them* »[729].

1.2. Le référentiel de marché : une ressource pour les entrepreneurs institutionnels

Ces deux entreprises se financent par l'émission d'actions, à travers des campagnes de levées de fonds auprès d'investisseurs privés conduites à partir de 1927. Le dossier qui accompagne la publication de l'émission des titres montre que cette conversion est mobilisée comme une ressource, par ces anciens « sharks », dans l'optique de séduire les investisseurs et de créer un « récit convaincant » (Perkmann et Spicer 2010) sur l'histoire de l'entreprise. Ainsi,

[727] Premier rapport annuel de la Security Bankers Finance Corporation, 1928 ; Premier rapport annuel de la Fulton Industrial Securities Corporation. RSF, Box 123, Folder R. D. King.
[728] « Two loan sharks coming to city », *New York World*, 26 septembre 1927. RSF, Box 123, Folder R. D. King.
[729] *Ibid.*

le dossier publié lors de la création de la *Fulton Industrial Securities Co*. insiste à la fois sur la légalité de l'activité de l'entreprise et sur la longue expérience de son gérant Roesenbusch. Le dossier indique que l'offre fournie sera conforme à la loi USLL, que les statuts été approuvés par une firme d'avocats du Nord-Est et que « *this form of small loan business has the approval and sanction of nearly all the social and civic organizations of America, some of the States having adopted the law more than 14 years ago. Its adoption has proven very destructive for the loan shark evil and a distinct benefit to the portion of the borrowing public not served by banks and banking institutions. It has also proven an attractive investment to the public generally* »[730]. Ces organisations se servent de la légitimité acquise par le mouvement pour justifier les bienfaits des services de crédit qu'ils proposent. On observe la diffusion d'une partie du référentiel des mouvements dans ce document : la solution au problème des *loan sharks* réside dans la construction d'une offre alternative au crédit des *sharks* et l'entreprise s'inscrit dans cette lignée, participant en cela à la lutte. Il s'agit bien d'une « récupération » (Boltanski et Chiapello 1999), par ces entrepreneurs en quête de légitimité, de la critique du crédit immoral construite par des mouvements réformateurs, mais également du droit : la loi USLL est mobilisée pour souligner la légalité de l'entreprise et pour mettre en avant qu'il s'agit d'un cadre commun à l'entreprise et aux organisations réformatrices qui ont poussé pour son adoption (Pedriana 2006).

De surcroît, occultant le stigmate moral dont souffre son dirigeant – le *loan shark* George Roesenbusch – dans l'espace public, le texte insiste sur l'expérience acquise par celui-ci : « *The management of the Corporation is in the hands of George Roesenbusch, who is nationally known in this field, having more that 25 years' successful experience in the operation of loan companies* ». Le premier rapport annuel de l'entreprise de R. D. King, la SBFC, reprend quasiment dans les mêmes termes les arguments de la Fulton Industrial : après avoir insisté sur le rôle bénéfique des USLL, le rapport joue sur le même type d'ambiguïté concernant le passé de l'entreprise : « *Our corporation is indeed fortunate in having as its executives men who have had more than a quarter of a century's experience in the small loan business. It is further fortunate, in that it is in position to draw from the personnel of allied corporations, men who have stood the acid test of loyalty, integrity and ability* »[731]. Le rapport passe sous silence les activités passées de l'entreprise et affirme que ses dirigeants, autant que ses salarié-e-s, ont accumulé plus de 25 années d'expérience dans les « prêts de petites sommes » : contrairement aux conversions individuelles, l'organisation ne cherche pas reconstruire narrativement son

[730] Premier rapport annuel de la FISC. RSF, Box 123, Folder R. D. King.
[731] Premier rapport annuel de la SBFC. RSF, Box 123, Folder R. D. King.

parcours, qui l'aurait menée à une sorte d'épiphanie morale. L'investissement d'une nouvelle activité nécessite que l'organisation ne subisse aucun stigmate lié à son passé. Ce qu'on tolère ou qu'on reconstruit au niveau individuel, il semble qu'on se doit de l'oublier au niveau de l'entreprise. Celle-ci est également fière de compter dans ses rangs, en tant que Conseiller Général, Clifford Walker, ancien Gouverneur de l'État de Géorgie entre 1923 et 1927, tout juste retiré de la vie politique. Celui-ci est connu pour être parvenu au pouvoir grâce au soutien du *Ku Klux Klan* (dont il était membre) et pour avoir mis en avant dans sa politique les conceptions de l'organisation suprématiste blanche. La fierté affichée par l'entreprise de le compter parmi son conseil de direction est certainement une anticipation du type de public visé par le document : l'appartenance politique de Walker doit convaincre les investisseurs potentiels.

Ces documents montrent que la conversion organisationnelle n'est jamais présentée comme telle : on ne trouve pas directement de reconstruction narrative des parcours de l'organisation, équivalents à ceux qu'on put connaître leurs dirigeants. L'entrée dans le domaine des prêts de petites sommes, par le biais d'une campagne publique de levée de fonds, traduit une diffusion du référentiel construit par les mouvements sociaux, ici mobilisé comme une ressource pour défendre la légitimité des projets des entrepreneurs : les entreprises se soumettent bien à la loi et aux normes en vigueurs.

Enfin, il semble une nouvelle fois que cette conversion a été un succès du point de vue du financement de ces entreprises : les levées de fonds permettent à ces entrepreneurs institutionnels de s'établir comme des acteurs majeurs du secteur et leurs dirigeants deviennent quasi instantanément des hommes de finance moraux, des bienfaiteurs de l'économie locale. À titre d'exemple, la SBFC gère un volume annuel d'environ 560 000 $ lors de sa première année d'activité, pesant ainsi pour plus d'un quart du volume total de prêts de petites sommes émis en Géorgie la même année[732]. L'image de son dirigeant, R. D. King, bénéficie également de cette conversion : alors que celui-ci est, depuis le début des années 1900, considéré comme l'un des plus importants « sharks » du pays, un article de l'*Atlanta Constitution* de 1933 intitulé « *Rufus De Witt King, Booster of Georgia* » vante les mérites du personnage : « *R. D. King, financier and industrial banker, figures prominently in the modern history of Atlanta and Georgia as one of the men with the vision, courage and ability to acquire and provide the financial sinews on which commercial and industrial progress depends* ». On y voit un portrait photo de King en habits militaires et l'article s'étend en louanges sur la grandeur de l'homme d'affaires. Fils de médecin, King a servi dans l'armée et, en plus de ces activités commerciales,

[732] *Ibid*.; Rapport du surintendant des banques de Géorgie Gormley, année 1928. RSF, Box 57, Folder Georgia Statistics.

« *has yet found opportunity for quiet and unostentatious service of other kinds. He is active in the Chamber of Commerce program and was a team captain in its bond sales campaign. He is a trustee of the Druid Methodist Church, to whose affairs he gives much of his time and ability* »[733].

Après avoir passé vingt ans à combattre les campagnes menées par la chambre de commerce, King compte à présent parmi ses membres les plus actifs. Mais son succès le plus important est lié, selon l'article, aux activités de la SBFC sur l'ensemble du pays, « *extending credit in time of need for vast numbers of people, approximating 85 percent of the population of communities they serve, who do not have access to ordinary bank credit.* […] *The success of these operations has drawn into Atlanta and Georgia substantial reserves of capital which has been used wisely in financing other types of business and industry, increasing employment and extending intangible benefits that have stimulated the rise of Atlanta as a commercial and financial center ».* On retrouve ici le même type de reconstruction narrative des parcours d'entreprenariat, déjà mis en évidence dans le cas de Leslie Harbison en Illinois.

2. Un marché éphémère dont sont exclu-e-s les ancien-ne-s client-e-s

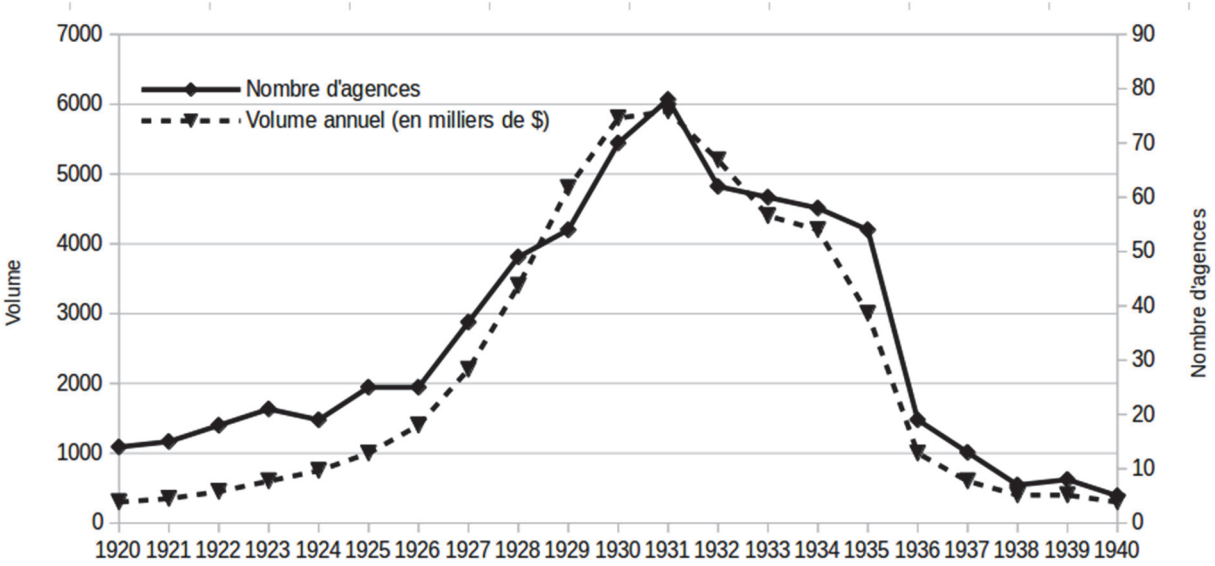
Jusqu'à quel point les activités des agences régulées se sont-elles développées en Géorgie ? Les agences de crédit de petites sommes devaient, en Géorgie comme ailleurs, obtenir une autorisation nécessaire à l'exercice d'activités de crédit et soumettre leurs comptes annuels à l'autorité bancaire de l'État. Cette obligation nous a permis de compter le nombre d'agences présentes dans l'État entre 1920 et 1939 et le volume d'activité de celles-ci. Nous reportons ces données dans le graphique 10 : il faut garder à l'esprit que ces chiffres indiquent le nombre d'agences et non le nombre d'entreprises de ce marché, organisées en réseaux d'agences[734]. Ces courbes indiquent que la loi de 1920 n'a pas à elle seule directement conduit au développement d'activités régulées : c'est à partir de la « croisade » contre les acheteurs de salaire de 1926-1927 que le volume de capital prêté a véritablement commencé à croître. À son point culminant, en 1931, qui correspond également au point culminant de la critique, ces agences géraient un volume annuel de 5 900 000 $. Les attaques portées contre les prêts de petites sommes au début des années 1930 expliquent en partie cette décroissance, tout comme la récupération des prêts

[733] « Rufus DeWitt King, Booster of Georgia », *Atlanta Journal and Constitution*, 24 avril 1933. RSF, Box 123, Folder R. D. King.
[734] Rapports annuels du surintendant des banques de Géorgie. RSF, Box 57 Folder Georgia Statistics.

de petites sommes par les banques commerciales, elle aussi dans les années 1930[735]. À titre de comparaison, les agences régulées d'Illinois, l'État le plus important en terme de volume de prêts de petites sommes, géraient 31 000 000 $ la même année.

Tout comme les agences de crédit de l'Illinois, ces entreprises régulées ne pratiquent plus de prêt sur salaire : elles se focalisent uniquement sur des hypothèques mobilières et sur des prêts de montants plus élevés que ceux impliqués par les avances sur salaire. Ainsi, le premier rapport annuel de la SBFC indique qu'ils ont offerts des prêts, durant l'année 1927, à « 7 310 familles », pour un montant moyen de 140,57 $.

Graphique 10 : Volume et nombre d'agences de prêts de petites sommes en Géorgie, 1920-1940



Sources : RSF, Box 57 Folder Georgia Small Loan Lenders Statistics

Ce montant est nettement supérieur au montant moyen des avances sur salaires : comme le soulignait R. D. King un an plus tôt, ces transactions étaient en grande majorité inférieures à 25 $. Le rapport instrumentalise par ailleurs ce montant moyen élevé pour affirmer la bonne santé de l'entreprise : « *The loans were for an average amount of $140,57, which indicates an extremely healthy condition in our operating subsidiary corporations* »[736]. De même, bien que l'entreprise n'insiste pas sur ce point dans la partie rédigée du rapport, la liste des actifs au bilan de l'entreprise précise que celle-ci ne prête que sous la forme d'hypothèques mobilières et non

[735] Voir la partie qui suit sur ce point et le chapitre VI pour plus de détails sur le rôle des banques commerciales.
[736] Premier rapport annuel de la SBFC. RSF, Box 123, Folder R. D. King.

d'avances sur salaire : à côté des « billets à ordre » à l'actif du bilan, il est précisé entre parenthèses « hypothèques mobilières »[737].

La Fulton Industrial affirme de la même manière qu'elle prête avant tout aux familles de la « classe moyenne » : « *These loans are in reality "family" loans and as such constitute a gilted* [limité] *risk*. » Les prêts de petites sommes *« are now considered an indispensable part of the financial system of the United States. They serve citizens of that very important group, the great middle class* [...]. *The establishment of a branch of this Corporation in any community supplements the service of the commercial banks and trust companies of that locality. It is estimated that only about 15% of the people are served by the ordinary banking facilities of the country. An industrial loan business, there, organized to serve the other 85% of the people, does not in any way compete with the general banking business* »[738]. Ce service est pensé comme un service complémentaire aux activités bancaires et l'entreprise cible les populations qui n'ont pas accès au crédit des banques. Mais il indique surtout une vision moyennisante de la structure sociale, puisque la segmentation implicitement mise en évidence identifie deux couches sociales : les classes supérieures, correspondant aux 15 % de la population ayant accès aux banques, et la « grande classe moyenne », correspondant aux 85 % restants. L'article sur R. D. King, cité précédemment, indique par ailleurs une certaine diffusion médiatique de ce chiffre à l'époque. Cet élément est particulièrement intéressant puisqu'il indique une rupture avec le type de discours tenu lors de l'entretien de 1925. Les discours des prêteurs indiquaient alors une conscience très nette de la segmentation du marché, entre hypothèques mobilières et avances sur salaires : ils avaient connaissance de l'existence de types de population et de demandes différentes, mais se refusaient d'abandonner les avances sur salaire de peur de perdre la majorité de leur clientèle. En acceptant de se convertir, ils acceptent ainsi de changer de client-e-s et de type de prêt offert.

Lorsque les *Big Four* se convertissent au commerce régulé, ils adoptent ainsi le référentiel du mouvement selon lequel les prêts de petites sommes, sous la forme d'hypothèques mobilières oscillant autour de 150 $, seront disponibles pour l'ensemble de la population en demande de crédit et exclue du système bancaire. Cela pointe vers la puissance de diffusion du référentiel construit par les réformateurs : en cherchant à éradiquer l'offre de crédit répondant à une demande des classes populaires, les « croisades » écrasent les segmentations sociales en

[737] Ces hypothèques représentent 526 099,14 $ pour l'année 1927, sur la totalité des actifs de l'entreprise qui est évaluée à 663 617,79 $. Les hypothèques mobilières représentent les seuls actifs non matériels ou numéraires au bilan de l'entreprise (voitures, meubles, liquidités). Premier rapport annuel de la SBFC, p. 6, *ibid*.
[738] Premier rapport annuel de la FISC. RSF, Box 123, Folder R. D. King.

faisant disparaître les classes populaires du discours sur le crédit légitime. Les prêteurs adoptent ce discours lors de leurs campagnes de financement auprès des investisseurs et dans les rapports qu'ils publient à leur intention, alors même qu'ils avaient exprimé une sensibilité aux segmentations de classe et de race dans des discussions internes. On retrouve enfin une conclusion similaire à celle mise en évidence lors de la création de l'*Atlanta Savings & Loans Society* et de la *Wage Loan Society de Chicago* dans les années 1910 : une solution de marché est mise en avant pour combattre un problème de crédit immoral qui concerne les classes populaires salarié-e-s, mais cette solution produit une segmentation par la restriction des services offerts et des client-e-s visé-e-s par les entreprises régulées, qui se concentrent, en discours et en pratique, sur les familles de classes moyennes.

Conclusion

L'étude des « croisades » contre les acheteurs de salaire dans les années 1920 fournit des éléments qui contribuent à l'analyse de la construction politique des marchés, en soulignant le rôle joué par les mouvements sociaux et le droit. Nous avons montré dans les deux parties qui précèdent le déploiement d'actions judiciaires par ces mouvements, dans le cadre de « croisades » visant à l'éradication de prêteurs considérés comme immoraux : les acheteurs de salaire. La bataille menée dans la seconde moitié des années 1920 par les *cause lawyers* des sociétés d'assistance judiciaire d'Atlanta, de Cleveland, ou de Cincinnati, ne l'est cependant pas uniquement dans l'arène judiciaire : les « croisades » déploient, par le biais de la mobilisation d'autres organisations comme les *Better Business Bureaus* ou les chambres de commerce, des stratégies de médiatisation vis-à-vis de la presse et des élites locales. Le relais des procès dans des espaces extra-judiciaires (presse, cercles d'élites, éthique des affaires, employeurs) permet, notamment, aux actions de fonctionner comme des leviers de scandalisation et ainsi de passer de l'affaire à la cause (Sarat et Scheingold 1998, p. 321), d'une relation de crédit individuelle au problème public des usuriers. Les trajectoires de « victimes » sont présentées comme des symptômes d'un problème social plus général auquel il faut remédier par le biais d'une moralisation de l'offre de crédit. Ce processus de cadrage juridique (*legal framing*) a également pour objectif d'obtenir des décisions de justice validant la vision du crédit défendue par les mouvements sociaux réformateurs et de convaincre les acheteurs de salaire de se soumettre à la loi USLL.

La notion de référentiel, issue de l'analyse cognitive des politiques publiques (Jobert et Muller 1986, Bereni 2015) nous semble particulièrement féconde pour comprendre les

interactions, dans notre cas, entre les mouvements sociaux, le droit et le marché : elle permet de comprendre l'usage du droit fait par des mouvements d'élites pour imposer leur conception du crédit des salarié-e-s, de décrire les stratégies déployées pour rationaliser le répertoire d'action de la lutte anti-*sharks*, mais également de rendre compte des processus d'alignement des pratiques organisationnelles sur le cadre construit par le mouvement et validés par le droit.

Enfin, le cas des mouvements contre les acheteurs de salaire souligne l'intérêt, pour la sociologie économique, de ne pas adopter une lecture fonctionnaliste du droit, mais de s'intéresser aux stratégies déployées par différents groupes d'acteurs (réformateurs, politiques, économiques) pour faire évoluer les pratiques de marché. Analyser les conflits portant sur des transactions spécifiques, ici les avances sur salaire, permet de mettre au jour à la fois les débats moraux et les registres normatifs mobilisés par les différents acteurs, d'observer les déploiement de ces débats dans l'espace public ou lors de batailles judiciaires (Fourcade et Healy 2007), puis la manière dont les entreprises visées réagissent aux critiques adressées, qu'elles les contestent (comme le font les acheteurs de salaire jusqu'en 1928) ou au contraire qu'elle les incorporent (Boltanski et Chiapello 1999, Luders 2006). Dans notre cas, les batailles menées contre les *sharks* mobilisent le droit et les tribunaux afin de contraindre les agences de crédit, qu'elles cherchent à moraliser, à ne plus accepter les salaires comme garantie des prêts, mais également afin de convaincre les employeurs de ne pas appliquer les saisies de salaire à l'encontre des emprunteur-se-s. Placer au cœur de l'analyse le droit et son application aux échanges économiques permet ainsi d'identifier les mécanismes à travers lesquels les conflits prenant place au sein du marché – considéré comme espace politique de lutte (Fligstein 1996) – influencent les pratiques économiques des différents acteurs.

III. Le crédit des salarié-e-s dans la macroéconomie. Les prêts de petites sommes à l'épreuve de la crise des années 1930

Le krach boursier de 1929 et les faillites bancaires qui s'ensuivent ont, dans les premières années de la décennie 1930, redonné de l'actualité à la notion d'« usure ». La crise trouve son origine, selon certains commentateurs de l'époque, dans des pratiques immorales de crédit de la part d'organisations financières (banques, agences de crédit immobilier) et le secteur des prêts de petites sommes subit, lui aussi, des attaques frontales qui découlent de ce type d'analyse. Ces dénonciations se caractérisent par l'émergence et la diffusion de l'expression « usure légale », à partir du début des années 1930, qui vise précisément les activités de crédit encadrées par les USLL. Des publications paraissent, s'opposant au vote de lois USLL ou demandant leur abrogation, critiquant les taux d'intérêts (légaux) élevés et les coûts que ceux-ci font peser sur les consommateur-trice-s frappé-e-s par la crise économique. Ainsi, l'expression « *42% loan sharks* » émerge, qui étend le qualificatif d'usurier, réservé durant les années 1920 aux acheteurs de salaire, aux prêteurs régulés offrant des prêts de petites sommes. Cela témoigne une nouvelle fois de la souplesse de l'expression *loan shark*, en tant que dispositif d'étiquetage par des entrepreneurs de cause. En février 1932, la RSF est même qualifiée, par un article du *Richmond Registrer* (Kentucky), de « *RSF-loan shark* »[739], du fait qu'elle apporte son soutien à ce système de crédit.

1. L'« usure légale » et la critique du référentiel réformateur au début des années 1930

L'oxymore « usure légale » transmet l'idée que les taux autorisés par la loi peuvent eux aussi être considérés comme usuraires, malgré leur légalité. L'expression n'est pas neuve : à titre d'exemple elle avait déjà été utilisée dans les années 1910 dans un feuillet publié par un syndicat d'agriculteurs de l'Illinois opposé au vote de la loi USLL dans l'État (chapitre III). Néanmoins, l'expression se retrouve beaucoup plus communément à partir du début des 1930 et elle est défendue par des acteurs critiques importants, comme Fiorello LaGuardia, membre du Congrès et futur maire de New York. Celui-ci devient à cette époque le plus ardent opposant au travail de la RSF et plus généralement à l'idée que des exemptions aux taux d'usure puissent bénéficier aux emprunteur-se-s américain-e-s. La diffusion de ces critiques traduit ainsi le

[739] « Principal is smallest part borrower's debt », *Richmond Register*, 15 février 1932. RSF, Box 21, Folder 1932 Legislation.

découplage entre la régulation (sous la forme de lois USLL) et la légitimation marchande : cette dernière n'est plus, comme durant les trois premières décennies du siècle, synonyme de la première ; un contre-mouvement s'observe dans les années 1930 qui entraîne un retour en arrière du point de vue des acquis des mouvements sociaux obtenus jusqu'alors[740]. On retrouve les expressions « *legal usury* » et « *42% percent loan sharks* » dans de nombreuses publications de la presse locale de l'époque, notamment en Géorgie et dans le Kentucky, mais également d'autres États comme en Floride, dans le Tennessee (figure 20) et en Iowa, où une *Citizen's Protective League* est mis en place en 1931 pour combattre spécifiquement les « *42% loan sharks* »[741]. Ces articles s'opposent aux lois USLL dans leurs États respectifs : leurs auteurs considèrent que le taux de 42 % annuels est trop élevé, qu'il conduit à l'appauvrissement des emprunteur-se-s y ayant recours et ils réclament un abaissement des taux ou même une suppression de l'exemption. Ces critiques se retrouvent également dans des magazines à tirage national, en particulier *Brass Tacks*, dans lequel l'homme politique Fiorello Laguardia publie en 1932 un article intitulé « *Usury: the curse of humanity* »[742].

Zinn (2010, chapitre 15) a bien étudié le rôle joué par LaGuardia dans la critique des banques et du système financier dans les années 1930, de ceux que le futur maire de New York nomme les « *foul birds of prey* » : ses attaques contre les prêts de petites sommes adoptent un même point de vue. Le député affirme dans son texte de 1932 que, depuis 1914 et le début de la régulation, « *money lenders and usurers have had pretty much their own way* ». Selon lui « *regarding the history of usury in this country we must admit that a great deal of progress has been made, and what we are complaining of today are the methods and the devices which are the result of the anti-usury crusade* ». En effet, ces « *legalized financial institutions, with their assumed, hypocritical air of rendering public service and engaging in philanthropy* », procèdent à ce qu'il nomme de l'« *instalment trickery* », participant d'un « *systematized plan of oppression* ». L'auteur vise les agences de crédit régulées et en particulier la *Household Finance Corporation* : il accuse les décideurs politiques de s'être laissés berner par « *the glib sophistries*

[740] En 1999, le journaliste John Bersia reçoit le prix Pulitzer pour un éditorial, pour son article de l'*Orlando Sentinel*, *Fleeced in Florida : Legal Loan Sharking,* portant sur les *payday lenders*. Le jury du prix le qualifie de « père de l'expression », alors même qu'elle était déjà employée dans les années 1930 : cet exemple souligne que l'usage de cette expression n'est pas limitée à l'époque qui nous concerne. Archives du site du prix Pulitzer. Url : http://www.pulitzer.org/winners/john-c-bersia (consulté le 02/11/2017).

[741] « The loan shark menace in Florida », *Atlanta News*, 18 novembre 1932 ; « What business could exist paying 42% interest on borrowed money ? », *Atlanta News*, 19 novembre 1932, RSF, Box 15 Folder Legislative Campaign 1933 ; « Principal is smallest part borrower's debt », *Richmond Register*, 15 février 1932. RSF, Box 21, Folder 1932 Legislation ; Box 120, Folder Citizen's Protective League.

[742] Fiorello LaGuardia « Usury, the curse of humanity », *Brass Tacks*, octobre 1932, RSF Box 120, Folder Campaign on loan sharks outlined steps. Ce magazine mensuel était surtout consacré à des débats sur des questions d'économie à l'époque du *New Deal*, notamment autour des nouvelles théories de Keynes, voir Best (2005), pp 209-211.

of this hand of plunders » et appelle les différentes Assemblées d'État à « *drive this loan-mongering crew, not back to the curb, but to the gutter where they belong* ».

Le texte de LaGuardia, tout comme la plupart des articles de presse cités, font le lien avec la crise des années 1930. Ainsi, LaGuardia affirme que « *since the depression of 1929, the curse has been accentuated* »[743]. De même, un article publié dans un journal d'Atlanta en 1932 s'attaque à la loi USLL de 1920, qui a permis aux « *high rate money lenders* » de faire commerce en toute légalité, à 3,5 % par mois. Le journaliste affirme que ce choix politique représente un exemple de cet « *extraordinary spirit of avarice and unrestrained individualism* » responsable de la mise en place d'une « *policy of unrestricted credit from 1910 to 1930* »[744]. Ces articles dénoncent enfin la connivence entre les réformateurs, en particulier la RSF, et les prêteurs régulés (en particulier leur association représentative l'AASLB) reprenant des critiques déjà adressées à cette alliance dans les années 1910. Si ces deux organisations étaient dans l'ensemble parvenues à endiguer ce type de critique jusqu'au début des années 1930 (Anderson 2008), ces dénonciations se diffusent dans un univers critique profondément modifié par la crise de 1929. À la suite de ces critiques, de nombreuses lois USLL sont abrogées ou amendées – afin d'abaisser les taux légaux[745]. À titre d'exemple, en Géorgie et dans l'Illinois, les taux ont été réduits respectivement à 1,5 % par mois et à 2,5 % par mois : au regard des dérives du crédit ayant mené à la crise de 1929, le taux de 3,5 %, est alors perçu comme trop élevé.

Ces critiques qui émergent au début des années 1930 montre aussi la trajectoire non linéaire du processus de légitimation marchande du crédit non affecté aux États-Unis. En effet, à l'inverse des études sur les processus de moralisation marchande s'inscrivant dans le sillage des travaux fondateurs de Zelizer (pour une synthèse, voir Reich 2014), notre cas ne permet pas de conclure que la construction d'un marché régulé a permis la légitimation d'une pratique économique contestée. Si les vagues de « croisades », du début du XX^{e} siècle à la fin des années 1920, ont permis l'établissement d'une régulation sur un segment restreint de pratiques identifiées comme légitimes – les hypothèques mobilières pour des montants relativement élevés – la légitimité des crédits de petites sommes faits aux salarié-e-s est toujours contestée au début des années 1930.

[743] Fiorello LaGuardia « Usury, the curse of humanity », *ibid.*
[744] « What business could exist paying 42% interest on borrowed money? », *ibid.*
[745] Robinson et Nugent (1935), p. 118.

Figure 20 : « *A Perfectly Legal Hold-Up* »

Source : Commercial Appeal*, Memphis (Tennessee), 5 février 1931. RSF, Box 20, Folder Kentucky Legislation 1932.*

2. Des acheteurs de salaire du Kentucky à l'équilibre macroéconomique : l'évolution des luttes anti-*sharks* au tournant des années 1920-1930

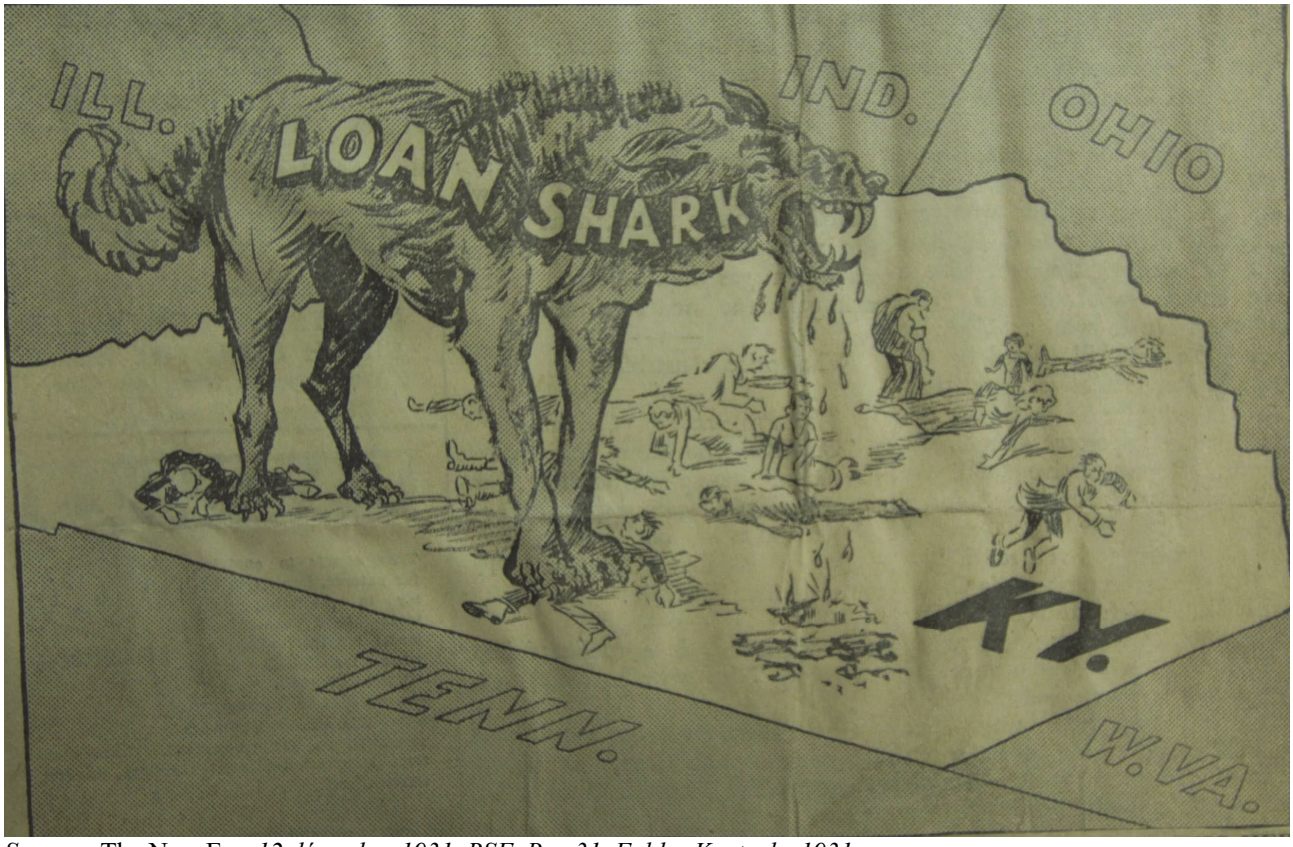
Parallèlement à ces évolutions de l'espace critique national, la focale des mouvements anti-*sharks* se déplace, à partir de 1930, vers un autre État : le Kentucky. La « croisade » menée dans cet État entre 1929 et 1934 diffère très largement du reste des mouvements menés contre les acheteurs de salaire et son déroulement témoigne d'évolutions importantes, dans les années 1930, de la question du crédit des salarié-e-s autant que des mouvements sociaux qui s'en saisissent. Jusqu'en 1930, la régulation des prêts de petites sommes vise à résoudre un problème social : les lois USLL, ainsi que les différentes actions judiciaires menées, sont pensées comme des outils visant à rétablir l'ordre moral, à lutter contre l'endettement massif et les taux d'intérêts

excessifs auxquels les *loan sharks* exposent les salarié-e-s. Du projet de réforme des justices de paix en Géorgie en 1903 à l'étude du *Department of Public Welfare* de Chicago en 1916, du film *The Usurer's Grip* aux « croisades » contre les acheteurs de salaire d'Atlanta en 1926 et 1927, les prêts de petites sommes sont présentés comme une solution marchande à un problème social qui concerne les travailleur-se-s urbain-e-s faisant face à des difficultés de financement.

À partir des années 1930, la notion de crédit est investie d'une nouvelle signification et par de nouveaux acteurs : le « crédit à la consommation » – expression qui n'émerge et ne se diffuse qu'à partir de 1930 – est identifié et construit comme un problème économique, jouant un rôle dans les fluctuations macroéconomiques. Le contexte politique du *New Deal* témoigne ainsi d'une fonction nouvelle attribuée au crédit et aux consommateurs (Cohen 2003, Brinkley 2011, Prasad 2012) et ces évolutions affectent la manière de penser le problème des *loan sharks* et le crédit des salarié-e-s. En effet, nous montrons qu'à partir du milieu des années 1930, la régulation des formes non affectées de crédit évolue elle aussi radicalement. Il ne s'agit plus dès lors uniquement, pour les réformateurs mobilisés, de résoudre un problème social ou de rétablir l'ordre moral : les *sharks* deviennent une menace pour l'équilibre économique national. La partie qui suit analyse cette évolution à travers l'étude de la « croisade » menée contre les acheteurs de salaire du Kentucky entre 1929 et 1934. Pour autant, ce cadrage ne remplace pas le précédent. À la fin des années 1930 le *loan shark* se situe à l'intersection des deux types de problématiques : sa figure représente une menace qui pèse à la fois sur l'ordre moral et sur l'équilibre économique.

A. Un mouvement anti-*sharks* au référentiel différent : des faillites personnelles du Kentucky à l'instabilité de l'économie au début des années 1930

Figure 21 : « *Loan shark Disgraces State* »



Source : The New Era*, 12 décembre 1931. RSF, Box 31, Folder Kentucky 1931.*

À partir des victoires ayant conduit aux conversions des *Big Four* à Atlanta, la frontière de la régulation se déplace. À la fin des années 1920, le Kentucky est le seul État à ne pas avoir de loi USLL dans un espace géographique couvrant la totalité du Sud et du Sud-Est du pays : l'illustration reproduite dans la figure 21 témoigne de la manière dont les médias locaux représentaient la situation de l'État[746].

Le Kentucky a connu des « croisades » dans les années 1910 (cf. chapitre III), mais celles-ci ne sont jamais parvenues à obtenir le vote d'une loi USLL. Cet échec tient à l'opposition de la représentation du travail de l'État et, plus particulièrement, de son acteur le plus puissant, la *Kentucky Federation of Labor*. Ce syndicat est présidé Patrick Gorman, qui est fermement opposé au vote d'une loi de type USLL et qui s'investit personnellement dans

[746] Voir aussi Lenihan (1954, p. 54).

l'opposition aux lois présentées par les réformateurs[747]. Dans une interview donnée à un journal local en février 1920, Gorman explique l'opposition de son syndicat aux projets de loi : « *I oppose any law to licence lending money to the laborer if he has to pay more than the farmer does. The farmer used to be unable to get money cheaply until the government established the farm loan banks. The working man can not get money at 6% without collateral anywhere I know of, but I am against any bill that will hold him to paying more than any other borrower who has collateral* »[748]. Selon Gorman, les limites aux taux d'usure ont été pensées pour permettre aux agriculteurs d'emprunter à bas taux – 6 % annuels – en fournissant leurs futures récoltes comme garanties de ces prêts. C'est donc dans un souci d'équité entre les différents types de travailleur-se-s, agricoles et industriel-le-s, que ces syndicats décident de s'opposer aux projets de lois. Les travailleur-se-s industriels n'ayant pas de garanties à offrir en dehors de leur salaire, ils n'ont, contrairement aux travailleur-se-s agricoles, pas accès au crédit bancaire[749]. L'opposition des milieux agricoles aux lois USLL n'est pas spécifique au Kentucky : on trouve le même type de critique adressée à cette réforme en Illinois en 1917. Néanmoins, si en Illinois ces oppositions n'avaient suffisamment pesé pour empêcher le vote de la loi, dans le Kentucky, État dont l'économie est majoritairement agricole, ces réticences grèvent le processus de vote jusqu'en 1934.

À partir de 1929, des nouveaux mouvements sociaux sont menés à l'encontre des acheteurs de salaire d'Atlanta, simultanément dans les deux plus importantes villes de l'État, Covington et Louisville, et dans une petite ville de chemins de fer, Paducah[750]. La cible de ces mouvements est un réseau d'agences d'achat de salaire appartenant aux *Big Four* d'Atlanta. Son principal gérant est J. H. Taylor, qui n'est autre que le gendre de R. D. King : ce dernier lui a transféré en 1929 l'entière responsabilité des agences extérieures à la Géorgie qui ne se sont pas converties, y compris celles du Kentucky,[751]. Ainsi, de nombreuses agences d'achat de salaire de l'État sont dépendantes du réseau des *Big Four* d'Atlanta. Le Kentucky devient à son tour, après la Géorgie dans les années 1920 et jusqu'au milieu des années 1930, le « *greatest loan*

[747] Cette opposition est soutenue par la plupart des organisations de branches, notamment les syndicats des chemins de fer.
[748] « Labor chiefs aiding loan shark, charge », *Lexington Herald*, 7 février 1920. RSF, Box 21, Folder Kentucky 1920.
[749] « Labor hears Gorman plea for jobless », *Louisville Herald Post*, 21 septembre 1933. RSF, Box 21 Folder Kentucky 1933.
[750] « Study of consumer credit facilities in Kentucky », Rapport de la société d'assistance judiciaire de Louisville, 29 septembre 1929 ; « Warfare on loan brokers revived, 25 suits filed in Covington Court », *Cincinnati Times Star*, 5 octobre 1929 ; « Loan methods to be discussed », *Paducah News Democrat*, 10 février 1929. RSF, Box 21 Folder Kentucky 1929.
[751] King écrit à l'un de ses banquiers pour l'avertir de ce transfert de gérance. Lettre, R. D. King à Frank Sowle, vice-président de l'Exchange National Bank of Tulsa. RSF, Box 124, Folder Leake & Taylor Correspondence.

shark State », dernier bastion des acheteurs de salaire d'Atlanta qui résistent (encore et toujours) à la régulation.

Si les différentes « croisades » menées dans le Kentucky ne sont pas parvenues, jusqu'à la fin des années 1920, à faire accepter l'idée qu'une réforme du crédit était nécessaire, une loi USLL est finalement votée en 1934 suite aux mobilisations contre les acheteurs de salaire. Cela se produit alors même que la crise de 1929 produit un contre mouvement aux lois USLL et que la structure des opportunités politiques semble peu propice à l'adoption d'une réforme législative (Meyer et Minkoff 2004). Dès lors, comment rendre compte du succès qu'on pourrait qualifier de contracyclique de ce mouvement réformateur ?

Cette réussite s'explique en grande partie par l'écho qu'a rencontré une d'un genre nouveau, publiée à l'été 1932 par le *Better Business Bureau* de Louisville (Kentucky) et qui porte sur les « faillites personnelles » des travailleur-se-s de l'État : ce document représente un pivot historique important dans l'évolution du référentiel de la lutte anti-*sharks*[752]. Les arguments mobilisés ne rompent pas entièrement avec le cadrage des « croisades » menées jusqu'alors, mais on voit apparaître à la fois des nouveaux outils de description et des nouveaux types de preuves et de raisonnements. L'endettement des travailleur-se-s du Kentucky auprès des acheteurs de salaire devient, à la suite de cette étude, le symptôme d'un déséquilibre global de la consommation des familles américaines, dont témoigne l'accroissement des « faillites personnelles », et la résolution de ce problème un enjeu de régulation macroéconomique. Lors de cette transition, la dimension morale n'est pas évacuée au profit d'un raisonnement purement économique, celle-ci est reconfigurée : les *loan sharks* ne sont plus uniquement un problème public local, mais deviennent un « *matter of concern* » pour un ensemble d'acteurs réformateurs et politiques au niveau national (Latour 2004).

1. Le recours aux faillites personnelles et la routinisation des actions judiciaires, 1929-1932

Malgré l'échec législatif des « croisades » jusqu'en 1934, à la fin des années 1920, les mouvements réformateurs du Kentucky parviennent à obtenir des victoires judiciaires contre les acheteurs de salaire. Ces actions s'appuient sur une disposition juridique particulière de l'État qui autorise certain-e-s emprunteur-se-s trop endetté-e-s à demander le « *relief* » (soulagement) de la part de l'autorité publique. Cette procédure, qui correspond à une forme de

[752] « The wage earners' hazard of raising a family in Kentucky is greater than in any other state due to methods of loan sharks », Better Business Bureau de Louisville, 1932. RSF, Box 20, Folder Legislation 1934.

faillite personnelle, oblige l'emprunteur-se à s'acquitter, en plus du principal, des 6 % d'intérêt autorisés par les lois sur l'usure, mais elle lui permet de récupérer les intérêts qui ont été perçus en sus de ce taux. C'est par ailleurs l'un des arguments avancés par la représentation du travail pour affirmer que le Kentucky n'a nul besoin d'une régulation spécifique, puisque cette possibilité existe pour les emprunteur-se-s qui font face à des taux d'intérêts excessifs. La procédure de faillite personnelle avait lieu non pas au niveau des justices de paix, mais des tribunaux inférieurs du comté. La société d'assistance judiciaire de Louisville, créée en 1929 par un ancien salarié des chemins de fer converti au métier d'avocat, James P. McCormack, a eu recours de manière particulièrement fréquente à cette stratégie judiciaire consistant à s'appuyer sur ces procédures de faillites pour obtenir des jugements en faveur des emprunteur-se-s[753]. Entre janvier 1930 et juin 1932, l'avocat McCormack a obtenu un jugement de *relief* en faveur de 523 client-e-s et estime avoir ainsi récupéré une somme de 19 405 $[754], reversée aux emprunteur-se-s. Bob Estes, gérant d'une agence d'achats de salaire de Louisville, affirme ainsi que durant cette période, « *every company in town* » recevait quotidiennement « *any number of suits daily requesting cancellation of notes* » sur la base d'un jugement de « *relief* »[755].

En deux ans et demi d'activité, McCormack a ainsi déposé, en moyenne, plus de 17 demandes de mises en faillite de client-e-s endetté-e-s auprès des acheteurs de salaire chaque mois, traduisant une forme de « gestion en vrac » (« *bulk handling* », Batlan 2015, p. 219) des affaires qui n'est pas spécifique à la société de Louisville. En effet, Zaloznaya et Nielsen (2011, p. 932) parlent à ce titre d'une « *routinization* » de l'assistance judiciaire durant la Grande Dépression. Entre 1929 et 1932, le nombre d'affaires traitées par les membres de l'Association nationale des sociétés d'assistance judiciaire (*National Association of Legal Aid Organizations*) est passé de 171 000 à 307 000, alors même que les fonds disponibles pour ces organisations se sont drastiquement réduits[756]. Batlan (2015, p. 219) indique ainsi que le temps accordé à chaque client-e s'est également réduit : certains avocats faisaient même usage de chronomètres afin de s'assurer que chaque entretien ne dure qu'entre 3 et 5 minutes et qu'ils puissent traiter le plus grand nombre de demandes possibles dans un temps limité. Un avocat travaillant pour la société d'assistance judiciaire de New York explique, au début des années

[753] McCormack défend cette stratégie, la seule véritablement efficace selon lui, dans un éditorial publié le 23 octobre 1931 dans le *Louisville Courier Journal.* « The "loan sharks" », RSF, Box 21, Kentucky Folder 1931.
[754] « List of cases handled by J. P. McCormack », janvier 1930 à juin 1932. RSF, Box 21, Folder Harvey and Co.
[755] Bob Estes, gérant de à T. R. Mock, 23 février 1932. RSF, Box 124, Folder Leake & Taylor Correspondence.
[756] Ces données sont citées *in* Davis (1995, p. 17). Sur l'effet de la crise de 1929 sur les activités des sociétés d'assistance judiciaire, voir également Batlan (2015, p. 186) et Katz (1982, pp. 18-19).

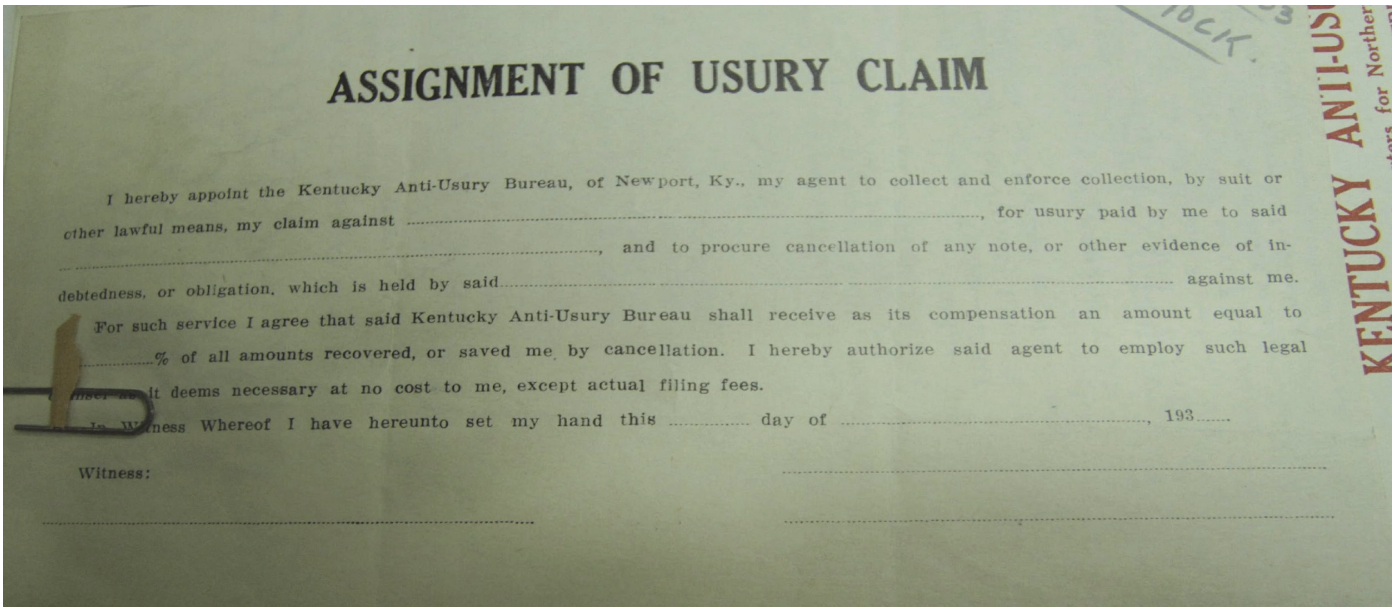
1930, que ses client-e-s ont besoin de récupérer leur argent rapidement et qu'il s'astreint pour cette raison à un traitement expéditif des demandes (cité *in* Katz 1982, pp. 58-59). Cette routinisation de l'assistance judiciaire est également perçue par les acheteurs de salaire : lors d'un procès en appel, intenté par une agence d'achats de salaire de Louisville contre un emprunteur représenté par l'avocat McCormack et à la suite du jugement de mise en faillite rendu par le juge, le gérant d'une agence de Louisville s'insurge contre le grand nombre de procès auxquels les prêteurs font face. Il fustige en particulier la pratique de la société d'assistance judiciaire de Louisville consistant à « *file exemptions for employees in a routine way* »[757].

Le document reproduit dans la figure 22 permet de mieux comprendre la manière dont ces affaires étaient gérées par les opposants aux *loan sharks*. Il s'agit d'un document utilisé en interne par l'*Anti-Usury Bureau* de Newport, Kentucky, antenne locale de la société d'assistance judiciaire de Louisville. Ce document rappelle très clairement le type de billet à ordre utilisé dans le cadre d'avances sur salaires, notamment par le prêteur J. M. Hill à Atlanta[758]. Il stipule que lorsque l'assistance judiciaire se saisit d'une affaire, le-la salarié-e endetté-e s'engage à reverser à l'assistance judiciaire une partie de la somme perçue en cas de victoire. L'utilisation de ce document témoigne d'un « mimétisme » (DiMaggio et Powell 1988) de la part de l'assistance judiciaire qui s'appuie sur le même type d'« artefact symbolique » (Suchman 2003) que les acheteurs de salaires : la fonction de ce billet était certainement de rappeler à l'emprunteur-se que l'engagement qu'il-elle prend en recourant à l'assistance judiciaire n'est pas moins contraignant que la dette originale qu'il a contractée sur son salaire. Face à ce type de document, on ne peut s'empêcher de penser à l'exemple donné du porte clé donné par Latour dans son article de 1991, « *Technology is society made durable* » *:* l'usage d'un document, dont la forme est reconnue par l'emprunteur-se, est une manière de créer une forme d'attachement de celui-celle-ci à ceux qui lui fournissent une assistance. S'il-elle va recevoir une partie de la somme illégalement perçue, par le biais du jugement de « *relief* » (« soulagement »), il ne faut pas qu'il-elle s'imagine que cela lui donne la mainmise sur la transaction ou la procédure, ou qu'il-elle s'attende à récupérer la totalité de la somme[759]. Le-la salarié-e, face au prêteur, à la

[757] Déposition de T. R. Mock, R. M. Morton v. Frazier Coleman, Davern Quarterly Court, 1931. RSF, Box 19, Folder Miscellaneous.
[758] Cf. chapitre II.
[759] La société de Louisville n'est pas la seule à prélever une partie de la somme récupérée en cas de victoire : nous avons notamment observé des pratiques similaires de la part de la société d'assistance judiciaire de Chicago (cf. chapitre III). Davis (1995, p. 11) montre plus généralement qu'il s'agit d'une pratique très répandue parmi ces organisations à l'époque, qui s'explique en partie par les manques de fonds auxquels elles faisaient face au début des années 1930.

justice, mais également à l'assistance judiciaire, est maintenu-e toujours autant à distance des procédures judiciaires.

Figure 22 : *Assignment of usury claim*, bureau anti-usure de Newport (Kentucky), 1933



ASSIGNMENT OF USURY CLAIM

I hereby appoint the Kentucky Anti-Usury Bureau, of Newport, Ky., my agent to collect and enforce collection, by suit or other lawful means, my claim against ....., for usury paid by me to said ....., and to procure cancellation of any note, or other evidence of indebtedness, or obligation, which is held by said..... against me. For such service I agree that said Kentucky Anti-Usury Bureau shall receive as its compensation an amount equal to .....% of all amounts recovered, or saved me by cancellation. I hereby authorize said agent to employ such legal ... it deems necessary at no cost to me, except actual filing fees.

In Witness Whereof I have hereunto set my hand this ..... day of ....., 193.....

Witness:

.....

.....

.....

KENTUCKY ANTI-US

Source : RSF, Box 30, Folder Kentucky 1933 Anti loan-shark campaigns.

2. Le *loan shark* et la statistique : crédit et surproduction au regard du problème des faillites personnelles

L'usage fait, par les mouvements locaux, de stratégies judiciaires spécifiques aux *cause lawyers* de l'État souligne qu'au-delà de répertoires d'action globalement similaires, il ne faut pas réduire l'ensemble des « croisades » à la reproduction de modes d'action identiques. Le répertoire d'action proposé par la RSF fournit des principes généraux, mais les mouvements les déploient selon des spécificités liées aux contextes politique et juridique dans lesquels ils évoluent. Par ailleurs, l'usage des faillites personnelles a eu un fort impact sur l'avenir de la « croisade », mais également sur l'évolution du cadrage de la question des *loan sharks*, au niveau national.

En 1932, le *Better Business Bureau* (BBB) de Louisville publie, sur les base des données fournies par différents sociétés d'assistance judiciaire de l'État, une étude intitulée « *The economic hazard of Kentucky wage earners is aggravated by the ruthless methods of "loan sharks"* ». Le rapport est initialement publié en 1932 par le BBB, puis repris en intégralité en 1933 dans le rapport biennal du *Department of Labor* du *Kentucky Bureau of Agriculture, Labor*

and Statistics[760]. L'étude du BBB de Louisville porte sur les pratiques de crédit des emprunteur-se-s ayant eu recours à la procédure de « faillite personnelle » dans la ville : les informations fournies indiquent l'emploi de l'emprunteur-se, la liste de ses engagements et le nom de chaque créancier[761]. L'étude porte sur plusieurs villes de l'État, la plus détaillée étant celle consacrée à Louisville : elle contient 100 affaires issues de l'année en cours, 1930 et 500 affaires issus des 10 années précédentes, collectées à partir des archives des justices de paix et des tribunaux inférieurs du Comté de Jefferson. Ces fiches individuelles témoignent des multiples formes d'endettement auxquelles avaient recours ces individus, mais également de la structure de leur endettement. On y retrouve quatre types de dettes majoritaires : les avances faites par les commerçants sous forme d'ardoise, les achats de biens ménagers à tempérament, les impayés auprès de médecins ou liés à des dépenses de santé et les engagements auprès des entreprises de crédit, parmi lesquelles les acheteurs de salaire[762]. Les questionnaires nous intéressent moins que le rapport qui a été rédigé par le BBB de Louisville à partir de ces données.

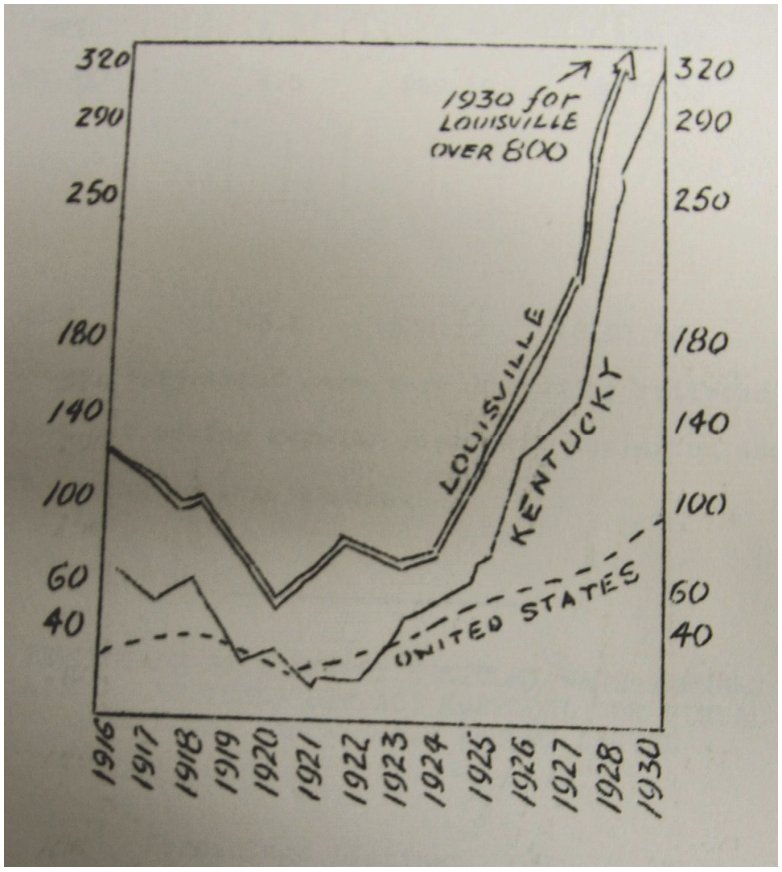
Le principal résultat de l'étude concerne l'explosion du nombre de faillites personnelles dans l'État, lors de la décennie 1920 (figure 23), que l'étude attribue aux activités des *loan sharks* acheteurs de salaire.

[760] Pour l'étude publiée en interne, voir « The wage earners' hazard of raising a family in Kentucky is greater than in any other state due to methods of loan sharks », Better Business Bureau de Louisville (Kentucky), 1932. RSF, Box 20, Folder Legislation 1934. Pour la version publiée par le bureau des statistiques de l'État du Kentucky, voir, Rapport biennal, Bureau of Agriculture, Labor and Statistics, Department of Labor, State of Kentucky (18 pages), 1er juillet 1932. RSF, Box 123, Folder Distribution of Offices.

[761] « Study of consumer credit facilities in Kentucky », Rapport de la société d'assistance judiciaire de Louisville, 29 septembre 1929. RSF, Box 21 Folder Kentucky 1929.

[762] On retrouve également quelques cas de « *mortgages* » (crédits immobiliers ou dérivés, sous forme de « *second mortgages* »).

Figure 23 : Graphique intitulé « *The wage earners' hazard of raising a family in Kentucky is greater than in any other state due to ruthless methods of loan sharks* ». Rapport du *Better Business Bureau* de Louisville, 1932



Source : Étude du Better Business Bureau de Louisville, 1932, p. 4. RSF, Box 20, Folder Legislation 1934
Légende : Les deux échelles sont les mêmes, elles quantifient le nombre de faillites pour 100 000 habitants.

2.1. L'influence des actions judiciaires sur la construction du problème des faillites personnelles

Les actions judiciaires menées par la société d'assistance judiciaire ont certainement contribué à la décision du BBB de Louisville de s'intéresser à la question précise des faillites personnelles. Bien que nous n'ayons pas retrouvé les archives de cette organisation, plusieurs éléments soulignent le lien entre l'usage routinier, fait par la société d'assistance judiciaire de Louisville, des procédures de faillites personnelles et le cadrage du problème des *loan sharks* en tant que créanciers responsables de la faillite des travailleur-se-s du Kentucky.

En premier lieu, les chiffres indiqués par le rapport coïncident avec la chronologie des activités de la société juridique de Louisville qui a été mise en place début 1929. Cela indique certainement un biais d'endogénéité lié aux activités de la société : l'augmentation des dépôts de dossiers de faillites personnelles est dû, au moins en partie, aux activités de la société d'assistance judiciaire et au choix de recourir à ces procédures afin d'obtenir des annulations de

dette en faveur des emprunteur-se-s. Cela est renforcé par le fait que l'étude ne comporte pas de données sur le nombre d'acheteurs de salaire effectivement en activité, ou le volume de leur activité. Elle mentionne uniquement le nombre d'affaires de faillites où un acheteur de salaire est listé comme créancier. En second lieu, le déploiement routinier d'actions judiciaires appuyées sur la procédure de mise en faillite a certainement sensibilisé les élites locales à cette question et influencé leur manière d'analyser le problème de l'endettement des salarié-e-s. En particulier, les données analysées par l'étude ont été fournies au BBB de Louisville par différents sociétés d'assistance judiciaire de l'État, situées dans les villes d'Ashland, de Covington, de Louisville, de Newport et de Paducah[763]. Cela souligne une nouvelle fois, comme dans le cas de Chicago, les circulations d'informations entre les organisation du mouvement social, notamment entre entre les sociétés d'assistance judiciaire et les organisations d'éthique des affaires comme les BBB[764].

2.2. Le *loan shark* et les déséquilibres économiques du début des années 1930

La manière dont le rapport du BBB articule, à travers l'analyse des faillites personnelles, le crédit, la consommation et le problème des acheteurs de salaires, témoigne d'un nouveau cadrage de la part de cet acteur réformateur. Voici deux extraits du rapport, le second étant situé après le premier dans le document :

Extrait 1 : « *The wage earner's hazard of raising a family is greater in Kentucky than in any other state in the United States. This condition is directly due to the breakdown of family financing in Kentucky.* [...]

The greater part of this great hazard to the wage-earner and his family in Kentucky comes from the tremendous toll exacted from the needy wage-earner borrower by loan sharks, located in Kentucky towns and cities. [...]

Besides this great financial loss to the State and the wage earner, is the record of human misery and suffering, with broken families and poverty in the wake of these loan sharks' ruthless methods, making the Kentucky wage earner pay for fear of losing his job – it means loss of their self-respect for Kentucky wage earners ».

[763] RSF, Box 152 Bankruptcy Study Kentucky, Folders Ashland, Louisville, Newport and Covington, Paducah.
[764] L'étude de E. E. Eubank, publiée à Chicago en 1916, s'est aussi appuyée sur les données récoltées par la société d'assistance judiciaire locale, une organisation ayant un accès privilégié à la collecte de telles données. Voir « Loan sharks and loan shark legislation in Illinois », E. E. Eubank, 1916. RSF, Box 17 Folder 1910-1913 LSC.

Extrait 2 : « *In the evolution of American industry, three significant phases – mass production, mass distribution and mass credit (consumer loans to individuals and wage-earners for the necessities of life) – have passed through definite stages of development.*

The capacity of industry to produce and to distribute exceeded the capacity of the consumer or wage earner, to buy, ***and mass (consumer) credit became the means of providing the consumer's purchasing power***[765]***.***

All economic activities are founded on consumer purchases. Wage-earners comprise by far the largest and most powerful group of consumers. The facts contained herein presented should be seriously considered in framing policies and laws for the protection of Kentucky wage-earners »[766].

Les consommateurs et leurs familles sont implicitement comparés à des entreprises qui font face à un danger de faillite (extrait 1). Élever une famille s'apparente ici à créer une entreprise : l'homme salarié est celui qui a la charge de mener ce projet à bien et le *loan shark* fait peser un risque important sur la « finance des familles ». Cette expression a, en anglais, le double-sens des « finances de la famille », au sens d'un budget à gérer, et du « financement de la famille », au sens de la finance d'entreprise. On retrouve ainsi des éléments liés à la critique de l'usure, comme les taux d'intérêts excessifs, l'asservissement du salarié, la peur de perdre son emploi, ou l'usurier en tant qu'il menace l'économie de la famille par le biais du fardeau qu'il fait peser sur les épaules du salarié chef de famille. Mais, comme le montre l'extrait 2, la question des acheteurs de salaire représente aussi un enjeu pour l'économie globale, du Kentucky mais aussi de la nation : il s'agit d'un problème qui touche les rapports entre crédit et consommation, entre crédit et salariat. En résumé, ce rapport est novateur dans la manière dont il articule l'emprunt sur salaire, l'économie de la famille et l'équilibre macroéconomique.

Si le rapport mentionne assez peu la crise de 1929 en tant que facteur déterminant, le type de rhétorique mise en avant est caractéristique de certaines analyses développées à la suite du krach. Comme l'a montré Prasad (2012), les débats qui suivent le krach boursier mettent l'accent sur les difficultés économiques liées à l'endettement massif, à la fois pour les entreprises et les banques, mais également pour les individus, en tant que consommateurs acteurs de la macroéconomie. Même si, nous l'avons vu, la loi sur les faillites personnelles existait avant la crise et si la procédure était déjà mobilisée par l'assistance judiciaire pour combattre les *sharks*,

[765] En gras dans le texte.
[766] « The wage earners' hazard of raising a family in Kentucky is greater than in any other state due to methods of loan sharks », Better Business Bureau de Louisville, 1932. RSF, Box 20, Folder Legislation 1934

cela a certainement contribué au choix de cadrer la question du crédit en ces termes. L'extrait 2 témoigne de la manière dont l'étude traite des causes de l'endettement massif à l'origine de ces faillites : le passage défend très distinctement l'idée que le crédit est une conséquence de la surproduction de biens. Prasad (2012) a également étudié en détail l'émergence de l'idée de surproduction comme cause majeure des crises économiques, entre la fin de l'esclavage et les années 1930. Selon elle, celle-ci puise ses sources rhétoriques dans les mouvements populistes agraires du XIX^{e} siècle – les agriculteurs souffrant du surplus de biens et de son impact sur les prix agricoles – mais elle a été propulsée sur le devant de la scène publique et économique à la faveur du krach de 1929. Selon elle, Keynes n'avait pas directement d'arguments liés à la surproduction, mais l'articulation entre une forme de keynésianisme et les « théories » de surproduction ont été à l'origine d'évolutions majeures de politiques publiques dans les années 1930. L'exemple le plus criant de politique publique mise en application pour réduire les problèmes de surproduction agricole date de 1933, lorsque l'administration Roosevelt a décidé de mettre à mort six millions de porcs et de détruire un quart de la production annuelle de coton.

L'extrait 2 est un exemple clair de ce passage de la surproduction au rôle du consommateur « salarié » dans la macroéconomie – selon une rhétorique d'inspiration keynésienne – puis au rôle nécessaire de la régulation du crédit de ce point de vue. Il est intéressant de noter l'indication entre parenthèse du mot « (*consumer*) » qui traduit subtilement l'introduction de cette forme particulière de crédit – à la consommation – intégrée syntaxiquement comme un sous-ensemble d'une grandeur macroéconomique plus vaste.

2.3. De l'affaire au chiffre : l'évolution du registre dénonciateur

La preuve avancée est conduite à l'aide de statistiques issues des tribunaux inférieurs de l'État du Kentucky et les auteur-e-s identifient une corrélation, une variation concomitante, qu'ils placent au cœur de leur argument (tableau 15).

Tableau 15 : Données statistiques, rapport du *Better Business Bureau* de Louisville (Kentucky), 1932

	1910	1920	1930
Number of Wage-Earner Bankruptcies	22	43	664
Number of Loan Shark Creditors	27	40	1 793
Number of Other Creditors	78	130	2 722
Amount Owing Loan Sharks	1 494 $	1 706 $	158 108 $
Amount Owing Other Creditors	30 458 $	44 721 $	524 269 $

Source : Étude du Better Business Bureau de Louisville, 1932, p. 2. RSF, Box 20, Folder Legislation 1934

L'effet identifié reste extrêmement faible : le taux de faillites personnelles, dans le Kentucky, est de 306 / 100 000 à son plus haut (figure 23). Mais la croissance parallèle du nombre de demandes de faillites personnelles déposées et du nombre de créanciers « acheteurs de salaire » cités dans les dossiers témoigne selon l'étude d'une relation de cause à effet au moins partielle : l'accroissement des faillites de salarié-e-s au cours de la décennie 1920 serait due à l'expansion de l'activité des acheteurs de salaire d'Atlanta en activité dans le Kentucky. Les taux de croissance par catégorie de créancier ne sont pas directement calculés, mais les chiffres du tableau conduisent les rapporteurs à affirmer que la croissance des faillites personnelles est due à l'activité des *sharks*, en particulier au regard de l'évolution des moyennes nationales qui restent relativement stables. Le rapport entre ensuite en détail dans l'analyse des lieux de résidence et des métiers exercés par les failli-e-s du Kentucky : l'idée défendue est que le mal des acheteurs de salaire touche avant tout des salarié-e-s et surtout ceux travaillant dans des grandes villes industrielles. Ces éléments sont censés apporter une contribution supplémentaire : le changement d'échelle et le détail des variables précisent l'analyse et doivent montrer que la corrélation se retrouve aussi à des niveaux plus fins. On est donc en présence d'une preuve menée avant tout à l'aide d'argument statistiques, sous forme de taux et de variations concomitantes entre ceux-ci : à l'appui de ces preuves le rapport fait usage de graphiques qui visent à représenter les tendances à l'œuvre (cf. la flèche sur la courbe de la figure 23), renforçant l'idée d'une corrélation.

Ces analyses traduisent une rupture avec le type d'étude conduite lors des décennies précédentes : alors que celles-ci se limitaient à la description d'affaires typiques et, éventuellement, à des estimations du nombre de salarié-e-s concerné-e-s par ces transactions,

l'étude du BBB cherche à prouver, puis à dénoncer, le lien entre les activités des *sharks* et une variable mesurant la situation économique et sociale des habitants de Louisville. La dimension morale est ainsi reconfigurée et intégrée à cette nouvelle forme de raisonnement : cela s'observe dans la manière dont l'étude construit la généralité du problème des acheteurs de salaire. Il ne s'agit plus d'illustrer un phénomène par une affaire typique et dramatique, puis de réunir des trajectoires de crédit, de les mettre en série dans l'optique de construire un problème public local, notamment par le biais d'actions judiciaires, mais d'adosser les critiques morales à des éléments chiffrés : ce n'est plus l'affaire mais la statistique, la divergence des courbes, l'écart des moyennes, qui doit scandaliser (extrait 1).

Des chiffres étaient déjà mobilisés dans les « croisades » précédentes (cf. chapitre III), mais ceux-ci visaient à décrire l'étendue d'un phénomène, déjà établi comme scandaleux par l'exposition d'un cas, d'un parcours d'endettement. Ici ce ne sont pas les données utilisées qui sont nouvelles – à titre d'exemple, les statistiques des tribunaux inférieurs constituaient la base des analyses du grand jury d'Atlanta de 1903 et celles de l'étude de E. E. Eubank de Chicago en 1916 – mais la manière dont celles-ci sont analysées. La critique morale ne porte plus uniquement sur le système de justice, la pauvreté urbaine, ou le « *public welfare* », mais sur l'anormalité statistique et les conséquences négatives de celles-ci pour l'économie nationale. Cette articulation de la critique des *loan sharks* pointe vers une évolution de la conception du crédit des salarié-e-s qui s'observe à partir des années 1930 : il ne s'agit plus uniquement d'un problème social menaçant l'ordre moral, mais d'une variable macroéconomique (Extrait 2). Il ne faut pas surévaluer l'importance de cette étude ponctuelle : nous ne cherchons ni à dater précisément l'origine de ce changement de perspective, ni à affirmer qu'elle traduit une rupture radicale et complète de la culture de l'espace public, ou même de l'esprit des réformateurs. Notre objectif est de fournir un exemple qui jure avec le type de « croisades » menées dans les périodes précédentes et de montrer que le débat autour de la régulation du crédit change de paradigme vers le milieu des années 1930.

3. « *The shame of Kentucky is the shame of the nation* » : la dette des salarié-e-s et l'instabilité du pays

Quel impact a eu cette publication sur le débat public autour de la régulation du crédit à la consommation de l'époque, aux niveaux local et national ? L'étude sur les faillites personnelles de Louisville et du Kentucky a connu une diffusion surprenante : elle est reprise dans des publications locales et nationales, faisant du problème des faillites personnelles du

Kentucky, non plus uniquement un problème public local, mais un « *matter of concern* » (Latour 2004), symptôme de déséquilibres qui affectent l'économie du pays. Nous choisissons d'employer cette notion plutôt que celle de « problème public national » : s'il y a un bien une effervescence suscitée par les faits et les analyses qu'offre l'étude du BBB de Louisville, cela ne donne ni lieu à un mouvement social national, ni à la formulation d'une solution spécifique à ce problème, ni à une mise à l'agenda du problème à une échelle plus large que celle du Kentucky. La situation identifiée dans le Kentucky est plutôt présentée comme un symptôme de conditions qui affectent l'économie américaine dans les années 1930. La notion de « *matter of concern* » est intéressante en ce qu'elle permet d'étudier l'apparition d'une certaine question dans des discours et la mobilisation d'acteurs autour de nouvelles « associations » d'éléments de la réalité sociale, sans pour autant devoir recourir à des critères aussi stricts que ceux permettant d'identifier l'émergence d'un problème public.

Au regard de l'histoire des mouvements sociaux anti-*sharks*, il s'agit de la première étude publiée dans le cadre d'une « croisade » locale qui connaît une diffusion d'une telle ampleur : les failli-e-s du Kentucky, victimes des *loan sharks* acheteurs de salaire, deviennent emblématique d'interrogations plus générales autour du crédit des salarié-e-s, dans une société lourdement affectée par la Grande Dépression. Comme l'a montré Cohen (2003, pp. 23-25), le début des années 1930 voit l'apparition de la figure du consommateur dans le paysage politique américain, à la fois au niveau de l'administration du *New Deal* et au sein de mouvements de consommateurs issus de la base (*grassroots*). Comme le dit l'auteure (*op. cit.*, p. 24), insister sur le consommateur et son rôle dans l'économie avait pour objectif « *to resuscitate a severely damaged economy without jettisoning the basic tenets of capitalism. Empowering the consumer seemed to many New Dealers a way of enhancing the public's stake in society and the economy while still preserving the free enterprise system* ». Le nouveau cadrage de la question des *sharks*, construit par les réformateurs du Kentucky, a ainsi rencontré une structure d'opportunités politique favorable lors des débuts du *New Deal* : la place accordée au consommateur et à son bien-être est au cœur de ce nouvel environnement institutionnel que les historien-ne-s américain-e-s nomment les « *consumer politics* » (Cohen 2003, Trumbull 2006).

Dans le Kentucky, l'étude est reprise par un journal local, qui reproduit notamment le graphique de la figure 23[767]. Mais elle est également reproduite dans d'autres États, en particulier en Géorgie, selon des termes quasi similaires : J. L. R. Boyd et l'ALAS publient ainsi en 1932 un rapport sur les faillites personnelles en Géorgie, avec un titre significatif,

[767] « Loan Sharks cause of more family failures in Ky than elsewhere », *The New Era*, 12 décembre 1931. RSF, Box 21, Folder Kentucky 1931.

« *Humanize consumer credit to save capitalism* »[768]. On observe transfert de référentiel entre l'étude du Kentucky et cette organisation réformatrice d'Atlanta : J. L. R. Boyd y défend une conception similaire de l'équilibre économique entre consommation et crédit, « *during the months of July, August and September 1932, 300 wage earners in Atlanta were released by the Federal Court of Northern District from approximately $500 000 of debt. This loss is being cheerfully passed on to the consumer as a tax on cash and credit prices* ». Voici comment Boyd formule la nécessité de combattre les pratiques d'usure en 1934 : « *The situation is now intolerable, and it is obvious that capitalism is menaced by our cruel and excessive mass credit system, which not only causes "overproduction", but makes certain "under consumption"* »[769].

Les *loan sharks* sont ainsi présentés comme le symptôme de dysfonctionnements liés au recours excessif au crédit : le crédit « de masse » est qualifié de système « cruel » et la critique de l'usure s'articule directement avec la rhétorique de la surproduction. De l'endettement des salarié-e-s d'Atlanta au crédit de masse, du déséquilibre des familles à celui de l'économie capitaliste, des taux d'intérêts excessifs à la surproduction : l'influence du nouveau contexte politique se diffuse parmi les « croisades » locales. Le texte inclut également des statistiques sur les exécutions de saisies sur salaire : si les créances auprès des *loan sharks* ne représentent que 0,55 % du volume total de crédit à la consommation de l'État, elles représentent 30 % du volume d'impayés recouvrés par des saisies sur salaire. Le rapport de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta va ainsi plus loin que l'étude du BBB de Louisville dans le rapprochement des faillites personnelles et du crédit comme variable macroéconomique : il met directement face à face des données judiciaires et une statistique portant sur l'activité économiques. Selon l'ALAS, cela confirme l'effet économique négatif de ces pratiques d'endettement et des déséquilibres qu'elles introduisent dans la finance des ménages.

L'étude sur les faillites personnelles est ensuite reprise au niveau national, en particulier par des acteurs, médiatiques et politiques, participant aux débuts du *New Deal*. Eleanore Roosevelt affirme en 1933, lors d'une conférence donnée devant les *Women Crusaders* de Washington, que l'exemple du Kentucky doit être pris au sérieux, en ce qu'il traduit plus généralement les conséquences néfastes de l'endettement excessif des ménages américains. Elle conclut ainsi : « W*e must realize that unless conditions are improved and a decent existence is*

[768] J. L. R. Boyd, « Humanized credit to save capitalism », publication de l'*Atlanta Legal Aid Society.* RSF, Box 15, Folder 1934 Legislative Campaign.
[769] *Ibid.*

provided to our people, we will go down as a nation »[770]. Le commentaire le plus influent de cette étude a été rédigé et publié par Isaac Don Levine dans un article intitulé « *Blood Money in Kentucky* ». L'article est publié dans l'édition de septembre 1932 du tout nouveau magazine *Today,* un hebdomadaire national fondé par Raymond Moley, l'un des membres du *brain trust* du président Roosevelt[771]. Moley est titulaire d'un doctorat en économie politique et enseigne l'économie à l'université de Columbia en sus de ses activités éditoriales[772]. Il est jusqu'en 1934 l'un des plus proches collaborateurs du président et son magazine était perçu comme l'une des publications les plus favorables aux politiques du *New Deal* (Cohen 2003, p. 27)[773]. L'article effectue une montée en généralité à partir du cas du Kentucky : selon l'auteur, « *the shame of Kentucky is the shame of the nation* ».

Le journaliste Levine y reprend les arguments et les données de l'étude du BBB, mais en accentue certains des traits et le texte clarifie la manière dont le problème des *sharks* intègre les débats économiques à l'œuvre dans les années 1930. L'article ouvre ainsi sur l'affirmation suivante : « *The business of starting and maintaining a family in Kentucky is more speculative than the average risk involved in launching and operating a commercial establishment in America. The rate of bankruptcies among the wage-earners in Kentucky cities exceeds the rate of commercial failures throughout the United States* ». Ce passage explicite la comparaison implicite dans le rapport du *BBB* : la famille est un projet comparable au fait de fonder une entreprise, il implique des risques, des coûts et des formes de spéculation. L'argument consiste à rapprocher deux chiffres – les taux de faillites des particuliers et des entreprises – et par cela de rendre comparables deux objets *a priori* éloignés. Au-delà de ces questions de mise en équivalences par les chiffres, il est intéressant de montrer la manière dont circule un référentiel construit par une « croisade » locale dans l'espace public : la montée en généralité, représentée par la reprise de l'étude locale dans un magazine d'envergure nationale, permet en quelque sorte d'en étendre et d'en préciser les arguments.

Le cas du Kentucky, même s'il ne concerne que quelques centaines d'emprunteur-se-s, pèse dans l'espace public national, comme en témoigne la conclusion de l'article : « *Kentucky is a symbol of the financial slavery strangling our lower middle classes, and a challenge to*

[770] « Magazine article "Blood money in Kentucky" echoes Post campaign against loan sharks », *Louisville Herald Post*, 29 novembre 1933. RSF, Box 21, Folder Kentucky Anti Loan Shark Campaign 1933.
[771] Isaac Don Levine, « Blood Money in Kentucky », *Today*, septembre 1932. RSF, Box 21, Folder Kentucky Anti Loan Shark Campaign 1933.
[772] Moley était lui-même sensible à la question des *loan sharks* : voir Cohen (2004), p. 267.
[773] Comme l'écrivent Nimmo et Newsome (2004, p. 238), « Today *was so supportive of New Deal measures at this time* [1933 – quand Moley en était le rédacteur en chef]*, that it was regarded as the unofficial mouthpiece of the presidential administration* ».

those who would release and create new sources of purchasing power in the country ». L'article *Blood Money* expose en quoi le problème des acheteurs de salaire du Kentucky doit être un « *matter of concern* » pour les acteurs s'intéressant à cette nouvelle grandeur économique qu'est le crédit à la consommation : « *The blight of usury in Kentucky is a fungus of the industrial era, just as consumer credit is a phenomenon of the new age* ». Ainsi, l'usure « industrielle », représentée par les acheteurs de salaire, est directement opposée à la notion de « crédit à la consommation », un nouveau phénomène économique qui caractérise le « nouvel âge » des années 1930. Ce crédit doit jouer un rôle dans la relance de l'économie américaine : en opposant l'usure « industrielle » et le crédit moderne à destination des consommateurs, l'auteur souligne que l'avenir économique du pays dépendra en partie de la capacité du gouvernement à protéger le pouvoir d'achat des consommateurs[774]. Il s'agit d'une « *condition which is intimately related to the sore problem of purchasing power occupying the nation's attention* ». L'article reprend également les chiffres issus des dossiers judiciaires de faillites du Kentucky, mais l'explosion du nombre de ces procédures ne conduit pas l'auteur à une critique du système judiciaire : ces données sont simplement prises comme le signe d'un dysfonctionnement du crédit fait aux salarié-e-s américain-e-s.

Contrairement aux « croisades » du début du siècle, les critiques formulées par ce magazine ne dénoncent pas les *sharks* au nom de la protection des salarié-e-s pauvres, victimes de procédures judiciaires injustes : l'usure pratiquée par les acheteurs de salaire représente le versant moral d'un problème économique plus général ayant trait à la consommation nationale. Enfin, l'article *Blood Money* n'est pas le seul relais de l'étude au niveau national : en 1932, un professeur de droit de l'université de Yale spécialiste des questions de faillites personnelles affirme que le cas du Kentucky a permis de montrer que « *the relationship between consumption credit and bankruptcy is intimate* » (Douglas 1933, p. 598).

4. L'effet de l'écho national sur le mouvement local : le changement de cap de la représentation du travail

L'article *Blood Money* a également représenté un tremplin pour la « croisade » anti-*sharks* du Kentucky : sa publication témoigne de l'impact que celle-ci a eu sur le débat national, mais la publication de l'article a, en retour, permis un déblocage du mouvement en faveur du vote de la loi USLL dans l'État. En 1933, une nouvelle action est menée par le journal

[774] Pour une description de la mise à l'agenda des intérêts du consommateur dans la politique du *New Deal* au début des années 1930, voir Cohen (2003), pp. 28-31.

Louisville Herald Post : la direction du journal établit un bureau (figure 24) dans leurs locaux afin de recueillir des témoignages et 700 plaintes sont enregistrées en un mois d'activité. Le « *Citizens committee to protect loan shark victims* » de Louisville parvient à obtenir l'assistance d'avocats volontaires et le journal envoie un millier de lettres aux employeurs de l'État pour leur demander de ne plus exécuter les demande de saisies[775].

Figure 24 : Photographie, « *The Citizens committee to protect loan shark victims* », Louisville (Kentucky), 1932

Source : RSF, Box 120, Folder Miscellaneous Company Notes.

Bien que cette action ne présente pas d'innovations particulières par rapport au reste des « croisades » menées jusque-là dans l'État, elle a conduit au vote d'une loi USLL en 1934. En 1935, le journal est nominé pour le prix Pulitzer pour sa campagne contre les acheteurs de salaire d'Atlanta, dans la catégorie « *Public Service* », ce qui souligne à la fois le rôle attribué au journal dans la régulation du crédit de l'État, mais également l'écho national de cette action,

[775] « War to be waged on loan sharks », *Louisville Herald Post*, 24 octobre 1933. RSF, Box 21, Folder Kentucky Anti Loan Shark Campaign 1933.

comme le rapporte un journaliste qui fait le déplacement à New York pour la cérémonie : « *Terming the fearless campaign waged against Kentucky loan sharks, "one of the year's most valuable contributions to the public welfare", nationally known civic leaders, newspaper editors, educators, public officials and banking executives united today in commending the Louisville Herald Post for its courage and spirit of community service shown in conducting the successful fight for adoption of small loan legislation in Kentucky*[776]. […] *Many of these men have been watching for some time the fight against Kentucky loan sharks, a fight which began twelve years ago, but which met with failure until the Herald Post joined with representative men and women in a determined effort to rid the state of the parasites that have been bleeding 20 000 working men and women* ». La diffusion nationale qu'a obtenu l'étude du BBB en 1932 a joué un rôle essentiel dans la félicité de cette « croisade » du *Herald Post,* alors même que ni l'étude, ni l'article *Blood Money* ne réclament le vote d'une loi de type USLL. Ce ne sont pas les revendications portées par la « croisade » de Louisville qui ont eu un écho national, mais une nouvelle forme de cadrage qui soulève des interrogations propres aux débuts du *New Deal*. En retour, cet écho a fourni une ressource aux acteurs locaux afin de mettre en avant la forme de régulation prônée par le mouvement et la fondation.

Trois éléments indiquent l'effet qu'a eu le retentissement national de l'étude du BBB sur la « croisade » locale. En premier lieu, à la suite de l'étude du BBB, une association de commerçants de Louisville décide d'exprimer son soutien à l'action du *Herald Post*, en expliquant que l'accroissement du nombre de demandes de faillites a profondément affecté leurs activités de crédit. Selon cette association, les coûts excessifs des prêts fixés par les acheteurs de salaire conduisent les emprunteur-se-s à ne plus pouvoir honorer leurs dettes auprès des commerçants. À aucun moment l'étude du BBB ou les critiques des commerçants n'établissent de lien entre la faillite personnelle des salarié-e-s et l'endettement auprès des commerçants de biens, alors même que les statistiques citées montrent le poids de cette forme de crédit dans les dettes des failli-e-s. Ainsi, les commerçants rejoignent la mobilisation contre les acheteurs de salaire, en tant qu'entrepreneurs de morale. Cela souligne une nouvelle fois la différence avec le cas français, où le crédit des commerçants se situe au cœur des débats sur la régulation du crédit à la consommation, notamment dans l'après-guerre (Chatriot 2006, Ducourant 2009, Effosse 2014) : aux États-Unis, le crédit des commerçants est relativement protégé de la

[776] Parmi les soutiens exprimés de la part de « *civic leaders* » figurent celui de Fiorello LaGuardia maire de New York, mais également de rédacteurs en chef en chef de nombreux journaux, du directeur du comité exécutif de la chambre de commerce de New York, d'un ancien maire de New York, du secrétaire général du comité national du parti républicain, ou encore de l'ambassadeur des États-Unis en Allemagne.

critique. En deuxième lieu, l'étude du BBB et sa diffusion ont contribué à faire évoluer la position de la représentation du travail au niveau national sur ce sujet.

Jusqu'en 1934, la *State Federation of Labour* du Kentucky, préoccupée par des considérations liées au milieu agricole, représentait l'opposition principale à l'autorisation d'une exemption au taux d'usure pour les crédits de petites sommes. En décembre 1933, William Green, nouveau président de l'*American Federation of Labour* au niveau national décide d'exprimer son soutien à la « croisade » du *Herald Post* : il affirme avoir été personnellement touché par la situation des travailleur-se-s du Kentucky et tout particulièrement par la lecture de l'article *Blood Money*[777]. Cela conduit l'AFL-CIO à s'exprimer pour la première fois, à notre connaissance, dans une publication officielle sur la question des *loan sharks* : alors qu'en France les syndicats avaient eu tendance à pousser pour autoriser le crédit sur salaire au XIX^{e} siècle (Albert 2014), en 1933, le plus important syndicat américain souhaite restreindre les prêts consentis aux travailleur-se-s en éliminant la possibilité d'emprunter sur la seule base des revenus du travail. Lors du débat législatif de 1933, les représentants de la Fédération étatique continuent de s'opposer à la loi en affirmant que le taux d'intérêt proposé est trop élevé, mais ils sont marginalisés du fait de leur opposition aux positions de la Fédération Nationale AFL-CIO, soutien qui notamment a été relayé par les quatre plus importantes « *brotherhoods* » des chemins de fer de l'État[778]. En troisième lieu, il faut noter que l'expression « *blood money »* est directement reprise par le comité législatif mis en place à la suite de la campagne du *Herald Post* : les débats législatifs indiquent que l'écho national a été mentionné à titre d'argument en faveur de la loi[779].

Le déroulement de la « croisade » du Kentucky diffère de celles identifiées jusqu'à présent. La trajectoire typique de ces mouvements depuis le début du siècle transitait par deux modes d'action coordonnés : la publicisation du problème au niveau local, la judiciarisation par des actions menées en faveur des client-e-s des *sharks.* Ces deux éléments du répertoire d'action avaient pour objectif de conduire à la construction d'un problème public local et de susciter l'intervention du gouvernement d'État. Cependant, dans le Kentucky, l'opposition de la représentation du travail, fortement orientée par l'ancrage agricole de ses dirigeants, a constitué un obstacle au déploiement typique de la « croisade ». C'est uniquement à partir du changement de cadrage qui s'observe au début des années 1930 que la situation est débloquée : il a fallu que

[777] « Labor head hits loan evil », *Louisville Herald Post*, 26 décembre 1933. RSF, Box 20, Folder 1933 Legislation.
[778] « Measure aimed at Kentucky loan sharks is approved by House Committee on Banking », *Kentucky Post* (Cincinnati Edition), 8 mars 1934. RSF, Box 20, Folder 1934 Kentucky Legislation.
[779] « Foes of usury control seek to reconsider », *Louisville Herald Post*, 7 mars 1934. RSF, Box 20 Folder 1934 Legislation.

le mouvement parvienne à cadrer différemment le problème des acheteurs de salaire, de sorte à faire écho à des questions d'envergure nationale et selon un répertoire critique en phase avec le contexte politique des années 1930. Le problème des *loan sharks* du Kentucky, à travers la situation de ses consommateurs en faillite, ne devient pas un problème public national, mais un « *matter of concern* », qui permet d'obtenir des relais médiatiques et politiques, en particulier le soutien de la direction de l'AFL-CIO. Il n'est pas certain que le BBB de Louisville avait pour objectif d'obtenir un tel écho national, mais la diffusion de ce rapport a permis de modifier les opportunités politiques locales et d'obtenir le vote de la dernière loi USLL au niveau national.

B. D'un problème social à l'équilibre macroéconomique : le *loan shark* et le crédit à la consommation, 1934-1939

La tendance qu'on observe à travers l'évolution des « croisades » du Kentucky se confirme dans la seconde moitié des années 1930. C'est notamment à cette période qu'est défini un nouveau domaine de recherche universitaire et de réflexion politique : le crédit à la consommation. Nous étudions dans ce qui suit la manière dont cette évolution affecte l'espace critique dans lequel évolue les mouvements anti-*sharks*, mais également l'influence réciproque qu'ont eu ces mouvements sur la constitution de ce nouvel objet. À la fin des années 1930, le problème du *loan shark* est construit, par les acteurs du crédit à la consommation, à l'intersection de problématiques sociales et d'analyses de l'équilibre macroéconomique : cette évolution signale simultanément la fin des vagues de « croisades » telle qu'on les observe depuis le début du XX^{e} siècle.

1. Le crédit à la consommation : un nouveau domaine de recherche investi par la fondation Russell Sage

Le DRL change de directeur en 1934 : Leon Henderson est remplacé par Rolf Nugent, son assistant, titulaire d'un doctorat en économie de l'université d'Amherst[780]. L'agenda de la fondation a fortement évolué sous la supervision de Nugent : le *Department of Remedial Loans* est significativement renommé *Department of Consumer Credit* en 1938 et dès 1934 Nugent cherche orienter les activités du DRL dans cette nouvelle direction[781]. Le directeur du DRL est

[780] Anderson (2008), p. 280.
[781] Glenn et al (1947), p. 350.

persuadé que la fondation doit s'intéresser à l'ensemble du « *field of consumer credit* », sans se restreindre aux prêts de petites sommes, et que l'organisation doit avant tout se concentrer sur des activités de recherche[782]. L'idée n'était pas de délaisser l'implication politique du DRL, mais de s'intéresser au crédit avant tout en tant qu'outil de politique économique[783] : l'endettement devient moins l'objet de réformes sociales qu'un instrument important dans le « redressement » (« *recovery* ») d'une économie américaine touchée par la dépression[784]. Le choix de s'intéresser à l'ensemble des activités de crédit des particuliers s'explique par cet objectif de construction et d'analyse d'une grandeur agrégée : le « *consumer credit* ». Dès 1934, le DRL est missionné par le *Consumer Advisory Board* de la *National Recovery Administration* (NRA) de Roosevelt – une agence du *New Deal* dédiée à la protection des intérêts des consommateurs[785] – afin de mener une enquête sur la « *consumer debt and its retarding effects upon industrial recovery* », dont l'objectif était de fournir à l'administration du *New Deal* « *a long-term study of the economic effects of consumer credit fluctuations and the social consequences of the widespread use of consumer credit* »[786]. L'étude avait ainsi pour objectif de comprendre à la fois les « conséquences sociales » de la diffusion du crédit à la consommation et ses effets sur les cycles économiques.

L'enquête se poursuit malgré l'invalidation par la Cour suprême de la *National Recovery Administration* en 1935, grâce à la collaboration du *U. S. Department of Commerce* et du *Bureau of Labor Statistics* avec le DRL : des informations concernant les bilans de « *900 representative credit merchants and professional men* » sont accumulées et l'étude s'intéresse spécifiquement aux procédures de saisies exécutées pour des transactions de crédit. Dans cette optique, quatre aires géographiques sont sélectionnées et des données sont récoltées auprès des tribunaux locaux. Néanmoins, comme le disent Glenn et al (1947, p. 542), « *as analysis of the accumulating data progressed, it became evident that there were involved both an economic study of the relationship between fluctuations of outstanding consumer credit and the business cycle, and a social study of problems arising in the wake of increased consumer debt. It was decided to develop the economic study first* ».

[782] *Ibid.*, p. 541.
[783] De manière symptomatique, Nugent est moins strictement attaché à la défense du taux de 3,5 %, qui avait été le cheval de bataille des directeurs précédents du DRL : il est ouvert à une conception plus flexible, qui autoriserait différents taux sur différentes tranches de montants, et affirme que les conséquences macroéconomiques de tels taux n'ont pas été assez étudiées (Anderson 2008, p. 297).
[784] Glenn et al. (1947), p. 541 ; O'Connor (2007), p. 40.
[785] Cohen (2003), pp. 28-29.
[786] Glenn et al. (1947), p. 541.

En 1936, la fondation fait ainsi le choix de dissocier les deux aspects de la question : l'analyse des effets macroéconomiques et l'étude des problèmes sociaux créés par l'usage du crédit. L'étude économique donne lieu à un ouvrage rédigé par Rolf Nugent, qui paraît en 1939 avec pour titre *Consumer credit and economic stability* : le texte défend des idées ouvertement keynésiennes, arguant notamment que la croissance massive de l'endettement des ménages depuis le début des années 1920 établit un lien (qui n'existait pas jusqu'alors) entre le crédit à la consommation et les « cycles économiques ». La seconde étude, consacrée aux conséquences sociales du crédit, n'est jamais publiée par la fondation, soulignant le désintérêt progressif de l'organisation pour cet aspect de la question. Selon O'Connor (2007, pp 39-40), le DRL et, plus tard, le *Department of Consumer Credit*, ont été pionniers dans l'utilisation des outils développés par Keynes afin de développer des analyses de politique économique. La fondation a été, avant le milieu universitaire, une pépinière pour les idées keynésiennes dans les années 1930 : les philanthropes ont « *in some senses invented a research field* », celui du « *consumer credit* » qui, « *with few exceptions, had largely been neglected by academic economists* ». L'auteure souligne que la publication de l'ouvrage de Nugent, « *a definitive text* », a largement contribué à la construction de ce nouveau domaine de recherche économique (*op. cit.*, p. 40). L'analyse d'O'Connor (2007) est néanmoins normative : l'auteure cherche à mettre en avant les mérites d'une conception de la recherche en sciences sociales n'ayant pas peur de ses implications politiques, une tradition qui selon l'auteure se perd dans la recherche actuelle. Cette optique conduit l'auteur à trop mettre en avant à la fois le rôle joué par la fondation et les idées qu'elle défend.

Si le DRL a effectivement joué un rôle moteur dans l'étude des conséquences macroéconomiques du crédit à la consommation, a-t-elle été la seule organisation impliquée dans cette évolution ? De même, le choix du DRL de dissocier l'études des aspects économiques et sociaux du crédit à la consommation et de délaisser les seconds, est-il représentatif de l'ensemble des activités de recherche menées dans le domaine du crédit à la consommation à l'époque ?

2. Une photographie du crédit à la consommation en 1938

Afin d'adopter une vue d'ensemble sur le crédit à la consommation, les acteurs qui s'y investissent et les idées qui traversent le « *field* » dont parle Nugent, nous nous appuyons sur un numéro spécial publié par l'association américaine des sciences politiques et sociales (AAPSS) en mars 1938, intitulé « *Consumer credit: a critical analysis of credit agencies and*

the development of regulation »[787]. Ce volume, unique en son genre, avait pour objectif de faire le point sur l'état de la connaissance sur la question : les 31 publications témoignent de la diversité des auteurs ayant contribué au numéro et permettent d'analyser le type d'acteur ayant voix au chapitre au sein de ce nouveau domaine de recherche à la fin des années 1930.

L'étude est coordonnée par Paul Douglas, un économiste membre du *Consumer Advisory Board*, qui avait fondé à l'automne 1929 avec le philosophe John Dewey un parti de la troisième voie, la *League for Independent Political Action*[788]*,* dont l'objectif premier était de représenter les intérêts des « consommateurs » américains[789]. L'avant-propos qu'il rédige pour le volume de l'AAPSS témoigne du même type de ligne politique : « *the economic effort of consumer credit is a groping effort by society to adjust itself to the logic of the capitalistic system* […] *It is also an outgrowth of the demands of the masses for the enjoyment of the products of industry* […]. *Credit for consumers has* […] *expanded beyond the stage where it can be condemned or justified.* […] *It must be studied for purpose of social control* » (Douglas, AAPSS 1938, p. xi). Le numéro de 224 pages est divisé en quatre sections : la première est consacrée aux « *sociological foundations in the economic order* », la deuxième aux « *economics of debt pattern* », la troisième aux « *agencies of credit* » et la quatrième à la « *regulation for social usefulness* ». La troisième section est essentiellement descriptive et fait l'état des différents types de créanciers en activité à la fin des années 1930 : nous y reviendrons dans le chapitre VI. Les trois autres sections s'intéressent à différents aspects de l'objet « *consumer credit* », une tripartition qui représente, plus que l'ouvrage de Nugent publié une année plus tard, l'état des réflexions élaborées autour de ce nouvel objet à l'époque.

2.1. Sociologie, économie, régulation sociale : la trinité du crédit à la consommation

La tripartition thématique du numéro spécial des Annales de l'AAPSS distingue ainsi trois objets différents, tous relatifs au domaine du crédit à la consommation et qui mobilisent chacun des éléments du référentiel construit par les mouvements sociaux anti-*sharks.*

Le premier ensemble de travaux, qui détaille les « fondements sociologiques » du crédit à la consommation, est avant tout concerné par la famille, que les auteurs considèrent comme l'unité sociale pertinente d'observation des pratiques de crédit. Sur sept articles, quatre

[787] « Consumer credit: a critical analysis of credit agencies and the development of regulation », *Annals of the American Association of Political and Social Sciences*, vol. 200, 1938, pp. 1-365. L'ensemble des articles est disponible en ligne, url : https://www.jstor.org/stable/i242802 (consulté le 02/11/2017).
[788] Il est aussi connu pour avoir donné son nom à la fonction de production Cobb-Douglas.
[789] Cohen (2003), p. 27.

l'indiquent dans le titre – « *The consumption unit of society – the family* » ; « *The family as a unit in industrial society* » ; « *The effects of insecurity on family life* » ; « *The margin of economic security for farm families* » – et l'ensemble des textes sont concernés par le rôle que joue le crédit dans les finances des familles. Les articles sont très courts (entre 4 et 8 pages), ils sont rédigés par des professeurs en sociologie et en sciences politiques principalement issus d'université du Nord-Est du pays et se répètent très largement. L'ensemble des articles souligne le rôle joué par l'unité familiale dans la consommation nationale et le recours massif des familles américaines au crédit, rendu nécessaire du fait des variations des revenus au cours du « cycle de vie »[790]. Ce type d'interrogation fait écho aux conceptions véhiculées par la fondation et par les « croisades » contre les acheteurs de salaire : sans dire qu'il y a un lien causal entre le mouvement et ces publications, les éléments présentés dans ces travaux rappellent l'accent mis, par les mouvements sociaux anti-*sharks*, sur l'unité familiale et le poids attribué au chef de famille dans l'économie domestique.

Le deuxième ensemble de travaux donne une définition économique du crédit à la consommation en tant que variable macroéconomique sujette à des variations cycliques. Les travaux sont rédigés par des professeurs d'économie ou de statistiques, issus d'universités du Nord-Est ou du Midwest, et leurs titres témoignent du type de relation analysée : « *Consumer credit and economic instability* » (Carver, AAPSS 1938) précède l'ouvrage de Nugent et utilise une titre très proche ; « *Consumer credit and the business cycle* » (Westerfield, AAPSS 1938) s'intéresse aux effets cycliques et contracycliques du crédit et de la production ; « *The market of consumer credit, a case of imperfect competition* » (Yntema, AAPSS 1938) témoigne de l'usage nouveau du terme « marché » pour qualifier l'ensemble des activités de prêt regroupées sous l'étiquette du « *consumer credit* ». Enfin, un article intitulé « *Consumer credit and individual bankruptcy* », rédigé par John Cover (AAPSS 1938), un professeur de statistiques à la *Business School* de l'université de Chicago, reprend directement l'étude du BBB de Louisville et analyse les liens entre l'économie familiale et l'équilibre macroéconomique. Si ces études soulèvent des questionnements nouveaux, liés au développement des analyses macroéconomiques, le dernier article cité montre la porosité entre les mouvements sociaux anti-*sharks* ayant vu le jour après 1930 et la recherche en économie dans ce nouveau domaine.

[790] Si l'hypothèse dite du « cycle de vie » est aujourd'hui associée à des travaux publiés par des économistes, en particulier par Franco Modigliani, au début des années 1950, l'expression se retrouve dans les années 1930 plutôt dans des travaux de sociologie. Ceux-ci s'intéressent à l'évolution de la consommation des ménages américains entre différentes étapes du parcours du vie (célibat – mariage – vie de famille – retraite, etc.), avec pour objectif de mieux comprendre l'effet de la Grande Dépression sur les pratiques de consommation. Voir en particulier les travaux de Kirkpatrick et al. (1934), Loomis (1936) et Loomis et Hamilton (1936).

Le dernier ensemble de travaux (sept articles) s'intéresse à la régulation du « *consumer credit* » : si ces articles affirment une volonté d'analyser l'ensemble des activités de crédit comprises dans ce nouveau domaine, force est de constater que la majorité d'entre eux sont avant tout concernés par les prêts de petites sommes. « *Rethinking usury laws* » (Smith, AAPSS 1938), « *The changing philosophy of small loan regulation* » (Nugent, AAPSS 1938), « *The social worker in the service of the small loan business* » (Gates, AAPSS 1938) discutent exclusivement de ce type de crédit. Seul un article sur les sept étudie un large ensemble d'activités de crédit, il s'agit de « *A case study of the effects of consumer credit upon the family* » : il faut noter que cet article est rédigé par E. E. Eubank, également auteur de l'étude sur les *loan sharks* de Chicago en 1916 soulignant l'espace accordé aux acteurs de la lutte anti-*sharks*. La dernière section du volume est ainsi presque entièrement dédiée au travail des mouvements sociaux ayant lutté, ou encore en lutte, contre les *loan sharks* et à une réflexion sur les possibilités de penser le crédit à la consommation comme un objet de réforme sociale.

2.2. Le poids des acteurs du mouvement social en faveur des prêts de petites sommes

Qui sont les auteurs ayant contribué au numéro et peut-on identifier des liens avec les mouvements réformateurs ?

Les articles de la dernière section du numéro (sur la régulation sociale du crédit) sont tous rédigés par des acteurs mobilisés, ou s'étant mobilisés, lors de « croisades » anti-*sharks*. Au-delà de E. E. Eubank, l'ancien professeur de sociologie de Chicago devenu directeur du département de sociologie de l'université de Cincinnati, on trouve ainsi Reginald Heber Smith, l'auteur de *Justice and the Poor ;* Rolf Nugent, directeur du tout nouveau *Department of Consumer Credit* ; John Bradway, secrétaire national de l'association nationale des sociétés d'assistance judiciaire ; Bruce Cobb, l'avocat en chef de la société d'assistance judiciaire de New York ; et Earl Davidson, superviseur des agences de prêts de petites sommes du Massachusetts. Le dernier auteur, Charles Gates, travaille pour les prêteurs : il est directeur du département de « Relations sociales » de la branche du Massachusetts de l'*American Association of Personal Finance Companies* (ancienne AASLB). Les auteurs de cette dernière section exercent ainsi des professions beaucoup plus hétérogènes que ceux des deux premières, principalement des universitaires : ils représentent une partie du spectre des acteurs et organisations mobilisés lors des « croisades » – les sociétés d'assistance judiciaire, la RSF, l'association de prêteurs, l'autorité de supervision étatique appartiennent tous à l'espace de la cause anti-*sharks* dans les années 1930 – à l'exception notable des acteurs de l'éthique des affaires (chambres de

commerces, *Better Business Bureaus*, etc.), dont la mobilisation ne semble fournir une expertise valorisable dans ce cadre universitaire, en dehors des chiffres du BBB cités par John Cover.

Cependant, on retrouve également des acteurs du secteur des prêts de petites sommes dans la deuxième section, consacrée aux crédit comme instrument de politique économique. L'article qui ouvre la section « *What is consumer credit?* » est confié à W. R. Neifeld, économiste et statisticien travaillant pour la *Beneficial Corporation*, l'entreprise de crédit régulée créée par Clarence Hodson. Theodore Yntema, auteur de l'article sur le marché du crédit à la consommation, professeur de statistiques à la *Business School* de l'université de Chicago, est également « *consulting statistician* » pour l'entreprise *Household Finance Co*[791]. Les circulations des économistes des années 1930 entre les secteurs privé et universitaire américains ont été bien étudiées par Fourcade (2010) : dans le cas du crédit à la consommation, cela contribue à des circulations d'idées entre les élites réformatrices mobilisées sur la question du crédit, auxquelles appartiennent les dirigeants des deux entreprises mentionnées, et le secteur universitaire naissant s'intéressant au crédit à la consommation.

2.3. Le marché du crédit et la protection du consommateur : un nouvel agenda de la régulation

L'expression « *loan sharks* » est quasiment absente de l'ensemble des 31 publications (deux occurrences, dans les articles de Nugent et d'Eubank), soulignant que le domaine du crédit à la consommation n'est plus directement menacé par ce type d'usurier. Si de nombreux travaux pointent les liens entre l'endettement excessif, la vulnérabilité du consommateur et l'équilibre macroéconomique (Carver, AAPSS 1938, Cover, AAPSS 1938, Eubank, AAPSS 1938, Nugent, AAPSS 1938, Yntema, AAPSS 1938), et si la troisième section est entièrement consacrée à la régulation du crédit en tant que « travail social » (« *social work* »), le crédit à la consommation ne concerne plus tout à fait le même type de réalité historique et sociale que celui des *loan sharks.*

Dans ces travaux, le *loan shark* apparaît comme une figure du passé. La lutte contre les usuriers est présentée comme un aspect pionnier des réflexions en matière de crédit à la consommation et les mouvements sont présentés comme victorieux : le mal a été, au moins partiellement, vaincu. Eubank (AAPSS 1938, p. 219) affirme ainsi : « *the major abuses of*

[791] La circulation entre les milieux universitaires et le secteur privé qu'on observe n'est pas spécifique aux deux auteurs travaillant pour le secteur des prêts de petites sommes : deux professeurs d'économie, de Harvard et de Yale, sont également économistes en chef dans une banque.

extortionate consumer credit have been reasonable curbed, so far as they can be reached by legislation […] *The majority of concerns touched by the present inquiry are operating within the law, and whenever adequate legislation exists presumably a similar situation prevails* ». Le vote d'une loi satisfaisante – de type USLL avec une section particulière dédiée aux acheteurs de salaire – est perçu comme un critère déterminant : c'est ce type de solution qui a permis de purger le crédit à la consommation de ses pratiques immorales. Eubank continue en établissant l'agenda à venir des entreprises réformatrices : « *The chief abuses which still exist within those communities having legislative protection grow out of the weaknesses to be found within the consumer himself* ». En conséquence, « *future plans for alleviating the adverse effects which still come to the family through consumer credit must include provision for education as to the rational handling of financial affairs* ». La cause de pratiques abusives de crédit n'est plus à chercher, selon Eubank, dans la fragilité des budgets des familles, ou dans la pauvreté du salariat contraint à l'endettement par des accidents de la vie, mais dans la faiblesse comportementale de consommateurs qui ne gèrent pas encore rationnellement leurs dépenses. Dans son article sur les faillites personnelles, Cover (AAPSS 1938, p. 92) tire des conclusions similaires : « *Through legislation and supervision, the Government must control credit activities to protect creditor and debtor. Revision of statutes should cover not only usury and fraud, but bankruptcy and other liquidating procedures as well, with emphasis upon* […] *stabilization and rehabilitatio*n ». Si le taux d'usure était l'outil politique principal permettant de réguler le crédit à la consommation, ce n'est plus le cas : il faut prendre en compte d'autres moyens de protections des consommateurs, dans l'optique de maintenir l'équilibre macroéconomique. Parmi ceux-ci, les auteurs mentionnent l'éducation financière des consommateurs et la révision des lois sur les faillites personnelles.

L'article de Rolf Nugent (AAPSS 1938, p. 206) fournit des précisions quant aux mécanismes qui ont conduit à une telle évolution du crédit à la consommation. Tout n'est pas imputable à la régulation mise en place : selon l'auteur, jusqu'en 1929, « *the small loan business was a sellers' market* », les consommateurs n'étaient pas en position de pouvoir négocier les termes de leurs contrats et « *many necessitous or irresponsible applicants were willing to exchange the most oppressive future agreement for immediate cash* ». Tout cela a radicalement changé avec l'augmentation du pouvoir d'achat et l'accès facilité aux capitaux pour les prêteurs régulés. Selon Nugent, la majorité des consommateurs américains des années 1930 n'empruntent plus par nécessité mais par choix et la tâche du gouvernement doit être d'accompagner ces choix par ce que l'auteur nomme un « contrôle administratif ». En effet, les conditions de l'économie « *have shifted the frontier of small loan regulation from the legislative*

to the administrative field » (*art. cit.*, p. 209), soulignant le rôle que doit jouer l'administration fédérale, en particulier celle du *New Deal*, dans la régulation future du crédit à la consommation. Celui-ci n'est plus réductible à un problème politique relevant des États, avec pour seul outil de régulation le taux d'usure contrôlé par une loi appropriée : l'État fédéral et ses administrations sont désormais appelés à jouer un rôle dans la régulation du crédit, du fait des implications macroéconomiques de cette variable. Yntema (AAPSS 1938) défend des positions proches : il qualifie le marché du crédit à la consommation d'« imparfait », du fait de la diversité des acteurs qu'il comprend, des types de prêts offerts et des garanties réclamées. En conséquence, la tâche du gouvernement doit être de garantir au maximum la concurrence sur ce marché, en veillant à ce que le coût du crédit soit exprimé sous la forme d'un taux unique, « *true interest rate on unpaid balances* » : l'usage d'un taux d'intérêt unique sur le solde restant n'a plus uniquement pour objectif d'exprimer le vrai coût des transactions pour les emprunteur-se-s ou de garantir la transparence des échanges économiques, mais de faire fonctionner la mécanique concurrentielle sur un marché, permettant notamment aux consommateurs de comparer différents types de crédit.

Néanmoins, comme le souligne Nugent (AAPSS 1938), tous les individus ne sont pas concernés par ce « *consumer credit market* » : l'auteur mentionne l'existence de ceux-celles qui n'ont accès, du fait de leurs faibles revenus, qu'au « *illegal market* » ; ceux-celles qu'il nomme les « *marginal applicants* ». Selon Nugent (AAPSS 1938, p. 210), la situation reste différente pour ces derniers : pour les populations « pauvres », exclues de ce nouveau marché, le gouvernement doit choisir entre une politique visant à « empêcher » ces consommateurs d'emprunter, ou à l'inverse ne pas intervenir et accepter qu'ils paient un prix plus élevé sur le « marché illégal ».

Ainsi, le référentiel des mouvements réformateurs anti-*sharks* a imprimé sa marque sur le domaine naissant du crédit à la consommation à la fin des années 1930, aussi bien du point de vue des auteurs publiés, des analyses développées sur le monde social, que des solutions de régulations proposées. Les « croisades » menées jusqu'au milieu des années 1930 ont en particulier permis, selon les auteurs du numéro, de légitimer et d'établir les fondements du « marché moderne » du crédit à la consommation. Néanmoins, la frontière de la régulation s'est déplacée durant la décennie 1930 : selon les différents acteurs ayant voix au chapitre sur ces questions, l'évolution de la situation économique et politique du pays pose de nouveaux enjeux et le crédit réclame de nouvelles formes de contrôles politique et administratif. En particulier, les exemptions aux taux d'usure étatiques étaient une solution jugée adaptée à la protection des travailleur-se-s pauvres, contraints à l'endettement du fait de leur fragilité économique, mais le

développement massif du crédit dans les années 1930 fait de celui-ci un enjeu macroéconomique, impliquant une réflexion et des interventions fédérales de politique économique. Si certaines solutions de régulation sont directement importées du référentiel réformateur, comme l'usage d'un taux d'intérêt unique sur le solde restant, le gouvernement doit réfléchir à de nouvelles formes d'intervention : relance économique (Fuller, AAPSS 1938, Westerfield, AAPSS 1938), éducation financière des ménages (Eubank, AAPSS 1938), suppression du droit à la faillite personnelle afin de responsabiliser les consommateurs (Cover, AAPSS 1938), ou encore encadrement de la concurrence et de l'information sur le marché (Nugent, AAPSS 1938, Yntema, AAPSS 1938). Ces questionnements restent très hétérogènes, mais tous indiquent une divergence entre les enjeux propres au crédit la consommation des salarié-e-s et ceux relatifs au crédit des pauvres ; les emprunteur-se-s que Nugent nomme les « *marginal applicants* ». Les articles de Nugent et Eubank expliquent ainsi que le *loan shark* n'a pas disparu, mais que la loi a fait ce qu'elle pouvait faire de mieux pour le contraindre et moraliser l'offre de crédit et qu'il faut à présent réfléchir à des outils complémentaires.

La protection des emprunteur-se-s est un sujet toujours d'actualité à la fin des années 1930, mais c'est en tant que consommateurs, en tant qu'agents économiques prenant des décisions financières à l'échelle de l'unité familiale que ceux-ci doivent être accompagnés. L'objectif défendu par ces travaux n'est plus de garantir l'accès au crédit, ou à des formes morales de crédit : l'endettement des salarié-e-s n'est plus qu'un problème social propre à certain-e-s travailleur-se-s pauvres des villes. Il faut décrire et comprendre les mécanismes économiques propres au crédit à la consommation, en tant que grandeur macroéconomique, et garantir que les consommateurs soient capables de choisir rationnellement et de manière responsable. Comme le dit Arthur Fuller, doyen de la faculté de sciences politique de la *New School*, dans le texte introductif du numéro : il faut prendre en compte, mais aussi garantir, le nouveau « pouvoir du consommateur » (Fuller, AAPSS 1938, p. 3). Ces développements préfigurent les réformes politiques de l'après-guerre autour du droit et de la protection des consommateurs : à titre d'exemple, le *Truth-in-lending Act* a été présenté au Congrès par Paul Douglas en 1968, coordinateur du numéro de 1938, alors devenu sénateur de l'Illinois[792].

Nous verrons dans la partie suivante le contrepoint de cette évolution, du point de vue des mouvements anti-*sharks* : ces derniers évoluent également dans la seconde moitié des années 1930, en intégrant une partie des logiques identifiées ici, mais également en se spécialisant. En définissant la lutte contre les *sharks* comme l'un des moyens d'action en faveur

[792] Hyman (2011a), p. 196.

des consommateurs et du maintien de l'équilibre économique, les réformateurs justifient la nécessité d'une vigilance permanente, pour ne pas permettre aux *loan sharks* de refaire surface.

3. La guerre et la fin du *Department of Consumer Credit*

Les « croisades » menées dans le Kentucky représentent un pivot historique important dans la lutte anti-*sharks* : elle a permis d'observer l'évolution de la critique au sein de mêmes mouvements sociaux et la construction du problème du crédit à l'intersection de deux cadrages différents. La tendance décrite dans ce qui précède s'observe particulièrement dans l'évolution des actions de la fondation à la fin des années 1930 et au début des années 1940.

Après la publication de son livre en 1939, Rolf Nugent et le DCC s'investissent de moins en moins dans la lutte anti-*sharks,* en partie en raison des évolutions décrites ci-dessus, en partie à cause de la priorité attribuée à la préparation à l'effort de guerre. Au début de l'année 1940, Nugent se déplace à Hawaii à la demande des généraux de l'armée établis sur place : ces derniers sont inquiets de l'endettement massif des soldats auprès de certains « *Japanese loan sharks* ». La régulation du crédit de petites sommes était moins stricte au Japon que sur le territoire américain et de nombreux militaires obtenaient des avances sur leur solde auprès d'agences de crédit japonaises. L'inquiétude des généraux est partagée par Nugent, qui rédige en mars 1940 un rapport du DCC sur cette question : ce fut la dernière action de la fondation en matière de lutte anti-*sharks*. En juillet 1940, le *War Department* commande à Rolf Nugent un rapport (confidentiel) sur le contrôle de la consommation en temps de guerre : Nugent est ensuite nommé en tant que conseiller économique auprès du ministère, chargé de réfléchir à l'usage possible du crédit à la consommation en tant qu'instrument économique en temps de guerre[793]. À partir de mai 1941, Nugent s'absente de plus en plus fréquemment : « *the Foundation continued his salary, but he did not again appear in his office except for occasional days* ».

Nugent est à l'origine de la rédaction de la *Regulation W*, un décret exécutif (*executive order*) attribuant au *Federal Reserve Board* la possibilité de contrôler directement le crédit à la consommation : en 1941, le gouvernement fédéral doute de la capacité de l'industrie américaine à subvenir aux besoins en armement si le pays venait à entrer en guerre. Néanmoins, l'exécutif n'a pas la possibilité d'imposer le transfert des activités manufacturières des usines du pays : la *Regulation W* a pour objectif de faire usage de la régulation du crédit en tant qu'instrument de

[793] Glenn et al. (1947), pp. 545-546.

contrôle de la production. L'idée du décret est de modifier le prix et le cadre juridique du crédit à la consommation, en particulier de la vente à tempérament, afin d'inciter les manufactures de biens durables (machines à laver, automobiles, réfrigérateurs, etc.) à transférer leurs activités vers la production d'armes et de munitions. En imposant des paiements initiaux (*down-payments*) élevés et des échéances courtes de remboursement aux emprunteur-se-s, le gouvernement fédéral pense drastiquement réduire la demande pour ce type de biens et convaincre les manufactures de participer à l'effort de guerre. La rédaction du texte est coordonnée par Nugent, avec l'aide de membres du *Federal Reserve Board* et de *l'Office of Price Administration* du *New Deal*, alors sous la direction de l'ancien directeur du DRL, Leon Henderson, et le décret est promulgué en septembre 1941[794]. La trajectoire professionnelle des deux directeurs du DRL, Nugent et Henderson, qui quittent le DRL au début des années 1940 pour travailler au sein des administrations fédérales chargées du contrôle de la politique économique, souligne l'effet des évolutions du contexte politique sur les parcours des entrepreneurs de cause. La question des *loan sharks*, ces usuriers exploitant les salarié-e-s américain-e-s, passe au second plan par rapport aux réflexions sur le crédit en tant qu'outil macroéconomique et son rôle dans l'effort de guerre. Le DCC devient inactif à partir du départ de Nugent et cesse définitivement ses activités à la fin de l'année 1941, après 32 ans d'efforts consacrés à la lutte anti-*sharks*.

IV. Un flux de problèmes publics, une vigilance permanente. La lutte contre les *loan sharks* au début des années 1940

Que deviennent les mouvements anti-*sharks*, une fois achevées les « croisades » contre les acheteurs de salaire ainsi que la Grande Dépression des années 1930, et face aux évolutions de l'environnement politique décrites ci-dessus ? La partie qui précède a permis de mettre en évidence deux évolutions importantes de la lutte anti-*sharks* durant la décennie 1930 : en premier lieu, on observe le retrait progressif d'un acteur majeur de l'espace de la cause, la fondation Russell Sage. En second lieu, le cadrage du problème des *loan sharks* est fortement affecté par les nouvelles articulations entre crédit à la consommation et la macroéconomie. Pour autant, le retrait de la fondation et la fin des « croisades » contre les acheteurs de salaire au début des années 1940 ne signifient pas la fin de la lutte anti-*sharks* : celle-ci a précisément un

[794] *Ibid.*, pp. 546-547.

rôle à jouer dans le maintien de l'équilibre économique. En effet, si le développement de l'activité des *sharks* est le produit de déséquilibres périodiques dans la consommation des ménages et, plus généralement, de forces économiques en constante évolution, alors la lutte contre ces formes immorales de crédit doit représenter une force d'opposition aux usuriers lorsque ceux-ci menacent de ressurgir.

La partie qui suit s'intéresse ainsi aux effets des évolutions du cadrage du problème des *loan sharks* sur le référentiel des mobilisations au début des années 1940. En d'autres termes, nous cherchons à comprendre comment ces nouvelles idées affectent l'espace de la cause autant que les solutions construites par les acteurs mobilisés et étapes suggérées afin d'éradiquer les usuriers. Au début des années 1940, les acteurs mobilisés dans la lutte anti-*sharks* caractérisent leur combat comme un processus à l'horizon infini : à la différence du référentiel porté par les réformateurs du début du XX^{e} siècle au milieu des années 1930, le *loan shark* est construit comme une menace permanente pesant sur l'économie du pays. En conséquence, les opposants aux usuriers doivent faire preuve d'une vigilance, elle aussi permanente, face aux multiples stratégies de contournement de la loi déployées par ces « capitalistes des marges » (Rubin 1986). Si on retrouve les deux arènes principales de la lutte anti-*sharks* dans les années 1920 et 1930 – les tribunaux et l'espace public – la solution au problème de l'endettement des salarié-e-s est ainsi pensée, au début des années 1940, comme une lutte à l'état de flux, comme un jeu permanent de forces opposées entre réformateurs et prêteurs immoraux.

1. « *Combating the loan shark* » : faire le bilan d'un quart de siècle de luttes

À l'hiver 1941, au moment où le DCC cesse ses activités, la revue *Law & Contemporary Problems* publie un volume intitulé « *Combating the loan shark* », dont l'objectif est de revenir sur un quart de siècle d'« *anti-loan shark campaigns* », afin de réfléchir aux moyens disponibles et aux actions à mener à l'avenir contre ce mal. Cette publication fait suite à un symposium lors duquel se sont réunis différents acteurs des « croisades », avant tout des professionnels du droit issus de différentes organisations : sociétés d'assistance judiciaire, RSF et entreprises de crédit de petites sommes. La revue a été fondée en 1933 par la *Law School* de l'université de Duke : chaque numéro est consacré à un « *particular topic of contemporary interest* » et le parti pris de la revue est de fournir des recommandations quant à l'intervention possible des théoriciens et des praticiens du droit sur les problèmes sociaux identifiés. Le premier numéro de la revue était consacré à la « *protection of the consumer of food and drugs* » et, parmi les sujets sélectionnés avant 1941, on trouve des thèmes aussi variés que le réajustement agricole dans le

Sud du pays, le « *slum clearance* » et la construction de logements sociaux, la protection financière des victimes d'accidents de voiture, ou encore la lutte contre les monopoles[795].

L'analyse des thèmes abordés et des contenus développés dans ce numéro nous permet de faire un état de la lutte anti-*sharks,* telle que la conçoivent ses principaux acteurs, au début des années 1940. Il ne s'agit bien entendu que d'un point d'entrée dans l'espace de la cause à cette période, mais celui-ci représente la seule synthèse de ce type à notre connaissance[796]. Si le crédit à la consommation requiert de nouveaux outils et de nouvelles réflexions de politique économique, la lutte anti-*sharks,* celle qui concerne les « *marginal applicants* » dont parlait Nugent (les exclu-e-s de ce nouveau « marché ») est toujours d'actualité au début des années 1940. Les textes issus du symposium « *Combating the loan shark* » permettent de faire l'état du référentiel qu'ont les acteurs de cette lutte : à quelle réalité s'attaquent-ils, quels outils préconisent-ils et quel regard jettent-ils plus généralement sur le passé et l'avenir de la lutte anti-*sharks ?*

2. Le combat permanent du bien et du mal : les réformateurs face aux *sharks*

Le texte introductif, rédigé par le doyen de la faculté de droit de l'université de Duke, affirme que le *loan shark* sévit toujours dans les territoires où aucune loi satisfaisante n'a été votée, en particulier dans le « *South, Southwest, and Northwest* ». Néanmoins, les États bénéficiant d'une loi USLL doivent également rester vigilants : « *even under the best-administered laws the loan sharks will creep in from time to time* » (Sanders L&CP 1941, pp. 1-2). Nous avions déjà observé ce type de position chez Leon Henderson, qui souligne en 1931, à la suite de la « croisade » menée à Atlanta, que le mouvement a été une réussite mais qu'il ne faut pas pour autant baisser la garde : au début des années 1940, cette conception est partagée et rationalisée par les différents acteurs de la lutte anti-*sharks*. Ainsi, le texte de Robert Kelso, directeur du département de travail social de l'université du Michigan, consacré au causes de l'endettement auprès des *sharks*, souligne que le redressement de l'économie américaine à la fin des années 1930 et au début des années 1940 ne signifie pas que le bataille contre les *sharks* doive être délaissée : la Grande Dépression avait certes aggravé la situation économique et

[795] « Combating the loan shark », *Law and Contemporary Problems,* vol. 8, n°1, 1941. Les articles de ce numéro sont disponibles librement en ligne, url : http://scholarship.law.duke.edu/lcp/vol8/iss1/ (consulté le 02/11/2017).
[796] Par ailleurs, nombre des articles publiés dans ce volume sont encore cités aujourd'hui : à titre d'exemple, l'article de Rolf Nugent, « The loan shark problem » est cité en tant que référence scientifique par des travaux sociologiques récents (Marron 2009, Soederberg 2014), mais également par des articles publiés dans des revues de droit (Drysdale et Keest, 2000, Baker et Breitenstein 2010, Elwood 2014).

sociale des « familles » américaines et favorisé le retour des *loan sharks*, mais, « *even in these most prosperous times* », l'équilibre économique des familles n'en demeure pas moins fragile (Kelso L&CP 1941, p. 21).

La meilleure formulation de cette conception de la lutte figure dans un texte de Frank Hubachek (L&CP 1941, p. 108), rédigé pour le symposium, qui revient sur l'histoire des USLL. L'avocat de l'entreprise Household Finance Co., également salarié de la fondation, résume l'enjeu de la cause de cette manière : « *A loan shark is one who lends comparatively small sums of money as a business, at high and almost always illegal rates of charge under conditions which defraud and oppress the borrower. The antithesis of the loan shark is one who supplies credit in small amounts, at reasonable and legal rates of charge under conditions of fair dealing. Socially, the legitimate lender is the positive pole and the loan shark the negative one. What promotes one destroys the other. They are complements.* [...] *Neither he nor the loan shark can be intelligently considered or dealt with without taking the other into account ».* Le *shark* et le prêteur régulé sont deux pôles symétriques, complémentaires et en opposition permanente. Ils ne peuvent exister l'un sans l'autre et l'objectif n'est pas tant de chercher à éradiquer (pour de bon) les prêteurs antisociaux, que de construire une opposition elle aussi permanente : *« Economic forces are at work behind both which determine developments for each. As these forces move, they change the complexion of the many businesses within the consumer credit field, including the business of lending small amounts of cash. The resulting demands for credit find sources of supply, legal or illegal, social or anti-social. This has happened in the past and it is happening today. <u>The public problems constantly presented are always in a state of flux</u>*[797]*. To the extent that the trends are discerned, accurately appraised, and vigorous action taken, it is possible to safeguard the public and to mold developments by legislation.* » (*art. cit.* p. 108). Selon l'avocat, cette résurgence du *loan shark* est le produit des cycles économiques : le « champ du crédit à la consommation » et les entreprises qui le peuplent sont constamment affectés par l'évolution de « forces » macroéconomiques extérieures. En conséquence de cela, les *loan sharks* ne représentent pas un problème public ponctuel : il s'agit d'une menace permanente et la lutte contre celle-ci représente un « flux » de poussées et d'oppositions.

C'est peut-être une des caractéristiques des « croisades morales », le fait qu'elles ne soient jamais totalement achevées. Du moins, si les mouvements réformateurs avaient cru jusqu'à la fin des années 1910 au pouvoir de la loi, en matière de régulation du crédit immoral,

[797] Souligné par nous.

la période de lutte contre les acheteurs de salaire a révélé à leurs yeux la capacité des prêteurs à inventer de nouvelles formes de contournement, ainsi que la difficulté à réguler les crédits de toutes petites sommes faits aux salarié-e-s. Ainsi, d'un point de vue de sociologie des mouvements sociaux, ce que souligne Hubachek est moins la capacité des *loan sharks* à se faufiler entre les mailles de la régulation du capitalisme, que celle des entrepreneurs de cause à constamment réinventer de nouvelles cibles, sous la bannière de la lutte contre l'usure. Comme le rappelle Sanders (L&CP, 1941, p. 1) dans son avant-propos, l'expression « *loan shark* », « *connotes a moral judgement and condemnation of the lender's activity, rather than a mere charge of law-violation* ». Contrairement à la lecture des « croisades morales » que propose Mathieu (2014), l'objectif de ces mouvements n'est donc pas de diffuser à l'ensemble de la société des valeurs morales ou des comportements normés bien définis, mais de s'interposer, entre un mal économique en constante mutation et le bien-être de la société. Comme le dit Hubachek (L&CP 1941, p. 109), « This process is a continuous one. *The situation never becomes static. At no one time has the correction caught up with the fault. Before the original evil has been properly dealt with the impelling force which created it has swerved in one direction or another. The corrective measure itself sets up forces that produce other dislocations which require new adjustments* ».

En conséquence, chaque flux et reflux produit potentiellement des évolutions du répertoire d'action, des types d'acteurs mobilisés, des pratiques visées et des solutions mises en avant. Si on revient aux conceptions originales de Becker (1963), l'analyse sociologique de ces mouvements doit autant se concentrer sur le contenu normatif des entreprises de dénonciation, que sur les types d'acteurs qui, à une période donnée, s'approprient la cause du crédit des salarié-e-s, les moyens d'actions qu'ils revendiquent et les types de pratiques qu'ils dénoncent. John Bradway, secrétaire de l'association nationale des sociétés d'assistance judiciaire, établit la liste de ces acteurs dans un article de 1938 : « *the watchmen are : the impartial Department of Consumer Credit of the Russell Sage Foundation ; the National Association of Legal Aid Organization,* […] *representing the borrower, the American Association of Personal Finance Companies, representing the lenders ; and the section on Personal Finance Law of the American Bar Association* [798]» (Bradway L&CP 1941, p. 184). Philanthropes, travailleurs sociaux, prêteurs régulés et avocats : ce sont les acteurs majeurs de l'espace de la cause, ceux

[798] L'*American Bar Association* a ainsi mis en place un comité spécialement dédié aux lois sur la finance personnelle à la fin des années 1940 : ce spectre inclut, selon l'auteur, les lois USLL, mais également les lois sur les faillites personnelles et celles afférents aux saisies sur salaire (Kelly LC&P 1941).

dont l'expertise est adaptée à la lutte contre les *loan sharks*, du moins tel que se déploie ce problème aux yeux des entrepreneurs de cause au début des années 1940.

Aborder les débats moraux autour de certaines transactions contestées par le biais de l'analyse des critiques qui les décrient permet ainsi, au regard de cette conception de la lutte, de dresser les contours de l'espace de la cause anti-*sharks* différentes époques et de comprendre à la fois le type de transactions économique visées, les acteurs ayant voix au chapitre et les modes d'action envisagés pour intervenir sur le marché. Cela souligne une nouvelle fois l'intérêt de ne pas réduire les croisades à leurs prétentions morales, mais de comprendre comment certaines « luttes symboliques » et les nouveaux « principes de vision et de division » (Bourdieu 2016, p. 599) qu'elles introduisent peuvent avoir des effets sur les pratiques sociales.

3. Application de la loi, actions judiciaires, organisation de l'opinion publique : les trois piliers de la lutte anti-*sharks* au début des années 1940

À défaut de pouvoir offrir une solution définitive, l'objectif du *symposium* est de faire un état des lieux des moyens d'action ayant prouvé leur efficacité : il s'agit d'un moment de réflexivité des acteurs sur le répertoire d'action de la lutte. Les différents articles, s'ils soulignent que le vote d'une loi n'est pas une action suffisante, s'étendent sur l'ensemble des outils juridiques et judiciaires disponibles pour combattre les *loan sharks* et sur la nécessité de mener des actions complémentaires vis-à-vis de l'« opinion publique ».

L'article « *Legal techniques for combating loan sharks* » est rédigé par Charles Kelly, un avocat membre du barreau de Chicago et salarié de la *Household Finance Co.* : il y synthétise les différents textes de loi sur lesquels une action judiciaire peut s'appuyer. Les lois USLL et la jurisprudence relative aux saisies sur salaire représentent les ressources juridiques principales, selon cet auteur. Il souligne également que l'opinion publique n'a qu'une « *limited appreciation of the helplessness of the borrower* » : en conséquence, les avocats ont la responsabilité de se faire les défenseurs de l'intérêt public, ce qui implique de s'appuyer sur des outils médiatiques lorsqu'une action judiciaire est menée (Kelly L&CP 1941, p. 89). Un deuxième article, « *Injunction and receivership proceeding against illegal lenders* » (Field L&CP 1941), revient sur la stratégie de sollicitation des tribunaux d'*equity*. Selon Emmet Field, avocat pour la société d'assistance judiciaire de Louisville, il s'agit d'une des armes juridiques les plus efficaces contre les *loan sharks,* en particulier lorsque ces derniers tentent de contourner la loi : « *the continued expansion of regulatory laws is not a complete answer to the loan shark evil, there will always*

be unscrupulous people who are inherently incapable of submitting to the regulating influences of law and order. […] *In suppressing the evil, injunctions are not the only weapons available, but they are among the most deadly* ».

Field cite des précédents de victoires en *equity* : la stratégie a été employé avec succès à Atlanta en 1926, 1929 et 1934, à Kansas City (Missouri) en 1929, dans le Kansas en 1937, dans le Kentucky en 1938, dans le Minnesota et en Floride en 1940[799]. Selon l'auteur, le droit de l'*equity* s'applique bien à la situation des *loan sharks,* dont les exactions sont souvent mal gérées par la *common law*, civile et pénale : « *the illegal lender's methods are designed to place the borrower in a position where he cannot make use of ordinary remedies, the legal machinery available to the borrower is often too cumbersome, expensive and otherwise inaccessible, and the prosecution of actions by individuals victims seeking redress has nowhere seriously retarded the loan shark's vicious practices* » (*art. cit.*, p. 100). Du fait de cette position dominée des emprunteur-se-s et de leur isolement, c'est aux avocats et aux sociétés d'assistance judiciaire que revient la charge de mener la lutte en *equity.* Selon l'auteur, les avocats mobilisés doivent parvenir à faire qualifier les pratiques des *sharks* de « *public nuisance* », un chef d'inculpation qui relève traditionnellement de l'*equity*, et cela n'est pas aisé : « *the existence of a necessary public interest is customarily recognized where the state sues to protect its own interest as juristic person, but such recognition is not so readily afforded where it sues in vindication of the social interests of the community at large, and it is in this latter field that loan shark cases lie* » (*art. cit.* p. 102). L'enjeu est donc, pour les avocats, de convaincre les tribunaux du fait que le *shark* menace l'intérêt « social » de la communauté : les avocats doivent se faire le relais de l'intérêt collectif et les actions en justice doivent simultanément permettre de faire reconnaître le mal et de contribuer à le résoudre (Bourdieu 2012).

Cette articulation entre action judiciaire et opinion publique est développée en détail dans l'article « *Organization of public opinion for effective measures against loan sharks* », rédigé par George Gisler. L'auteur est membre du barreau du Missouri, de la société d'assistance judiciaire de Kansas City et a été très actif lors de la « croisade » locale menée contre les acheteurs de salaire en 1935. Selon Gisler, la nature du méfait que représente l'usure impose aux avocats qui décident de se mobiliser de ne pas négliger l'opinion publique : « *Even when the problem is of staggering proportions the general public may not be aware of its existence,*

[799] La rationalisation de l'usage des injonctions en *equity* s'observe aussi parmi les mouvements locaux, comme celui mené à Kansas City en 1935. Le texte intitulé « *The loan shark problem in Kansas City* », rédigé conjointement par le BBB et la société d'assistance judiciaire locale, revient longuement sur l'efficacité de telles actions, notamment en ce qu'elles permettent de développer des arguments de droit substantiel. « The loan shark problem in Kansas City », Kansas City Better Business Bureau, 1935. Columbia University Archive, Microfilms division, Rare books collections.

for the corner policeman does not so readily detect usury as he does a case of murder, arson, or burglary. Furthermore, the victim of burglary is more apt to cry out that the victim of usury » (Gisler L&CP 1941, p. 183). L'usure n'est pas un crime comme les autres, il s'agit d'un acte qui reste confiné à l'espace privé et échappe au regard superficiel, selon l'auteur, de la police. De cette invisibilité découle la nécessité, en parallèle des actions judiciaires et afin de garantir leurs chances de succès, de « *arouse public interest* » (*art. cit.*, p. 200). L'auteur étudie en détail trois mouvement sociaux menés dans le Kentucky, le Missouri et en Californie, afin d'isoler les bonnes et les mauvaises stratégies employées par les avocats locaux. À la suite des études de cas, Gisler résume le contenu d'un ouvrage qu'il a publié en 1940 avec un collègue du Missouri, intitulé *Manual for use of small loan committees of local bar associations* : ce document détaille les étapes à suivre pour mener à bien des actions judiciaires contre les *loan sharks*, en prenant en compte le rôle de l'opinion publique. Selon Gisler, un mouvement d'avocat comprend trois étapes : il faut d'abord établir des contacts avec des client-e-s « victimes », puis susciter l'intérêt des « *public leaders* » pour ce problème social et, enfin, mener des actions judiciaires contre les *sharks*. La recommandation principale de Gisler est que « [*p*]*ublicity is the chief weapon against illegal lenders at all stages of [the] program* ».

Lors de la première étape, Gisler affirme qu'aucun client n'entrera naturellement en contact avec les avocats mobilisés. Il faut donc déployer des outils de communication pour atteindre les « *victims* » : « *There is no other certains means of doing this than through newspapers and the radio. Members of the committee may make speeches before clubs, churches, and civic organizations. Placards may be posted in factories and business establishments. Those persons who the committee aids will pass the word to some extent* ». La prise de contact doit se faire par les espaces sociaux dans lesquels circulent les emprunteur-se-s et par le biais d'un relais médiatique visant à inciter les « victimes » à se déclarer auprès des avocats. On retrouve ainsi objectivée une stratégie qui avait été développée par la société d'assistance judiciaire d'Atlanta en 1927, lorsque que l'organisation s'était alliée avec des organisations de droits civiques : un tract avait été distribué et placardée dans les lieux de travail et de vie des emprunteur-se-s afro-américain-e-s (figure 19).

Lors de la deuxième étape, les avocats doivent obtenir « *the fullest possible cooperation of the public* ». Là encore, l'usage des journaux est un outil important, mais cette fois-ci la coopération avec des journalistes doit être plus directe : il faut parvenir à mobiliser un « rédacteur en chef » et le convaincre de déléguer un ou plusieurs journalistes pour qu'ils travaillent de concert avec le comité d'avocats. Ces derniers doivent assigner au journaliste mobilisé la tâche de « *write human interest stories based on the interviews with borrowers; to*

arouse the interest of public leaders in the program by interviewing them on the problem; and to assist the committee in uncovering information on who and where the loan sharks are and how they operate ». Les médias ont pour fonction, selon Gisler, de faire l'intermédiaire entre l'action judiciaire et l'opinion publique, mais également de les assister dans un travail d'élucidation des faits. La publication des « histoires » doit notamment insister sur les cas de victoires afin d'inciter plus de « victimes » à entrer en contact avec le comité. Les avocats peuvent également, lors de cette deuxième étape, faire usage d'annonces radiophoniques et diffuser l'information quant à la mobilisation des avocats, par des imprimés envoyés par la poste à « *a large number of representative citizens in any locality* » (Gisler L&CP 1941, pp. 200-201).

Enfin, la dernière étape consiste à mener des actions judiciaires : de ce point de vue, représenter un-e emprunteur-se dans une affaire de *loan shark* implique d'avoir conscience de certaines spécificités. L'un des outils les plus efficaces à disposition des avocats est l'action en *equity* : « *a few equity suits to cancel the wage assignments or mortgages should convince the illegal lender that the committee means business. The point about this is that a few vigorously contested actions may establish such precedents that the committee will be saved the necessity of going to court in each subsequent cases* » (*art. cit.*, pp. 202). Les procédures d'*equity* permettent d'assembler des affaires, réduisant les coûts des poursuites, mais elles représentent aussi un signal fort à envoyer aux prêteurs. En parallèle, les avocats doivent convaincre des client-e-s de faire appel de jugement de saisies rendus par des tribunaux inférieurs à leur encontre : lors de ces procès en appel, auprès des « tribunaux supérieurs », les avocats bénéficieront des actions menées lors de la deuxième étape : plus les activités de publicité auront été prolifiques, plus les jurys parviendront à déceler la nature usuraire de la transaction, « *regardless of the subterfuge employed* ». Enfin, il faut accompagner ces procès d'une forte couverture médiatique : en cas de victoire, « *the loan shark will try to avoid the public "eye" and will cease filing any actions* » et le succès de la mobilisation sera garanti.

Conclusion

Dans le chapitre précédent, nous avions souligné les différents canaux à travers lesquels les « croisades » avaient participé à la construction d'un nouveau secteur économique, celui d'un crédit moral à destination des salarié-e-s. Nous avons insisté sur l'homologie entre le « référentiel de marché » (Muller 2000) construit par les « croisades » et la forme adoptée par le secteur des prêts de petites sommes, qui s'explique par le répertoire d'action spécifique

mobilisé par les réformateurs. Ce référentiel comprenait un schéma idéal-typique allant de l'identification de pratiques immorales au rétablissement de l'ordre moral et assignait, dans ce processus, un rôle central à la loi : un cadre juridique adéquat devait permettre de faire fonctionner la concurrence et d'éradiquer les *sharks*.

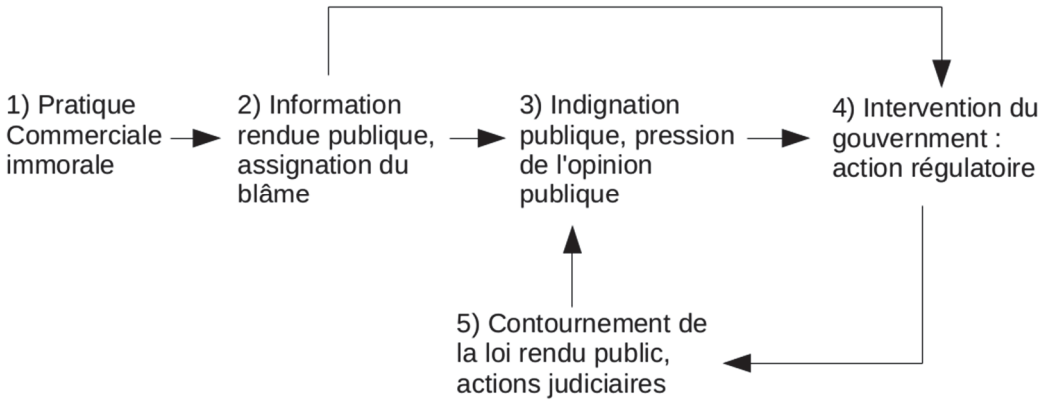
Lors de cette deuxième vague de « croisades », la loi est toujours reconnue comme une étape nécessaire du processus de moralisation, mais elle n'est plus perçue comme une condition suffisante : il faut rajouter une étape à la « fiction causale » identifiée par Abend (2015), ce que nous faisons dans la figure 25. Les réformateurs s'attribuent également la charge de veiller à la mise en application et au respect de la loi, ce qui conduit simultanément à des efforts visant à imposer une lecture du texte des USLL en conformité avec le référentiel des « croisés ». Comme le dit Henderson à propos des « croisés » qu'il considère comme les « *leaders* » des mouvements locaux : « *These are the unsung heroes of the modern day, I tell you, who are constantly at work protecting society against these leeches. I need only mention Major Boyd of Atlanta, Claude Clarke of Cleveland, both sterling legal aid campaigners, Karl Finn of Cincinnati, and Dwight Holmes, of St. Louis Better Business Bureau. These are the real vigilantes of the modern day* »[800].

Cette « fiction causale » (Abend 2015) amendée attribue un rôle central à la sélection d'affaires, simultanément supports d'actions judiciaires et leviers de scandalisation dans l'espace public. Ce travail, effectué par les réformateurs, de sélection d'éléments considérés comme pertinents au sein du réel participe de la construction du problème de l'endettement, tant du point de vue des trajectoires de crédit choisies que de leur mise en scène (attribution des causes de l'endettement à des accidents de la vie, présentation des coûts du crédit sous forme de taux d'intérêts annuels fixes). La sélection de parcours d'endettement est ainsi un élément commun du répertoire d'action de différents acteurs au sein des « croisades » – professionnels du droit, philanthropes, hommes d'affaires : lors de conférences universitaires, d'affaires ou charitables, cette sélection permet de ne donner à voir que certaines pratiques économiques, ce qui contribue au cadrage du problème public des *loan sharks* ; lors d'actions judiciaires, elle permet d'obtenir la qualification juridique attendue de ces pratiques. Le double jeu consistant à insister sur des trajectoires typiques, puis à mettre en série les affaires ou les statistiques, de passer de l'affaire à la cause, d'une trajectoire tragique d'endettement à un problème macroéconomique, souligne le pouvoir d'institution particulier de ces mouvements d'élites qui contribuent fortement au cadrage du problème qu'ils entendent résoudre (Mathieu 2014). Ce

[800] « Loan sharks Invade Atlanta, Sage Official Discloses », *Atlanta Journal and Constitution*, 27 septembre 1930, p. 5. AFPL.

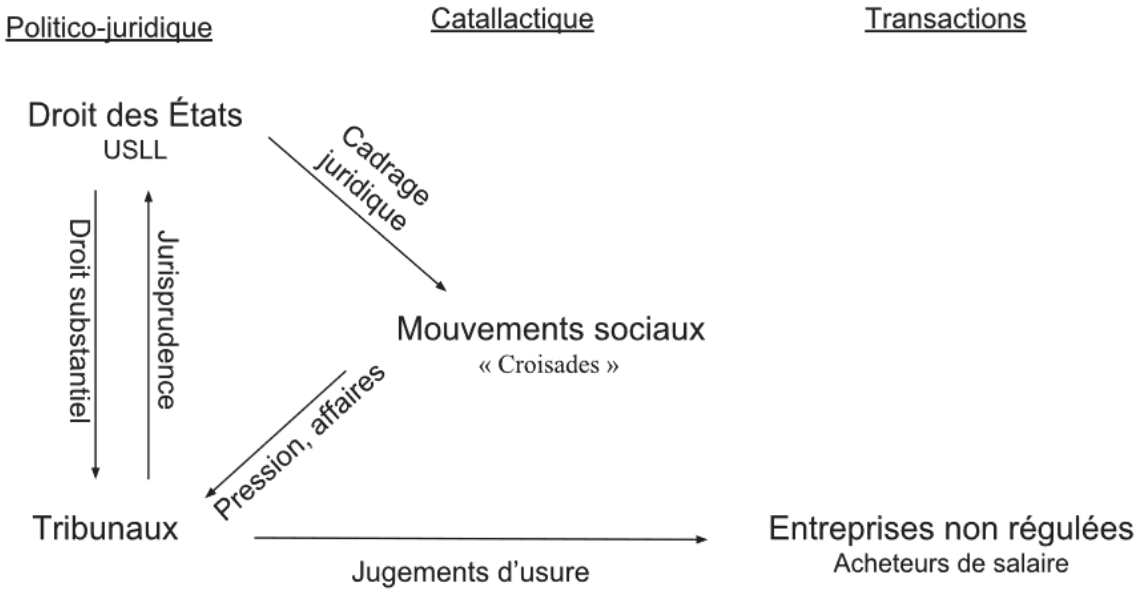
va-et-vient permet tour à tour d'émouvoir et de convaincre, de faire appel à l'empathie pour les victimes et de dénoncer au nom d'une autorité experte, universitaire ou juridique (Boltanski et al. 1984).

Figure 25 : Récit causal propre aux discours moraux sur les *loan sharks*, années 1930



Représenter la conception qu'ont les acteurs mobilisés de la lutte anti-*sharks* permet également de mieux cerner l'effet qu'ont eu ces mouvements sociaux et les évolutions du droit sur les systèmes de crédit locaux étudiés au chapitre II. La figure 26 représente ainsi la dynamique identifiée lors de cette deuxième vague de mouvements sociaux, entre les différents niveaux de réalité identifiés en Introduction. Le droit, lorsque ces mouvements sociaux s'en saisissent, devient dans les années 1920 l'instrument principal de moralisation des pratiques de crédit non régulées. Si on observe bien un cadrage juridique (*legal framing*) de la lutte, au sens où la conception d'un marché moral s'incarne dans le droit, c'est bien de la capacité du droit à modifier les pratiques des entreprises dont il est question entre la deuxième moitié des années 1920 et le début des années 1930. La loi USLL fournit ainsi une base pour investir l'arène judiciaire et les affaires défendues contribuent à obtenir des jugements d'usure qui nourrissent un corps de jurisprudence permettant de qualifier, de plus en en directement, les avances sur salaire de transactions de crédit illégales, immorales et potentiellement nocives pour les salarié-e-s pauvres.

Figure 26 : L'effet du droit et des mouvements sociaux sur les pratiques des *loan sharks*



Enfin, la nécessité pour les « croisés » d'être constamment en alerte face à la menace des *sharks* témoigne d'une évolution du répertoire d'action de la lutte sur la période. Comme le dit Hubachek, le *loan shark* n'est pas un problème public ponctuel ; il s'agit d'une lutte à l'état de « flux ». Une action concertée, même efficace et de grande ampleur, ne parviendra qu'à endiguer temporairement les usuriers qui ressurgiront, lors de mauvais cycles économiques, sous d'autres formes et selon d'autres méthodes afin d'exploiter les pauvres, les fragiles, les exclu-e-s. C'est bien le sens de la boucle causale qui apparaît sur la droite du schéma de la figure 25 : l'intervention du régulateur, tout comme la vigilance des entrepreneurs de cause et le relais de l'opinion publique, ne permettront jamais de résoudre le problème des *loan sharks* mais d'opposer, temporairement, à la menace exercée par ces pratiques immorales, une force et une mécanique éthique.

Quel a été l'effet de cette conception du processus de moralisation marchande sur l'offre de crédit à destination des salarié-e-s ? Cette deuxième vague de « croisades » a donné lieu à une spécialisation entre d'un côté les prêteurs régulés, offrant des prêts annuels, de montants élevés, sous forme d'hypothèques mobilières adossées à des versements mensuels et, de l'autre, les prêteurs non régulés, stigmatisés, offrant des avances sur salaire sous forme de lignes de crédit renouvelables. Si les premières « croisades » avaient fourni les supports juridiques, organisationnels et sémiotiques à la construction du secteur des prêts de petites sommes, les secondes ont permis d'en préciser les contours, d'exclure les prêteurs dont les pratiques ne correspondent pas au référentiel des « croisades », tel qu'il est notamment inscrit dans le droit. Ce partage produit des effets de segmentation marchande, que nous avons

esquissés et sur lesquels nous revenons dans la dernière section de cette thèse. Lors de cette deuxième phase de dénonciation, le *loan shark* en vient en effet à être associé à des franges plus marginales du salariat : il ne s'agit plus, comme jusqu'aux années 1920, de l'ensemble du salariat ou de familles blanches représentées dans *The Usurer's Grip*, mais de la frange des travailleur-se-s ayant recours aux avances sur salaire. La majorité des affaires médiatisées que nous avons pu observer impliquent des emprunteur-se-s afro-américain-e-s : cela tient certainement aux villes dans lesquelles les « croisades » étudiées ont été menées (Cincinnati, Cleveland et Atlanta), mais souligne plus généralement que le problème des *loan sharks* commence à inclure une dimension raciale. Sans que l'accès au crédit soit encore formulé comme une revendication par les mouvements des droits civiques (Hyman 2011b, Krippner 2017), le problème de l'endettement excessif, renouvelable, aux taux d'intérêts trop élevés, commence à être associé à certaines franges de la population, en particulier celles n'ayant pas accès au marché régulé du « crédit à la consommation ».

Section III

Moralisation et segmentation du crédit des salarié-e-s

Des prêts de petites sommes aux prêts personnels bancaires, 1930-1945

Introduction de section

Après avoir étudié la lutte des réformateurs contre les *loan sharks*, il faut nous intéresser plus en détail à l'effet qu'ont eu les « croisades » sur les pratiques des professionnels du crédit ; après avoir analyser la construction politique du marché, il faut rendre de la manière dont ce cadre a été suivi ou travaillé par les entrepreneurs. Nous avons déjà mis en évidence certains éléments relatifs aux effets des « croisades » sur les pratiques des prêteurs de petites sommes, notamment l'usage, par les *loan sharks* convertis, du droit et de stratégies d'étiquetage afin de se distinguer des usuriers, les prêteurs dénoncés dans l'espace public. Néanmoins, ces conclusions sont liées à des éléments empiriques ponctuels, nous n'avons pas à ce stade fournit d'éléments systématiques sur les pratiques de ces entrepreneurs, au-delà de l'étape de conversion organisationnelle. Comment comprendre l'effet des « croisades » et de la régulation qu'elles ont contribué à construire sur le marché du crédit non affecté aux États-Unis ? Les deux chapitres qui suivent s'intéressent ainsi aux pratiques de deux types de prêteurs régulés qui offrent du crédit aux salarié-e-s américain-e-s : dans le chapitre V, nous étudions l'effet des « croisades » sur les prêteurs de petites sommes, les *loan sharks* convertis, puis, dans le chapitre VI**,** nous revenons sur l'investissement du secteur du crédit non affecté par de nouvelles organisations : les banques commerciales. Si les banques étaient réticentes à prêter aux consommateurs jusqu'à la fin des années 1920, certaines d'entre elles ouvrent leurs services de crédit aux consommateurs dans les années 1930 et proposent à cette occasion un modèle de crédit différent, concurrent de celui construit par les mouvements sociaux réformateurs.

Si la section II a permis de montrer l'effet des mouvements sociaux réformateurs sur le marché en tant que construction politique, juridique et culturelle, cette section a pour but objectif d'observer, en retour, l'effet de cette construction sur les activités marchandes, abordées à travers les pratiques des prêteurs de petites sommes qui s'y soumettent dans les années 1920 et 1930 et des banquiers qui le contestent dans les années 1930 et 1940. Dans le chapitre V, nous montrons que les activités des prêteurs de petites sommes sont fortement soumises au cadrage juridique et culturel que les « croisades » ont contribué à diffuser : ces entrepreneurs traduisent, dans leurs contrats de prêts, leur communication et à travers le type de crédit qu'ils offrent, une « incorporation » du référentiel de marché construit par les mouvements réformateurs (Boltanski et Chiapello 1999). À l'inverse, nous montrons dans le chapitre VI que l'investissement du secteur du crédit non affecté par les banques commerciales – ce que des

acteurs de l'époque nomment le « *take-over* » des banques – donne lieu à une remise en cause de ce référentiel et du modèle de crédit qu'il façonne.

Contrairement aux *loan sharks* convertis, les banques sont des organisations financières puissantes, jouissant d'une légitimité acquise dans le cadre du crédit aux entreprises et d'un statut particulier dans le contexte politique du *New Deal* (White 1984, Marquis et al. 2011a) : si certaines banques ont au départ cherché à inscrire leurs activités de crédit dans le cadre de la lutte anti-*sharks*, à mesure que ces activités se développent dans les années 1930, les banques refusent de se soumettre au droit des USLL – au seuil maximal autorisé de de 300 $ autant qu'à la méthode de calcul du crédit – et d'être assimilées à des agences de crédit à la consommation. Cette contestation donne lieu à un conflit professionnel entre prêteurs de petites sommes et banquiers (Abbott 1988), qui se déploie à la fin des années 1930 et au début des années 1940 sous forme de différentes controverses : les organisations qui ouvrent des *Personal Loan Departments* cherchent à se démarquer des prêteurs d'argent (les « *money-lenders* »), à construire un modèle de crédit proprement bancaire et à affirmer que les banques sont les intermédiaires légitimes entre les salarié-e-s américain-e-s et leurs besoins de financement. Dans les années 1930, ces organisations sont fortement soutenues par l'administration fédérale, ce qui facilite cette contestation du modèle des prêts de petites sommes : la *Federal Housing Administration* du *New Deal* traduit, pour la première fois, en un ensemble de politiques publiques le fait que le crédit à la consommation est devenu un « *matter of concern* » pour la société américaine (Latour 2004). Soumission au référentiel de mouvements sociaux et aux entrepreneurs de morale dans un cas, extension de la juridiction bancaire et revendication professionnelle soutenue par le gouvernement fédéral dans l'autre, ces deux chapitres mettent en évidence des stratégies différentes déployées par deux types de prêteurs afin de construire la légitimité de leur activité marchande.

Néanmoins, si les banques refusent de se soumettre au cadre juridique en vigueur dans les années 1930, elles incorporent certains éléments du cadrage culturel mis en évidence dans la section précédente : le modèle bancaire de crédit véhicule des présupposés moraux, sociaux, de genre et de race proches de ceux que portaient les réformateurs. Ainsi, nous montrons que les prêteurs de petites sommes et les banques commerciales pratiquent – quoique selon des degrés et des modalités différents – des formes de sélection des client-e-s et de restriction du crédit à certains types de prêts, qui les placent en rupture avec les pratiques de crédit étudiées dans la section I. À mesure que se diffuse le référentiel des « croisades » dans les années 1920 et 1930, à mesure que se déploie le conflit professionnel entre prêteurs à la fin

des années 1930 et au début des années 1940, on observe un processus de segmentation de l'offre de crédit.

L'enjeu historique principal de cette section est donc de montrer que cette segmentation est, au moins en partie, le résultat du processus de légitimation d'une activité marchande décriée : si le crédit non affecté des salarié-e-s se diffuse, s'il ne soulève plus le même type de critiques morales qu'au début du siècle, il ne devient accessible qu'à une frange limitée de salarié-e-s, occupant certains métiers et résidant au sein d'espaces géographiques restreints. Des travaux récents se sont intéressés aux mobilisations pour l'accès au crédit qui se déploient, dans les années 1960 et 1970, aux États-Unis, dans le cadre des mouvements pour les droits civiques (Hyman 2011a, Trumbull 2014, chapitre 8, Thurston 2013, Krippner 2017), ainsi qu'aux formes de segmentation que ces mouvements ont contestées. Les deux chapitres conclusifs de cette thèse permettent en partie de rendre compte du processus ayant conduit à une telle situation économique et politique : nos recherches ne portent que sur un type spécifique de crédit, mais les formes de segmentation que nous mettons en évidence pour les années 1940 recoupent certaines des revendications que ces mouvements de femmes et d'Afro-Américain-e-s ont pu porter deux décennies plus tard.

Chapitre V

Le nouvel esprit du crédit des salarié-e-s

Les prêts de petites sommes, 1926-1940

« *The man I was talking to couldn't believe it, or wouldn't.*
"Do you mean", he said "that you're actually asking the Legislature for stricter regulation of your business?"
"That's what I mean" I replied.
He shook his head soberly.
"Some people", he said "are just plain fools"
There is a widespread feeling these days that the Government has gone too far in the control of business. […] *I can say, in one word, that regulation breathed new life into our business.* […] *Yes! Regulatory legislation, in a sense, has actually created a new industry here* »[801]
Leslie Harbison, président de HFC, *Nation's Business*, février 1933

Introduction

Dans les chapitres III et IV, nous avons étudié le processus de conversion organisationnelle de certaines agences des *loan sharks* ainsi que la « récupération » (Boltanski et Chiapello 1999), par les acheteurs de salaire convertis d'Atlanta, des idées portées par les « croisades », notamment au sein de certaines publications comme les rapports aux actionnaires. Ce chapitre représente une troisième étape de l'analyse, puisque nous étudions la manière dont l'« incorporation » du référentiel réformateur affecte directement les pratiques des agences de crédit régulées, aussi bien du point de vue des types de prêts offerts et des emprunteur-se-s ayant accès au crédit que des stratégies déployées par les prêteurs pour se financer, obtenir des client-e-s ou construire la légitimité de leur activité dans l'espace public.

[801] Leslie Harbison, « My business asked for regulation », *Nation's Business*, février 1933. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure, 1931-1935.

Ingram et Rao (2004) ont étudié l'impact des mouvements sociaux opposés aux magasins à succursales (*chain stores*) qui se sont déployés aux États-Unis à la même époque, entre la fin des années 1920 et la fin des années 1930. Les auteurs cherchent à identifier l'effet de ces mouvements locaux hétérogènes et issus de la base (*grassroots*) sur les formes organisationnelles adoptées au sein du secteur de la vente au détail. Ils mettent particulièrement l'accent sur le vote de lois « *anti-chain stores* » (« opposées aux magasins à succursales ») dans 27 États du pays, un critère permettant, selon les auteurs, de déterminer l'influence des mouvements sociaux sur les pratiques des entreprises. Néanmoins, le vote d'une loi « *anti-chain stores* », ou de manière similaire d'une loi USLL, ne permet pas à lui seul de comprendre l'effet précis de ces mouvements sur les entreprises d'un secteur : si nous avons étudié l'effet du droit et des actions judiciaires sur les pratiques des prêteurs non régulés – les acheteurs de salaire – rien n'indique à ce stade la manière dont la régulation a effectivement influencé ceux qui acceptent de s'y soumettre[802].

Dans leur conclusion, Ingram et Rao (2004) ouvrent néanmoins la voie à une interprétation plus fine de l'effet des mouvements sociaux sur un secteur d'activité : bien que la plupart des lois « *anti-chain stores* » aient été abrogées dans les décennies ayant suivi les mouvements contestataires, ces derniers ont eu des effets de long terme sur certaines pratiques des entreprises. Les auteurs citent l'exemple du plus grand réseau de magasins à succursales, *A&P*, dont la direction a signé en 1938 et 1939 des accords avec les fédérations étatiques du syndicat AFL en conséquence de ces mouvements. Cette organisation syndicale avait fortement critiqué les pratiques des magasins à succursales et *A&P* a consenti à ce que des sections syndicales soient établies au sein de ses magasins (l'entreprise y était auparavant fermement opposée), de manière à obtenir le soutien de l'AFL. Comme l'affirme une spécialiste de relations publiques de l'époque, ces accords ont été acceptés « *under the guidance of their public relations council* »[803]. Au-delà des évolutions du droit, les mouvements sociaux « *anti-chain stores* » ont ainsi influencé les pratiques organisationnelles de manière inattendue, en favorisant le développement du syndicalisme dans le secteur de la vente, selon une stratégie instrumentale visant à améliorer l'image des magasins à succursales : comme le disent les auteurs « *the chains themselves were changed in the process of campaigning against*

[802] De manière similaire, Schneiberg et Bartley (2001) réduisent l'effet des mouvements politique agraires sur la régulation du secteur des assurances-feux aux seuls taux d'intérêts fixés par les gouvernements d'États. En d'autres termes, ces travaux de sociologie néo-institutionnalistes se concentrent sur les effets politiques des mouvements politiques, sans entrer dans le détail des effets que ces processus peuvent avoir sur le fonctionnement d'un secteur économique.

[803] Evelyn Roat « *Current trends in public relations* », *Public Relations Quarterly*, n°3, 507-515, 1939, citée in Rao et Ingram (2004), p 459.

those laws. An A&P that is unionized, and that sacrifices some of the benefits of market power […] *is a changed organization* » (*art. cit.*, p. 483).

Ce résultat suggère qu'il ne faut pas présupposer l'effet de crises de légitimité sur un secteur d'activité[804]. Dans la même optique, Marquis et Lounsbury (2007) ont montré, à partir de l'étude du secteur bancaire, que les effets organisationnels de nouvelles lois dépendent de la réaction des professionnels qui les subissent, se les approprient et des nouvelles logiques ou discours qu'ils développent pour y faire face. Poursuivant cette piste ouverte par les deux auteurs, nous montrons que les « croisades » ont des effets de long terme sur les entreprises du secteur du crédit non affecté, avant tout par le biais du cadrage juridique et culturel qu'elles ont contribué à diffuser (Pedriana 2006, Haveman et al. 2007). Ce chapitre vise à donner corps à l'idée que le marché peut, dans certains cas, être un produit de mouvements sociaux favorisant une solution marchande à un problème social identifié (Lounsbury et al. 2003, Davis et al. 2008, Dubuisson-Quellier 2013), mais sans présupposer de relation mécanique entre le droit, le cadrage culturel et les pratiques des entreprises.

Cette étude s'inscrit, en cela, dans la lignée des travaux menés par Trompette (2005, 2008) sur le secteur des pompes funèbres : l'auteure s'intéresse en effet à la fois aux évolutions de la régulation du secteur et aux stratégies déployées par les professionnel-le-s pour construire un « marché des défunts », en dépit des obstacles juridiques et culturels auxquels ces entrepreneurs font face. Dans le cas étudié par Trompette, le problème principal rencontré par les entrepreneur-se-s est d'accéder à la demande : les restrictions culturelles et juridiques, liées au sacré des rituels funéraires, limitent fortement le spectre des stratégies commerciales que les agences de pompes funèbres sont autorisées à déployer. En conséquence, l'auteure identifie la mise en place, par les professionnel-le-s du secteur, de « dispositifs de captation » visant à entrer en contact et à « impliquer » des « clients égarés » dans des relations marchandes avec l'agence (voir en particulier le chapitre 6 du livre de 2008).

Dans le cas étudié ici, le problème rencontré par les entrepreneurs n'est pas d'entrer en contact ou de développer des relations de long terme avec des client-e-s, mais de se prémunir contre des dénonciations que deux décennies de « croisades » ont contribué à inscrire dans l'environnement institutionnel des organisations. Soumettre leur activité au cadre juridique des USLL permet à ces entrepreneurs de revendiquer une légitimité sociale, d'affirmer que les prêts

[804] Sur un objet différent, celui du droit anti-discrimination, Dobbin (1994) a montré que l'adoption du *Civil Rights Act* de 1964 avait contribué à promouvoir un groupe professionnel chargé d'appliquer les nouvelles lois en vigueur, celui des experts du personnel, qui sont parvenus à mettre en avant leur interprétation du texte de loi, notamment par la mise en place de programmes de mixité internes aux entreprises.

offerts sont bénéfiques pour les salarié-e-s y ayant recours et d'éviter d'être étiquetés comme des usuriers. Mais ils ne se contentent pas de soumettre les activités de leur entreprise au cadre juridique en vigueur : la direction de l'entreprise déploie des efforts visant à cadrer les transactions effectuées (Anteby 2010), à ajuster ses pratiques afin de limiter au maximum le risque de dénonciation et d'attribution de l'étiquette « *loan shark* ». Pour ce faire, nous verrons que les entreprises cherchent à présenter leur offre de prêts comme un service d'accompagnement budgétaire à destination de couples de salarié-e-s issu-e-s des classes moyennes.

Nous étudions dans ce qui suit le cas de la plus grande entreprise du secteur, le réseau d'agences appartenant à la *Household Finance Corporation* (ci-après HFC) : il s'agit d'une organisation pour laquelle un grand nombre de sources ont pu être étudiées et ces développements complètent l'analyse de la trajectoire de cette entreprise, entamée dans le chapitre I et poursuivie dans le chapitre III[805]. Nous étudions l'évolution, dans les années 1920 et 1930, des types de prêts offerts et du type de clientèle ciblée par l'entreprise HFC : si certaines évolutions sont cohérentes au regard de l'image que la direction cherche à projeter, d'autres sont plus en décalage avec les discours produits dans l'espace public. En complément à ces sources portant sur HFC, nous mobilisons une étude menée par un philanthrope et une statisticienne, Louis Robinson et Maude Stearns en 1930, pour le compte de la fondation Russell Sage, portant sur 10 000 prêts de petites sommes accordés par des prêteurs régulés sur l'ensemble du pays en 1922 et 1923.

I. Un commerce à rebours, un crédit pour le bien commun

L'article de février 1933, cité en début de chapitre, permet d'introduire le type d'idées défendues par la direction de HFC durant la décennie 1930. Le texte a été publié dans *Nation's Business*, le magazine officiel de la chambre de commerce des États-Unis, une organisation créée en 1912 dont l'objectif était de représenter les intérêts du « *business* » américain dans son ensemble, sans affiliation de secteur ou de métier (Abend 2015, pp. 165-166). Le magazine *Nation's Business* représentait le « *front-stage* » de cette organisation qui a continûment œuvré contre l'intervention du gouvernement dans la régulation de l'économie (*op. cit.*) : cette publication avait pour objectif de définir les grandes lignes d'un projet politique et moral fondé sur l'idée qu'une régulation autonome (*self-regulation*) de l'économie était la meilleure manière

[805] Voir Introduction pour une présentation exhaustive des sources de l'entreprise HFC et de leur dépouillement.

de garantir l'alignement de l'intérêt des affaires sur l'intérêt général de la nation (*op. cit.*, pp. 170-174). L'article de Leslie Harbison, président de HFC, détonne ainsi au regard de la ligne éditoriale de la publication, puisque le dirigeant affirme que la régulation a été bénéfique pour son secteur d'activité, celui des prêts de petites sommes[806]. L'en-tête relève le caractère provoquant de sa contribution, en désamorçant toutefois dès le départ toute possibilité de mésinterprétation par le lectorat : « *In spite of his view that "private business ought to be private", Mr. Harbison worked for strict government control of his own industry. In this article he justifies his position and points a moral* »[807]. L'originalité de l'article permet simultanément de souligner la trajectoire singulière de ce secteur d'activité, du point de vue de son rapport au droit, aux politiques publiques, mais également aux stratégies déployées pour construire la légitimité du « *business* ».

Dans ce texte, le président de la *Household Finance Corporation* défend en effet l'idée que les hommes d'affaires ne doivent pas toujours s'exténuer en efforts visant à empêcher l'intervention du gouvernement : lorsque qu'un secteur d'activité est reconnu comme ayant un « *social interest* », les entrepreneurs ne sont plus les seuls à pouvoir décider de la manière de conduire leurs affaires. Il vaut mieux, dans l'intérêt même des capitalistes, tenter d'influencer la forme de la régulation plutôt que de s'y opposer frontalement : « *The highway of regulation is strewn with the skeletons of those who tried different tactics. Look at the railroads.* […] *Here is a line of business* [les prêts de petites sommes] *which practically wrote the terms of its own regulation and has prospered amazingly as a direct result* ». Les lois USLL ont permis, selon Harbison, de créer un nouveau secteur d'activité et, simultanément, d'offrir une solution juste aux yeux de l'opinion publique. Ainsi, « *the social interest is protected* » et voici la morale tirée par Harbison, « *the "rules of the game" can be written in such a way as to keep out ruinous or scandalous practices, and management should find itself fairly free of arbitrary governmental interference and gratuitous meddling* »[808].

Ce prêteur explique ainsi que la soumission de son entreprise à la « fiction sociale » (Bourdieu 2012) construite par les mouvements réformateurs représente un choix

[806] Les autres articles publiés dans le numéro de février 1933 sont plus en adéquation avec cette ligne : ils incluent des textes ouvertement opposés à l'intervention du gouvernement fédéral dans l'industrie – dont « *Business Fostered Bureaucracy* », rédigé par le président de l'entreprise *Dodge Manufacturing* – et d'autres qui dressent un état des lieux des nouvelles orientations prises par l'intervention gouvernementale ou les politiques sectorielles – « *What's ahead in Washington* », « *Things talked about in Wall Street* », « *New transportation policies* » ou « *Importing steel* ». Url : http://digital.hagley.org/nationsbiz_021933?solr_nav%5Bid%5D=244803bbb56b92ce600b&solr_nav%5Bpage%5D=0&solr_nav%5Boffset%5D=10#page/58/mode/1up (consulté le 21/12/2017).

[807] Leslie Harbison, « My business asked for regulation », *Nation's Business*, février 1933. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure, 1931-1935.

[808] *Ibid*.

stratégique : accepter la régulation a selon lui permis de protéger le secteur de toute intervention supplémentaire des pouvoirs publics, mais également d'orienter les choix politiques effectués. Contrairement aux dirigeants des chemins de fer, qui se sont selon lui évertués à s'opposer à l'intervention du régulateur, les prêteurs de petites sommes ont compris que l'exercice de leur activité impliquait de se plier à certaines normes, de rejeter certaines mauvaises pratiques et de se distinguer des prêteurs immoraux : accepter de se convertir à la régulation était un signal indiquant qu'ils avaient à cœur non pas uniquement leur propre profit, mais l'intérêt des emprunteur-se-s et la protection de l'intérêt « social » de la nation.

Dans ce qui suit, nous montrons, au-delà de cette publication singulière, la manière dont l'entreprise a œuvré afin de construire, dans les années 1920 et 1930, la légitimité de ses activités en référence à une conception du crédit moral portée par les « croisades ».

1. Le droit et les mouvements sociaux, des leviers de légitimation

Le droit, sous la forme des lois USLL, fournit ainsi une légitimité à cette activité marchande : selon Harbison, il protège ce secteur de potentielles dérives immorales, mais également d'attaques en provenance de l'opinion publique prompte à dénoncer les pratiques des prêteurs d'argent. L'usage du droit comme un levier de légitimité se retrouve très largement dans la communication de l'entreprise, aussi bien celle à destination de ses investisseurs ou des élites économiques et politiques, que celle ayant pour cible les potentiel-le-s client-e-s.

1.1. La participation aux « croisades » : un argument pour lever des fonds sur le marché des titres

En 1928, lorsque l'entreprise lance une campagne de levée de fonds par l'émission de titres sur le marché des actions, le prospectus décrivant les titres s'appuie précisément sur le rôle joué par HFC dans la construction de la législation : « *Small loans are an essential factor in financial and economic structure of the country, serving need of small borrowers. This Corporation, in cooperation with the RSF and other social agencies and legislative bodies, has been a leader in development of remedial legislation for protection for small borrowers* »[809]. La stratégie est ainsi la même que celle employée par les *loan sharks* convertis d'Atlanta : la loi est mobilisée afin de souligner que ces prêts protègent les petit-e-s emprunteur-se-s, ce dont

[809] Prospectus financier*, Issue of 140,000 Shares*, Household Finance Co., 1928. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure 1928.

témoigne le soutien accordé par des organisations philanthropiques et de travail social. Mais le prospectus mobilise un argument supplémentaire : l'entreprise HFC a directement contribué aux « croisades » et se place au même niveau que les organisations « sociales » citées.

Dans un article de presse visant à promouvoir la campagne de financement, Harbison présente le cœur des activités de HFC : « *Under this USLL, sponsored by the RSF and the HFC, the borrower is given every protection. Small loans may be made in amounts of $300 or less by licensed lenders under strict state supervision, at not more than a stipulated monthly rate of interest. Interest shall not be payable in advance or compounded and must be computed on unpaid balances for actuals days elapsed, with no further charges* »[810]. L'ensemble des pratiques mis en avant par le « référentiel de marché » (Muller 2000) des mouvements sociaux se retrouve dans la description fournie par le dirigeant de l'entreprise et ce cadre est mobilisé afin de justifier le bien-fondé des activités marchandes : la description insiste ainsi sur l'existence d'un cadre juridique strict et, notamment, l'usage du taux d'intérêt fixe sur le solde restant, une méthode de calcul des coûts du crédit qui figure au cœur des revendications portées par la lutte anti-*sharks* dans les années 1920 et 1930.

Le prospectus financier contient aussi, au verso, une liste de citations émanant de personnalités publiques, économiques et juridiques, qui corroborent le discours de l'entreprise[811]. Nous n'avons pas identifié de travaux consacrés à l'histoire de la rédaction et de la publication des prospectus financiers aux États-Unis, mais les recherches de Rutterford (2010), sur l'Angleterre de la même époque, fournissent une comparaison éclairante. L'auteure a étudié l'évolution des contenus de ces documents à la bourse de Londres entre 1850 et 1940 : elle montre d'une part que trois types d'informations y figurent systématiquement – la nature des activités de l'entreprise (*business*), les profits que l'investisseur potentiel retirera et la conformité au droit en vigueur – et, d'autre part, elle souligne qu'une stratégie courante visant à rassurer les investisseurs consistait à obtenir le soutien de « *men of probity* » (Rutterford 2010, p. 346). Parmi les noms ajoutés aux prospectus, on retrouve ceux de nobles mais également d'hommes d'affaires ou de banquiers, assurant dans ce dernier cas des soutiens dont l'entreprise en demande bénéficiait du point de vue d'une autre mode (bancaire) de financement. Interrogé sur cette pratique de « *vouching* » en 1925, le mandataire judiciaire (*official receiver*) d'un tribunal de Londres affirme ainsi que la plupart des prospectus incluent « *a list of names likely to strike the public fancy* » et que les personnalités citées n'ont souvent qu'une connaissance

[810] Merle Snyder, « Chicago corporation saves millions of dollars for the borrowers of small sums of money », *Chicago Today*, février 1928. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure 1928.
[811] *Ibid*.

limitée du secteur d'activité : dans la plupart des cas, « *they have merely got a nice-sounding name to put on the prospectus* » (*art. cit.,* p. 346). S'il ne nous est pas possible de savoir à quel point ces pratiques, faute de travaux sur le sujet, étaient répandues dans le cas américain, le prospectus de HFC semble mobiliser un type de « *vouching* » en phase avec l'environnement critique de l'époque, puisque l'ensemble des acteurs cités appartiennent à l'espace de la cause anti-*sharks* : parmi ces derniers figurent en effet le secrétaire général de la chambre de commerce de Chicago, des juges de différents tribunaux de l'Illinois, un sénateur et le président d'un regroupement d'organisations caritatives de la ville. À cette occasion, Leon Henderson rédige lui aussi un « *statement* », à destination des investisseurs de HFC, dont l'objectif est de soutenir la levée de fonds et d'apporter le soutien de la fondation aux activités de l'entreprise[812].

1.2. Une entreprise soucieuse de la protection des emprunteur-se-s

Cette stratégie conduit l'entreprise à s'ériger en défenseur de l'intérêt des consommateur-trice-s, ce qui s'observe tout particulièrement dans la publicité émise à l'attention des futur-e-s client-e-s. Dans les années 1920 et 1930, la communication de l'entreprise met en avant l'idée que les prêts de petites sommes sont avant tout un service d'accompagnement budgétaire et d'éducation financière à destination des ménages des classes moyennes : à ce titre, ses employé-e-s se réservent le droit de refuser un grand nombre de demandes de prêts, quand bien même cela nuirait au profit de l'entreprise. Les annonces publiées dans les journaux comportent ainsi des titres très illustratifs : « *Should you borrow money* ? » ; « *Don't carry over debt !* » ; « *Borrowing is not always recommended* » ; ou même des messages plus ciblés, « *When should a school teacher borrow money?* »[813].

L'entreprise a également produit (au moins) un film publicitaire entre 1930 et 1935 : « *Financing the American Family* »[814]. Ce film d'une dizaine de minutes met en avant le parcours d'accès au crédit d'un couple où l'homme est un travailleur en col blanc : les époux entendent parler des services de crédit dans une annonce radiophonique, lors de laquelle le président de HFC insiste longuement sur le fait que ces prêts rendent un « *public service* » à un nombre restreint de familles américaines, celles qui peuvent attester de garanties suffisantes et de bonnes habitudes de consommation. Ces annonces produisent un discours homogène,

[812] « *Statement by Leon Henderson on stock issue* », février 1928. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure 1928.
[813] Différentes publicités, HFC. RSF, Box 83 Folder HFC Publicity National 1932-1934.
[814] Household Finance Corporation, « Financing the American Family », 10 min 20 s, noir et blanc, *circa* 1935. Chicago Film Laboratory Inc. Url : https://archive.org/details/Financin1935 (consulté le 14/02/2018).

insistant sur le fait que les prêts de petites sommes ne sont utiles que dans des situations très spécifiques. L'endettement des ménages doit, en l'absence d'accidents de la vie ou de dépenses imprévues, être évité : il est en règle générale la preuve d'une mauvaise gestion économique de la part des consommateur-trice-s. Comme l'explique une publicité de 1933 diffusée dans la presse, « *Household's help often straightens out family finances without a loan. Household managers are more than money lenders. They are experts in family finance. Often a talk with them accomplishes more than a cash loan* […]. *When you feel you must borrow, come in and talk over whether a loan is the best way out* »[815]. La raison avancée afin de rendre compte de cette position en apparence contraire à l'intérêt économique de l'entreprise insiste cependant moins sur le bien-être des consommateur-trice-s (les interlocuteur-trice-s de l'annonce) que sur la bonne image que cela permet de maintenir : « *You should ask why a loan company renders this service. Simply because no financial institution can last in public esteem without a sincere respect for public welfare. Household people, in their dealings with customers, are inspired by genuine regard for public good-will* ».

Cette politique restrictive d'allocation du crédit et ce souci exprimé pour l'intérêt général, mis en avant par l'entreprise, représentent sa marque de fabrique jusqu'à la fin des années 1930 : ses dirigeants se targuent notamment de refuser au minimum 60 % des demandes de prêts adressées, au nom du « *common good* », un taux de rejet allant jusqu'à 75 % en période de crise, moment où les familles doivent être particulièrement attentives à leur budget[816]. Trompette (2008) a étudié, de manière similaire, les stratégies déployées par les agences de pompes funèbres françaises afin d'engager les client-e-s dans une forme d'« achat impliquant » : l'auteure souligne que l'objectif de ces entrepreneurs est de capter la demande afin que les familles des défunts n'aient d'interaction qu'avec une seule entreprise, tout le long du processus marchand, du décès à la mise en terre. À l'inverse, les prêteurs de petites sommes cherchent à construire l'image de relations marchandes ponctuelles, à l'horizon fini, liées au besoin produit par des ajustements temporaires : trop impliquer leurs client-e-s risquerait de donner à ces relations de crédit l'image d'un endettement structurel et aux prêts l'image de lignes de crédit renouvelables.

[815] « Should you borrow money ? » publicité, HFC, 1933 *ibid*. L'usage de la métonymie « *Household* » pour nommer l'entreprise témoigne d'un glissement, volontaire ou non, qui associe les prêts à un service à destination des ménages : cela permet d'écrire des expressions comme « *Household's help* » qui peut exprimer à la fois l'« aide aux ménages » et l'« aide offerte par l'entreprise HFC ».

[816] « Household cuts its bank loans », *Wall Street Journal*, 17 mai 1932. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure, 1931-1935.

Les effets symboliques des « croisades » menées depuis le début du siècle contre les *loan sharks* sont donc à double tranchant pour les prêteurs de petites sommes. D'un côté, la régulation et le soutien accordé par les mouvements réformateurs à une solution marchande permet de légitimer le bien-fondé de leurs activités, mais ces dénonciations ont, d'un autre côté, contribué à entériner une méfiance vis-à-vis des prêteurs d'argent. Cette méfiance se traduit par moment en attaques frontales : nous avons étudié dans le chapitre précédent les critiques qu'ont subies ces entreprises suite au krach de 1929, autour de la dénonciation de l'« usure légale ». HFC fait des efforts permanents, surtout à partir de 1930, afin de se prémunir contre ces attaques et de repousser les stigmates liés au prêt d'argent à destination des salarié-e-s. Ainsi, en 1935, la direction de l'entreprise impose à l'ensemble des gérant-e-s d'agence d'imprimer un « portfolio » succinct, expliquant le type de commerce pratiqué par HFC, dont l'objectif est de fournir aux agences les armes pour lutter contre les critiques habituellement adressées à l'entreprise. Un modèle est envoyé à chaque agence, la charge revenant au-à la gérant-gérante de le respecter tout en l'adaptant au contexte local : cet effort vise à homogénéiser *a minima* la communication des agences, afin que celles-ci s'accordent sur un ensemble de points saillants[817]. Les gérant-e-s autant que les agents de recouvrement sont censé-e-s garder des copies de ces « *portfolios* » sur eux en permanence, afin de les faire circuler auprès des client-e-s, ou lorsqu'ils sont en contact avec des élites ou des personnalités extérieures : « *every manager is occasionally called on for one purpose or another by social workers, lawyers, ministers, or other influential people. Our managers have excellent opportunities to make real boosters for our business out of such people. In order to do so, however, they have to give them some tangible facts about our business in a way that can be readily understood* »[818].

La ligne de communication développée s'articule autour de deux idées centrales : l'entreprise fait des profits limités et ses activités sont soutenues à la fois par le droit et des organisations légitimes. La première des « *common misconceptions* » est en effet que les prêteurs de petites sommes « *earn exorbitant returns on capital* » : face à cela, il faut constamment répéter que les profits retirés par les prêteurs de petites sommes restent « *moderate* » et que l'entreprise *« always tries to keep its rate down* »[819]. Puis, le vote des lois USLL dans de nombreux États représente l'argument principal à mentionner : « *the big thing to point out to them is that the law was drafted strictly in the interests of borrowers. It is designed to protect the economically weak from the economically strong* ». En conséquence,

[817] *Portfolio of exhibits,* HFC, 1935. RSF, Box 82, Folder National Publicity 1934-1937.
[818] *Ibid.,* p. 1.
[819] *Ibid*., pp. 4-7.

les gérant-e-s sont tenus de placer un bandeau sur l'ensemble des pages du document, mentionnant l'« *endorsement of the Uniform Small loan Law* ». Enfin, de nombreuses pages sont consacrées aux différents soutiens dont bénéficie l'entreprise : « *it will help you in getting your story across if you tell them something about the RSF and the work it is doing* »[820].

Le film publicitaire évoqué précédemment contient également une séquence lors de laquelle le président de l'entreprise (ou un acteur lui prêtant sa voix) liste les « *endorsements* » de HFC[821]. L'objectif est bien de construire et de diffuser un récit qui puise directement dans le référentiel des mouvements réformateurs : selon le portfolio, si la plupart des gens ont une « *vague notion* » de l'implication de la fondation dans le « *small loan business* », il est nécessaire de « *point out to such people the fact that the RSF is the foremost social service research organization in the U. S. and that its recommendations are based solely on what is for the best interests of the public* ». Parmi les soutiens évoqués, le document s'étend sur celui de William Green, président de l'AFL-CIO, et les avancées récemment obtenues en 1934 par la « croisade » du Kentucky, ainsi que celui de la *National Association of Charities and Corrections*, une organisation qui soutient les efforts des réformateurs depuis le début des années 1910. Le film mentionne quant à lui la fondation Russell Sage mais également les « *banking commissioners* » (autorités bancaires supérieures) des États ayant adopté une loi USLL. En tant qu'ils poursuivent le travail entamé par les réformateurs soucieux de l'intérêt collectif, en tant qu'ils offrent une alternative aux *loan sharks*, les gérant-e-s d'agence sont en mesure de revendiquer que « *Household considers the welfare of the public as well as its own* »[822].

2. Le « docteur des finances familiales » : éducation des consommateur-trice-s et production culturelle de la légitimité marchande

L'entreprise ne fait pas que revendiquer le statut d'« expert des finances des familles » : elle s'engage, à partir du début des années 1930, dans des efforts visant à éduquer les familles américaines. L'objectif affiché est d'éduquer leur clientèle afin de leur inculquer l'idée que le recours au crédit peut être évité à condition d'approcher leurs comportements économiques « *scientifically and efficiently* », afin d'éviter la posture du « *We-hope-and-pray-*

[820] *Ibid.,* p. 9.
[821] Household Finance Corporation, « Financing the American Family », 10 min 20 s, noir et blanc, *circa* 1935, *ibid*.
[822] *Ibid.*, p. 7.

we'll-be-able-to-pay »[823]. L'entreprise personnifie ces conseils en la personne du « *doctor of family finances* », un auteur fictif à qui est attribuée la rédaction de diverses publications. L'ensemble de ce travail institutionnel témoigne d'une évolution des types de client-e-s que l'entreprise souhaite voir associés à ces pratiques de prêts : les emprunteur-se-s mis-e-s en scène appartiennent toujours à des familles blanches salariées, mais elles appartiennent désormais plus aux classes moyennes qu'aux franges inférieures du salariat, et la cause de l'endettement est autant attribuée aux accidents de la vie qu'à la mauvaise gestion budgétaire de la part de ménages consommateurs.

Si l'encadrement budgétaire des ménages « pauvres », étudié par Zelizer (2005), existe depuis le milieu du XIX^{e} siècle, les services proposés par l'entreprise dans les années 1930 semblent ainsi davantage relever d'une forme d'accompagnement budgétaire proposé à une clientèle issue des classes moyennes. Dès lors, comment rendre compte du choix de l'entreprise d'investir dans ce type de cadrage des services de crédit offerts, alors précisément que le type de clientèle ciblée ne relève pas des habituels « incompétents » budgétaires (Zelizer 2005, p. 274) ciblés et stigmatisés par l'assistance publique aux États-Unis ?

2.1. Éviter l'étiquetage : l'image d'un service d'accompagnement budgétaire pour les classes moyennes

Dans l'introduction de l'une de ces publications, Burr Blackburn, directeur du « département de recherche » (« *research department* ») de l'entreprise, pose la question : « *Why does HFC provide a library of bulletins to help consumers ?* ». La réponse du directeur de la « recherche » souligne que cette collection est censée servir aux familles « *who bring their financial problems to us each year* ». L'endettement est présenté comme le produit d'un « problème » dans la gestion budgétaire des familles et Blackburn explique que l'entreprise y trouve aussi son compte, puisque des familles à l'« *efficiency* » rétablie seront des bonnes clientes de l'entreprise : « *business promotes its own progress and stability by equipping consumers with information which will make them wiser managers and better buyers* »[824]. Ces publications sont destinées à la fois aux client-e-s de l'entreprise et au « *general public* », qui peut aussi se procurer ces brochures, apprendre à mieux dépenser et ainsi bénéficier du travail effectué par l'entreprise.

[823] « Stretching the dollar ». RSF, Box 83, Folder HFC Publicity National 1932-1934.
[824] RSF, Box 82. Folder Better Buymanship, Better Buymanship 1937.

L'une des principales publications de HFC – la série « *Better Buymanship* », dont la première version date de 1934 – est séparée en deux volumes : le premier, d'une soixantaine de pages, comprend 17 chapitres, chacun consacré aux manières d'acheter un type de produit alimentaire ou un type d'équipement ménager. Des meubles aux produits laitiers, en passant par les produits de nettoyage ou les fourrures, le livret fournit des conseils portant sur la budgétisation de certaines dépenses dans le mois, sur l'attention qui doit être accordée aux étiquettes, à la qualité des produits, à leur usage, etc. Le second volume est plus directement consacré à la gestion du temps et de l'argent par les ménages. Onze chapitres sont consacrés à différents postes de dépense – « *the health dollar* », « *the food dollar* », « *the recreational dollar* », etc. – traduisant une volonté de marquage social (*social earmarking*) des revenus des ménages par le « docteur », qui rappelle les dispositifs de marquage des monnaies des pauvres mis en place par les travailleur-se-s sociaux-ales à la même époque (Zelizer 2005, pp. 275-279).

Une nouvelle version de chaque volume est publiée chaque année, de 1934 à 1947 et le chapitre « *Money Management for the Family* » inclut, à partir de 1940, des illustrations de George Clark, un dessinateur connu pour ses représentations naturalistes de situations familiales cocasses, propres à la vie des classes moyennes des années 1930[825]. La figure 27 reproduit l'une d'entre elle, illustrant le troisième principe de gestion de l'argent, « *Live within your means* » : la femme gère le budget du foyer et le ménage s'interroge, avec ironie, sur le fait qu'une partie du salaire hebdomadaire subsiste, même une fois l'ensemble des versements dus effectués. D'autres séries de publications, intitulées « *Stretching the Dollar* », ou encore « *Tips for lazy husbands* », reprennent le même type d'imagerie et s'inscrivent dans le même type d'effort en matière d'éducation financière, attribuant des rôles spécifiques aux époux et aux épouses[826].

[825] RSF, Box 82. Folder Better Buymanship.
[826] « Stretching the dollar », *ibid.* ; «*Tips for lazy husbands* », dépliant publicitaire, HFC, HFC Archives.

Figure 27 : « *Money Management for the Family* », *Better Buymanship Series, Household Finance Corporation,* 1940

Source : Chapitre « Money Management for the Family », Better Buymanship Series, HFC. RSF, Box 82. Folder Better Buymanship.

Ces stratégies témoignent, d'une part, d'une volonté de projeter l'image d'une entreprise ayant une fonction sociale, une organisation qui apporte une solution au problème de l'endettement des ménages américains. En cela, ces efforts de communication se comprennent au regard des tensions qui traversent ce secteur depuis le début des années 1910 : elles visent à se prémunir contre certaines critiques du prêt d'argent que deux décennies de « croisades » ont contribué à inscrire dans l'environnement institutionnel de ces organisations (Scott et Meyer 1994). En effet, ce souci de l'image projetée par les entrepreneurs institutionnels traverse l'ensemble de la période, depuis les premiers débats des années 1910 autour du profit des associations de crédit, jusqu'aux conversions des *loan sharks* d'Atlanta en 1928[827].

D'autre part, le choix d'offrir ce type de service s'explique, au moins en partie, par le type d'organisation qui soutient le secteur des prêts de petites sommes depuis le début des années 1910 – les organisations philanthropiques et le milieu du travail social – et par la conception que ces acteurs portent, dans les années 1930, de l'assistance financière. En effet, si l'encadrement budgétaire des « pauvres » représente un souci pour les travailleur-se-s sociaux-ales et les organisations caritatives depuis le milieu du XIX^{e} siècle, on observe à la fin des années 1920 un virage « consumériste » de la conception du secours aux États-Unis (Zelizer 2005, p. 295) : les différents acteurs des milieux philanthropiques et du travail social (notamment new-yorkais) prônent un versement en liquide des aides financières, par opposition aux versement en nature (de marchandises, ou par le biais de coupons ou de timbres affectés à l'achat d'un type de bien spécifique), arguant qu'il s'agit à la fois de la forme la plus efficace et la moins dégradante d'assistance publique pour les pauvres. Néanmoins, le versement des aides en liquide reste conditionné à la maîtrise indirecte des travailleur-se-s sociaux-ales sur les budgets des pauvres : il faut que les bénéficiaires du secours tiennent des comptes précis, enregistrent l'affectation des sommes attribuées et se soumettent ainsi à un contrôle de leurs dépenses.

Certaines des organisations ayant joué un rôle central dans cette évolution des conceptions de l'assistance aux pauvres – en particulier la *National Association of Charities and Correction*, mais également d'autres organisations caritatives et de travail social citées par Zelizer (*op. cit.*) – ont également participé activement aux luttes anti-*sharks* ou figurent parmi les principaux soutiens de HFC. Dans le cas de l'entreprise de prêts de petites sommes, il s'agit moins de superviser, d'encadrer les dépenses effectuées par leurs client-e-s ou de contrôler

[827] Pour plus de détails, voir notamment le débat autour du prêteur Clarence Hodson, analysé dans le chapitre III.

l'affectation des sommes, que de proposer un service d'accompagnement, par le biais d'une littérature, d'une imagerie, de conseils, de messages radiophoniques ou de films, qui reprennent certains des idées issues des milieux philanthropiques et du travail social. Les publications de HFC mettent ainsi en avant l'idée que le versement d'argent en liquide n'est bénéfique que dans le cas de consommateur-trice-s budgétairement compétent-e-s. Si les pauvres sont des incompétents budgétaires dont les dépenses doivent être encadrées, les emprunteur-se-s ayant recours aux prêts de petites sommes, bien que doté-e-s de certaines compétences budgétaires, n'en restent pas moins susceptibles de trop s'endetter ou de mal consommer.

Ces derniers éléments soulignent que la forme prise par la communication de l'entreprise dans les années 1930 est également tributaire des évolutions du contexte politique et culturel, en particulier l'émergence des *consumer politics* étudiée dans le chapitre précédent[828] : les manières de consommer et de s'endetter des ménages, en particulier le crédit à la consommation, sont au cœur des réflexions politiques menées par un ensemble d'acteurs de l'époque et nous revenons ci-dessous sur la position particulière qu'occupe HFC au sein de certains de ces espaces. Ces évolutions ne sont semble-t-il par ailleurs pas spécifiques à l'entreprise HFC : à la fin des années 1920, le commerce des prêts de petites sommes (*small loan business*) est peu à peu renommé secteur de la finance personnelle (*personal finance*) (Calder 1999, p. 147). Ce changement de terminologie est un signe supplémentaire de la direction qu'adoptent les prêteurs régulés dans les années 1930 : l'expression fait moins référence aux fonctions d'intermédiation (« *broker* » signifie « courtier ») du crédit qu'à l'accompagnement financier que proposent ces agences, par le biais de prêts de faibles montants et, comme dans le cas de HFC, d'un ensemble de services d'accompagnement connexes.

En outre, on constate que ce nouvel environnement ne conduit pas à la disparition de l'imagerie associée aux client-e-s des prêteurs de petites sommes, mais au contraire à renforcer un tropisme déjà existant : le discours sur les accidents de la vie des familles pauvres subsiste, de manière sous-jacente, mais laisse également place à une explication portant sur la mauvaise gestion budgétaire ; aux familles blanches de salarié-e-s fragiles succèdent des familles blanches salariées plus aisées. Cette évolution se double d'une modification du « dispositif contractuel » de prêt (Suchman 2003, p. 93) : le prospectus financier produit lors de l'entrée en bourse en 1928 indique que l'entreprise requiert que les contrats de prêts « *shall be signed in person only by the borrower, or, if married, by husband and wife* »[829]. Dans l'étude que

[828] Cf. chapitre IV.
[829] Prospectus financier*, Issue of 140,000 Shares*, Household Finance Co., 1928. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure 1928.

consacre le NBER aux pratiques des prêteurs de petites sommes au milieu les années 1930, les auteurs soulignent que ce dispositif est mis en place par la majorité des prêteurs de petites sommes (Young 1940, p. 33). En d'autres termes, lorsque l'emprunteur-se est marié-e, la double signature du contrat suppose implicitement que le choix de s'endetter a été le produit d'une décision commune, prise au niveau du couple. Cette pratique consistant à réclamer la signature des deux époux a pour objectif explicite, selon le prospectus, de limiter le recours excessif au crédit et de faire de ce choix une décision mûrie et réfléchie. Comme l'a souligné Suchman (2003, p. 100), les contrats n'ont bien souvent pas qu'une fonction technique : ils représentent des « *cultural displays* » qui servent de « *symbolic representation* » des pratiques économiques, évoquant des normes et des principes extra-contractuels relatifs au rôle que doivent jouer les contractant-e-s. Dans ce cas précis, le dispositif requérant la signature des époux met en avant l'unité de couple comme cible privilégiée du crédit offert et indique, implicitement, le rôle que doivent jouer les femmes mariées dans ce système de crédit : les publications de l'entreprise associent en effet aux épouses des compétences budgétaires accrues, qui permettent de tempérer les envies dépensières du « *lazy husband* » qui, lui, ne se soucie guère de l'équilibre budgétaire mensuel. Nous revenons, dans la dernière partie du chapitre, sur la sélection des couples mariés pratiquée par l'entreprise HFC dans les années 1920 et 1930.

Ce sont ces figures sociales de couples mariés issus des classes moyennes qui sont mises en scène à travers ces différentes publications et le film « *Financing the American Family* » et cela témoigne d'une volonté, de la part de HFC, de projeter une image de leur clientèle comme étant issue d'une classe sociale supérieure à celle ayant recours aux *loan sharks*. Dans le portfolio de 1935, la direction conseille ainsi à ses gérant-e-s d'agences d'appuyer cet aspect de leurs activités : « [*a*]*nother common misconception of our business is that most of our loans are made to people in the lowest income bracket, who should not be allowed to borrow because they do not have incomes sufficient to allow them to repay their loans without undue strain* ». Il faut que les gérant-e-s insistent sur le caractère erroné de ce préjugé : en effet, 23 % de la clientèle de HFC gagnent, selon la direction, plus de 200 $ par mois et, de surcroît, « *you can point out that* […] *more than twice of our loans were made in 1934 to managers, superintendents and foreman, as to unskilled labour* […]. *On the other hand, loans to unskilled laborers accounted for only 5% of the total loans made* »[830].

Dès le début des années 1930 le crédit légitime des salarié-e-s est ainsi présenté, par cette entreprise dominante du secteur, comme un crédit restreint à un type de client-e-s et à un

[830] *Portfolio of exhibits,* HFC, p. 8, 1935. RSF, Box 82, Folder National Publicity 1934-1937.

type de cause spécifique, ce qui traduit une double volonté de rupture vis-à-vis des pratiques de crédit des années 1900 et 1910. Tout d'abord, nous avons montré dans le chapitre I que les client-e-s de HFC indiquaient très souvent vouloir utiliser les sommes d'argent prêtées comme des instruments de trésorerie : les motifs évoqués par la majorité des client-e-s durant l'année 1916 soulignent que ces prêts fonctionnaient comme des petites lignes de crédit, permettant de couvrir des dépenses quotidiennes (telles que le loyer, le paiement de facture ou l'achat de biens quotidiens, pour soi ou pour ses affaires) ou de gérer d'autres relations de crédit. Insister sur la nocivité de l'endettement et du recours systématique au crédit à la consommation pour la gestion budgétaire des familles vise à rompre avec ce type de pratique, du moins du point de vue de l'image que l'entreprise cherche à projeter de ses propres activités. Ensuite, la citation précédente témoigne d'un effort de rupture vis-à-vis d'une « *common misconception* » des types de client-e-s ciblé-e-s par l'entreprise : dans les années 1930, l'offre de crédit doit être présentée comme un service à destination d'un ensemble de client-e-s exerçant des métiers de supervision ou n'appartenant pas aux « *lowest income bracket* ». Les types de client-e-s mis en avant, dans la communication de l'entreprise, présentent un ensemble de traits qui semblent correspondre à la strate supérieure de client-e-s identifié-e-s par notre analyse des correspondances du chapitre I : en 1916, ces client-e-s ne représentaient qu'une faible minorité de la clientèle de l'entreprise. Si la majorité des client-e-s de l'entreprise étaient, au milieu des années 1910, des ouvrier-ère-s, des employé-e-s de bureau ou de vente, des petit-e-s salarié-e-s du public ou des domestiques, dans les années 1930, les prêts accordés aux ouvrier-ère-s non qualifié-e-s ou aux individus à faibles revenus semblent risquer d'entacher la respectabilité de l'entreprise et, simultanément, de la rendre vulnérable à des dénonciations coûteuses. Il faut à tout prix éviter d'être étiqueté comme *loan shark*, ces usuriers des classes populaires, et ces représentations visent à détacher l'organisation des pratiques associées à ce type de créancier.

2.2. Les prêteurs de petites sommes au cœur des c*onsumer politics* : de l'exposition universelle de 1939 à la poésie orale des classes moyennes

Évaluer l'ampleur des stratégies de communication déployées en ce sens par HFC nécessite de s'intéresser aux efforts concrets, au-delà des publications, pour diffuser la parole du « docteur des finances des familles ».

En 1939, l'entreprise dispose d'un espace au sein de l'exposition internationale organisée à New York. Logé au sein du « *Consumer Interests Building* », cet espace représente une plateforme de communication exceptionnelle et l'entreprise investit de nombreuses

ressources dans cet évènement[831]. Quatorze employé-e-s s'y relaient, en deux équipes, afin d'accueillir les visiteurs et d'organiser les différentes « *animated exhibits* » : toutes ont pour thème l'« éducation des consommateur-trice-s », une activité pour laquelle l'entreprise affirme être reconnue, en tant qu'elle vient en aide à la « *average family* », qui « *wants very much to live within its income* ». L'espace inclut une bibliothèque libre d'accès où sont mises à dispositions les différentes publications de l'entreprise – *Stretching the Dollar* et la série *Better Buymanship* – et où sont exposées différentes illustrations, dont celles de George Clark. Mais l'attraction phare proposée par l'entreprise est un théâtre climatisé, occupant les trois-quarts de l'espace et pouvant accueillir jusqu'à 200 visiteurs. Au sein de celui-ci, « *the Doctor of Family Finances will present talking pictures* » : l'entreprise a produit deux « *industrial films* » pour cet évènement, « *A heap o' livin'* » et « *Happily ever after* »[832].

Reprenant un mode de communication déjà utilisé par la fondation Russell Sage en 1912, ces films mettent en scène les problèmes financiers typiques auxquels sont censés faire face les ménages des classes moyennes des années 1930 ainsi que les bonnes manières de les résoudre. L'usage d'un tel mode de communication était répandu parmi les grandes entreprises de l'époque : Bird (1999) s'est intéressé de près à la production de films d'entreprises et au rôle joué par ceux-ci dans les années 1930-1940. Il souligne notamment que de nombreuses entreprises et organisations comme *General Motors*, *U. S. Steel*, *Coca Cola Inc.* ou la chambre de commerce des États-Unis ont produit des films institutionnels pour cet évènement[833]. La majorité de ces projets, y compris ceux de HFC, ont été produits par Jamison Handy, un ancien nageur olympique devenu pionnier du film d'entreprise, avant tout connu pour les vidéos qu'il a réalisées pour l'armée américaine avant et durant la guerre[834]. Les deux films de HFC ont pour acteur principal Edgar Guest, un poète populaire et homme de radio de l'époque, connu pour ses textes légers et optimistes traduisant les bonheurs et les tracas des classes moyennes américaines. Rubin (2009, pp. 66-74) a bien étudié la popularité d'Edgar Guest au sein des classes moyennes blanches des années 1930 : le poète écrivait dans un style oral, volontairement amateur, et s'est continûment fait conspuer par la critique de l'époque. Néanmoins, cette innocence cultivée était prisée d'un grand nombre d'américain-e-s lecteur-trice-s de la presse quotidienne, d'abord dans le Michigan puis dans le reste du pays, et Guest était l'un des poètes

[831] Kahana (2016), p. 316 ; Feuillet de présentation de l'exposition : « Household Finance Corporation at New York World Fair », 1939. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure, 1931-1935
[832] « HFC at NY World Fair », *ibid*.
[833] *General Motors Inc*., « To new horizons, leave it to roll-oh » 1939 ; *U. S. Steel*, « Men make steel », 1939 ; *Coca-Cola Inc*., « Refreshment through the years » 1939 ; *U. S. Chamber of Commerce*, « Free men build a nation » 1939.
[834] Bird (1999), p. 146 ; n.7 p. 235.

qui vendaient le plus de copies de ses œuvres à l'époque ; avant tout du fait qu'elles « *paid tribute to American middle-class domesticity* » (Rubin 2009, *op. cit.*).

Mettre en images le poème phare d'Edgar Guest « *A heap o' livin'* », qui s'est vendu à plus d'un million d'exemplaires, avait pour objectif de marquer la proximité entre l'entreprise et les valeurs de la classe moyenne blanche : ce film, tout comme « *Happily ever after* », représentent, dans la lignée des publications écrites de l'entreprise, une famille blanche de classe moyenne au sein de laquelle l'homme est salarié et la femme gère le budget. Il ne s'agissait pas de la première collaboration entre le poète et l'entreprise : cette dernière organisait dès 1932, à Chicago, des lectures publiques ayant pour thème la vie des classes moyennes et Guest avait été convié à y lire certains de ses textes[835]. Rubin (2009) a également montré que les années 1930 étaient marquées par un rapport particulier à la lecture de textes poétiques au sein des classes moyennes : réciter un poème populaire était une pratique culturelle courante, « *at family gatherings, school assemblies, church services, camp outings and civic affairs* », et financer des lectures publiques des textes de Guest visait certainement à prendre appui sur ce type d'expérience.

Les stratégies développées lors de l'exposition universelle permettent de tirer deux types de conclusion quant au modèle de crédit mis en avant par HFC. En premier lieu, cela souligne la très forte emprise de la conception du bon crédit et de l'endettement des ménages, en partie construite par les « croisades », sur les activités de l'entreprise : il ne s'agit pas uniquement de discours visant à instrumentaliser le référentiel des mouvements réformateurs afin d'extorquer un maximum de profit et sous couvert de protéger les consommateur-trice-s ou d'œuvrer pour le bien public. Le texte d'Harbison, publié dans *Nation's Business* en 1933, met en avant cet aspect manipulateur de la communication de l'entreprise, mais cette dernière a effectivement investi d'importantes ressources dans l'éducation des consommateur-trice-s, une vocation qui émane directement des causes attribuées au besoin de crédit. Il faut en effet relever les coûts qu'ont fait peser le déploiement de telles stratégies : les films projetés doivent être comparés aux productions équivalentes de l'exposition et aux organisations de tailles bien plus importantes qui les ont commandées (comme *General Motors* ou *U. S. Steel*).

En second lieu, ces éléments montrent la position centrale occupée par HFC dans le domaine des *consumer politics* de l'époque. Le pavillon de l'exposition où l'entreprise anime ses activités est dédié aux « *Consumer Interests* » et l'entreprise a, dans les années 1930, incorporé à sa communication de nombreux éléments issus des nouvelles réflexions autour du

[835] « *At the doo*r » *Edgar Guest at Household hour*, 1932. Brown University Digital Repository, Series Harris Broadsides. https://repository.library.brown.edu/studio/item/bdr:273221/

crédit à la consommation. Burr Blackburn, directeur du « département de recherche », a notamment été l'auteur de différentes publications réfléchissant au rôle joué par les prêts de petites sommes dans l'équilibre macroéconomique[836]. L'entreprise ne cherche donc pas uniquement à inscrire son projet commercial dans la lignée des « croisades » des années 1910 et 1920, mais aussi à positionner celui-ci au sein de l'espace politique et culturel du *New Deal*. Les gérant-e-s ne doivent ainsi pas hésiter à insister sur le fait qu'ils sont eux-elles-mêmes des fervent-e-s admirateur-trice-s du président F. D. Roosevelt : or, ce dernier a lui-même signé une loi USLL, adoptée à New York en 1932 alors qu'il était gouverneur de l'État, ce qui fournit la preuve irréfutable, selon la direction de l'entreprise, que les lois USLL vont dans le sens des politiques mises en place par l'administration « *for the good of the people* »[837]. Nous avons également montré, dans le chapitre précédent, que l'entreprise HFC occupait une place centrale au sein de l'espace de la régulation du crédit au début des années 1940[838]. L'accent mis sur l'éducation des consommateur-trice-s anticipe des déplacements de la frontière de la régulation dans les années 1930 : l'éducation budgétaire des ménages autant que la protection des consommateur-trice-s figurent notamment parmi les actions politiques recommandées par les auteurs du numéro spécial publié par l'association américaine des sciences politiques et sociales en 1938, auquel a contribué l'entreprise HFC.

Simultanément, l'intérêt croissant accordé à la l'accompagnement budgétaire des ménages et à l'éducation des consommateur-trice-s contribue à renforcer l'association entre les prêts de petites sommes et les pratiques économiques de familles blanches stéréotypées, à la répartition fortement genrée des rôles économiques (l'homme au travail, la femme au budget). De même, les collaborations choisies avec des artistes associés à la culture des classes moyennes blanches, comme Edgar Guest et George Clark[839], soulignent le type de clientèle que l'entreprise cherche à associer en tant que figures représentatives de ses activités de prêt. Ainsi, la diffusion du référentiel des « croisades » au sein du secteur des prêts de petites sommes facilite également celle de l'ethnocentrisme de classe et de race, caractéristique des mouvements réformateurs anti-*sharks* (Mathieu 2014).

[836] Voir à titre d'exemple, « Effects of over extension of consumer credit », 7 pages, 1936, HFC Archives, HSBC.
[837] Household Finance Corporation, « Financing the American Family », 10 min 20 s, noir et blanc, *circa* 1935. Chicago Film Laboratory Inc. Url : https://archive.org/details/Financin1935 (consulté le 14/02/2018) ; *Portfolio of exhibits,* HFC, p. 9, 1935. RSF, Box 82, Folder National Publicity 1934-1937.
[838] Voir entre autres les contributions de deux avocats de l'entreprise, Frank Hubachek et Charles Kelly, au numéro de la revue *Law & Contemporary Problems* consacré au thème « *Combating the Loan Shark* » (chapitre IV, partie III).
[839] Il n'existe pas à notre connaissance de travail équivalent, dans le cas de George Clark, à celui que Rubin (2009) a mené sur le poète Edgar Guest, mais l'œuvre du dessinateur reprend les mêmes sujets et exsudent le même type de « naïveté » que les textes du poète.

II. Les prêts de petites sommes : des hypothèques mobilières de montants élevés

Peut-on identifier les effets de ces discours et de ce cadrage des activités marchandes sur les types de prêts offerts par l'entreprise ? Entre le début de la régulation et la fin des années 1930, on observe une spécialisation des prêteurs de petites sommes dans les hypothèques mobilières et celle-ci a pour conséquence une augmentation des montants des prêts accordés, ce qui exclut progressivement les prêts de toutes petites sommes.

Afin d'étudier ce processus, nous nous appuyons sur une étude publiée en 1930 par la RSF, confiée à Louis Robinson, économiste à l'université de Swarthmore, et à Maude E. Stearns, statisticienne travaillant pour le *Welfare Council* de la ville de New York. Dès 1921, Robinson avait commencé à travailler sur cette étude, en lien avec l'association nationale des prêteurs de petites sommes, afin de produire une enquête sur les pratiques des agences au niveau national. En 1922, le conseil d'administration de la fondation s'intéresse à ce projet et décide d'accorder à Robinson des ressources supplémentaires pour mener à bien son projet, d'intérêt majeur aux yeux du directeur du *Department of Remedial Loans*, Leon Henderson[840]. Robinson et Stearns sont engagé-e-s en 1922 par la fondation et ont travaillé pendant huit ans sur l'étude, jusqu'à sa publication en 1930. L'étude est, par définition, limitée aux États ayant voté une loi USLL : elle porte sur 10 000 prêts accordées sur 13 mois entre 1922 et 1923, par 209 agences de prêts de petites sommes réparties dans 109 villes et dans 17 États. Les auteurs ont procédé par questionnaire : ils ont d'abord contacté les gérant-e-s des plus grandes entreprises, souvent organisées en réseaux d'agences étendus sur plusieurs États (comme HFC), puis, ne parvenant pas à obtenir les 10 000 réponses attendues, ils se sont adressés à des entreprises plus petites, parfois limitées à une seule agence (Robinson et Stearns 1930, pp. 15-19)[841]. Le questionnaire devait être rempli par un-e employé-e de l'agence lors de l'attribution d'un prêt : les 30 questions posées portent sur la nature du prêt (montant, durée, garanties fournies) et sur les caractéristiques économiques et

[840] Glenn et al. (1947), p. 339.

[841] Les auteur-e-s ne donnent pas le pourcentage d'agences uniques et de réseaux d'agences ayant participé à l'étude : ils indiquent simplement que l'effet de la taille et du « *kind of management* » a potentiellement un effet sur les données récoltées, qui ne peut selon eux-elles être contrôlé (*op. cit.*, p. 19). En dehors de cela, la seule véritable limite mentionnée par les auteur-e-s concerne la possibilité qu'un-e même emprunteur-se puisse être représenté plusieurs fois, s'il ou elle a eu recours à de multiples prêts. Cela ne nous semble pas réellement être un problème puisque nous cherchons à observer la démographie de ces prêts, et non pas à identifier 10 000 emprunteur-se-s différent-e-s.

sociales des emprunteur-se-s : le métier exercé, le salaire, le nombre d'enfants, le type de résidence, la race attribuée par les gérant-e-s d'agences et le motif d'emprunt.

Certains présupposés normatifs ressortent de façon visible dans la formulation du questionnaire : à titre d'exemple, la question 14 indique « *Occupation of wife* » sans laisser la possibilité qu'une femme mariée puisse emprunter en son nom, ce qui correspond à un trait associé au crédit légitime par la fondation depuis le début des années 1910. De même, toutes les analyses des auteur-e-s sont loin d'être exploitables, en particulier celles menées sur les motifs indiqués lors de la signature du contrat de prêt. Après avoir relevé qu'un très grand nombre d'emprunteur-se-s indiquent un motif général de gestion des dépenses quotidiennes ou de dettes pressantes, les auteur-e-s s'empressent en effet de conclure qu'il est difficile de déterminer l'affectation des sommes dans la majorité des cas et se refusent à développer une analyse précise des motifs d'emprunt : leur « *general conclusion resulting from reflexion* » sur ce type de motifs « *is that the reason for a loan will always be inability to make income cover expense* in an emergency » (*op. cit.*, pp. 145), à l'exception des cas où le recours au crédit est le fruit d'une mauvaise gestion budgétaire[842].

Le peu de tableaux consacrés à la question des motifs mobilisent ainsi des distinctions inexploitables, tributaires de cette adhésion à la thèse selon laquelle les client-e-s empruntent pour faire face à une urgence imprévue, à un accident de la vie : les auteur-e-s distinguent ainsi plusieurs catégories de mauvais-es emprunteur-se-s, entre ceux-celles qui manquent de « *foresight* » et ceux-celles qui manquent uniquement de « *method* » ; entre ceux-celles qui empruntent « *probably* » ou « *certainly* » du fait d'une diminution de leurs revenus, ou encore de dépenses « *certainly inevitable* », « *perhaps inevitable* », « *apparently optional* » et « *regularly recurrent* » (*op. cit.* pp. 146-150). Les auteur-e-s mentionnent au titre des dépenses imprévisibles les frais liés à des funérailles ou les maladies personnelles ; au titre des dépenses qui auraient pu être prévues les réparations sur la maison, l'achat de meubles ou le déménagement ; au titre des dépenses optionnelles les cadeaux de Noël ou de mariage ; au titre des dépenses récurrentes, qui auraient dû être prévues et pour lesquelles le recours au crédit est la preuve d'un « *lack of satisfactory budget* », le loyer ou l'achat de vêtements (Robinson et Stearns 1930, Table 69, p. 148). Ces quatre ensembles correspondent selon le rapport à des niveaux de prévisibilité de la dépense et les auteur-e-s suggèrent que le recours au crédit ne se justifie strictement que dans le cadre du premier poste, en particulier dans le cas des dépenses

[842] Selon les auteur-e-s, dans ces cas, les emprunteur-se-s « *are in a sense hiring the lender as a business manager* » (*op. cit.*, p. 145).

funéraires. On retrouve ainsi un élément déjà mis en évidence par Zelizer (2005, pp. 288-290) dans le cadre de l'encadrement budgétaire des pauvres : c'est pour ce type de dépense funéraire que les travailleur-se-s sociaux-ales se font pour la première fois les défenseurs d'un versement du secours en espèces. L'usage d'un prêt de petites sommes comme « argent des funérailles » (*op. cit.*) semble plus justifié, du point de vue des auteur-e-s travaillant pour le compte de la fondation Russell Sage, que les dépenses quotidiennes ou régulières.

Afin de faire passer leurs questionnaires, les auteur-e-s se sont appuyé-e-s sur les réseaux professionnels de prêteurs – celui de l'association nationale et ceux des associations étatiques – et sur le dépouillement d'annuaires municipaux pour ce qui est des petites entreprises. La proportion de réponses obtenues par entreprise, ville ou État, diffère très largement et les auteur-e-s semblent déçu par le fait que l'échantillon semble le pur produit des « lois de la chance » (Robinson et Stearns 1930, pp. 25-26) ; ce qui n'est pas manifestement pas le cas. L'objectif poursuivi par la fondation et l'association nationale était en effet de faire émerger des traits saillants, des tendances claires, permettant de tirer des conclusions générales sur l'état du secteur, et les auteur-e-s semblent déçu-e-s par l'hétérogénéité de certains résultats de ce point de vue. Robinson et Stearns regrettent notamment le fait que l'échantillonnage n'ait pas pu rendre certains types de prêts invisibles, en particulier ceux que les deux auteur-e-s considèrent comme mineurs : ces « sous-groupes » gardent une « importance considérable » dans les données récoltées, ce qui nuit selon eux-elles à la clarté de l'exposé (*op. cit*. p. 25).

Les auteur-e-s affichent malgré tout une volonté de conserver toute la complexité des données récoltées : ces types de prêts et de client-e-s minoritaires sont conservés dans l'analyse, notamment dans les tableaux croisés, quand bien même les résultats mis en avant ne vont pas dans le sens de l'agenda de la fondation ou qu'ils suggèrent des interprétations différentes. Cette étude ponctuelle est unique en ce qu'elle permet d'observer un grand nombre de prêts offerts par les agences de crédit régulées, juste après l'adoption de la régulation prônée par les mouvements sociaux : si ces données ne permettent pas tous types d'analyse, notamment celle des motifs indiqués, elles permettent néanmoins de mettre en évidence certains éléments propres à l'évolution de la structure de l'offre de crédit au début des années 1920.

1. L'abandon des avances sur salaire et la spécialisation dans les hypothèques mobilières

Dans le chapitre III, nous avons souligné la spécialisation des entreprises morales de crédit, créées lors ou à la suite des « croisades » des années 1910, dans les prêts garantis par des biens mobiliers : les hypothèques mobilières. Ce processus s'observe également dans les

cas de conversion aux activités régulées de prêts de petites sommes dans les années 1920, comme dans celui des agences des *Big Four* d'Atlanta, étudié au chapitre IV : l'acceptation de la régulation entraîne un abandon simultané des prêts garantis uniquement par le salaire de l'emprunteur-se.

Robinson et Stearns (1930, pp. 138-141) montrent que sur 10 000 prêts de petites somme émis entre 1922 et 1923, 85 % ont pour unique garantie un ou plusieurs biens mobiliers : les auteurs distinguent entre les meubles (« *furniture* ») et deux types spécifiques de biens – les pianos et les phonographes – qui ne représentent qu'une minorité (5 %) des biens gagés. Ensuite, 5 % des prêts ont pour garantie des biens mobiliers ainsi qu'un autre type de garantie : 164 prêts (sur 10 000) engagent à la fois des biens mobiliers et une automobile, 108 des biens mobiliers et immobiliers, 96 des biens mobiliers et une saisie sur salaire[843]. Dans l'ensemble, seuls 627 prêts sont adossés à un type de bien ou de garantie autre que des meubles et, sur les 10 000 prêts, seuls 108 impliquent uniquement une saisie sur salaire (1,08 %)[844]. Ces prêts sous forme d'avance sur salaire concernent avant tout des emprunteur-se-s célibataires (non des couples mariés), pour des montants faibles de capital prêté : 60 % des avances sur salaire concernent des prêts de moins de 50 $ et 82 % des prêts de moins de 100 $. À l'opposé, seuls 16 % des hypothèques mobilières concernent des prêts de moins de 50 $ et 48 % des prêts inférieurs à 100 $. Ainsi, en 1922, la grande majorité des prêts de petites sommes (90 %) sont garantis par des meubles : les auteur-e-s ne précisent à aucun moment si les emprunteur-se-s possèdent ces meubles ou si ces derniers font également l'objet d'un crédit en cours.

Ensuite, si Robinson et Stearns se contentent de décrire ce phénomène, sans le commenter, en 1930, l'ouvrage de Robinson et Nugent (1935, p. 170) revient plus en détail sur l'évolution chronologique de cette spécialisation. Selon eux : « *Regulation of lending quickly brought about a distinct change in the kind of security required by lenders. The higher rates for loans secured by wage assignments* […] *before the advent of regulation were evidence of a differential in cost between lending on these securities and on chattel mortgages. The natural tendency under a statute which allowed a flat rate of interest regardless of security was to seek the best security that the borrower had to offer* ». Les deux auteurs employés par la RSF attribuent donc la cause de cette spécialisation à la régulation mise en place : ce choix a selon

[843] Parmi les autres types de biens gagés, en sus des biens mobiliers, on trouve du bétail et des semences (72 prêts), un cosignataire (37 prêts), un bien ou un équipement professionnel (31 prêts).
[844] Les prêts adossés à un seul type de garantie, à l'exception des meubles, incluent 179 cas de co-signataires, 160 cas de billets à ordre, 141 cas où du bétail a été gagé, 55 cas d'automobiles, 32 cas de biens immobiliers et 15 cas de semences.

eux été le produit d'un calcul rationnel de la part des prêteurs, qui auraient sélectionné les formes de prêts offrant les risques les plus faibles, en d'autres termes les hypothèques mobilières. L'association entre les avances sur salaire et des risques élevés est un argument que nous n'observons pas, dans les discours réformateurs ou de prêteurs, avant les années 1930 : si la suppression des avances sur salaire représente bien l'une des revendication phares des « croisades », ce n'est jamais au motif que ces prêts seraient moins sûrs pour les prêteurs.

Selon Robinson et Nugent (*op. cit.*, p. 174), cette spécialisation s'explique ainsi par le fait que ces prêts, trop risqués, ne pouvaient être rentables au taux d'intérêt établi (3,5 % annuels sur le solde restant), mais ils soulignent par là même que la fondation accueillait avec une certaine sérénité ce choix des prêteurs d'abandonner les avances sur salaire : « *the salary lender was generally in disrepute and to a large extent justly so. While the Foundation did not expressly try to prevent the use of salaries as security, salary-lending had caused so much hardship in the past that it looked with equanimity on the limitations which the rate put on the use of this form of security* ». Afin d'expliquer *a posteriori* cette spécialisation, les auteurs mettent donc en avant un calcul économique des prêteurs et affirment simplement que la fondation n'a rien fait pour s'opposer à cette « tendance naturelle ».

Les éléments développés dans le chapitre II soulignent à l'inverse la stabilité des relations de crédit impliquant des prêts sous forme d'avances sur salaire : nous avons montré les stratégies d'implantation géographique et les techniques de recouvrement qui permettaient d'entretenir des avances sur salaire, même lorsque celles-ci étaient de montants aussi bas que 50 c ou 1 $. La notion de risque, telle que la présentent Robinson et Nugent, n'est jamais un facteur mentionné par les *loan sharks :* en 1926, les acheteurs de salaire King et Roesenbusch défendent plutôt l'idée que les hypothèques mobilières et les avances sur salaire sont des prêts de montants différents et à destination de populations différentes, plus qu'une explication par le risque. Si nous ne nions pas qu'un calcul économique ait pu jouer un rôle dans ce choix de spécialisation des prêteurs régulés, la stigmatisation des avances sur salaire par les mouvements sociaux réformateurs, étudiée en détails dans le chapitre précédent, permet selon nous plus directement de rendre compte de cette évolution.

Cela est d'autant plus vrai que la légitimité est aussi une affaire de profit : au risque lié aux types de garanties, mis en avant par Robinson et Nugent (1935), on pourrait opposer le risque de subir des attaques dans l'espace public, d'être attaqué par des réformateurs dont l'action a lourdement affecté les entreprises de crédit non régulées depuis le début du siècle. S'il est difficile d'objectiver ces phénomènes, la correspondance entre les dirigeants Taylor et Leake d'Atlanta et l'auditeur Mock évoquent par endroits les contraintes que font peser les

mouvements locaux sur les activités des agences. En mars 1932, les réformateurs locaux d'Oklahoma City (Oklahoma) parviennent à obtenir la publication d'une ordonnance municipale interdisant les avances sur salaire. Lorsque l'auditeur Mock écrit à son dirigeant Leake pour lui demander comment il doit procéder, celui-ci lui répond : « *it looks bad* [...] *especially* [...] *since you are having the adverse criticism and write-ups by the newspapers* ». Leake conseille à Mock de ne pas autoriser davantage d'avances sur salaire, puis d'attendre et d'observer comment les autres agences de la ville se comportent : « *if desperate, the Ordinance is serious, if they take it calmly, they have a loophole* »[845]. Dans les semaines qui suivent, le dirigeant Leake se tient au courant des articles publiés dans les quotidiens locaux et engage un avocat sur place afin d'obtenir des conseils sur l'ordonnance publiée : suite à cela, il reprend contact avec l'auditeur Mock début avril et conclut après la lecture de plusieurs articles d'un journal mobilisé, « *the newspaper is not so hot on their opinion of who is charging usury and who is not* ». L'ordonnance semble avoir une faille et les réformateurs locaux n'ont pas, selon lui, les armes pour mener le combat dans l'arène judiciaire[846]. Cet exemple d'échange, unique dans nos sources, montre à quel point les dirigeants des agences jaugent l'effervescence suscitée par les mouvements locaux et adaptent leur réaction en fonction du risque de subir des attaques dans l'espace public ou de se voir intenter des procès pour usure : ces réflexions stratégiques n'insistent à aucun moment sur le risque lié au défaut des client-e-s mais sur le stigmate qui continue de peser, dans les années 1930, sur les avance sur salaire.

2. L'évolution de la distribution des montants des prêts, 1916-1939

Afin de mesurer l'évolution de la distribution des prêts offerts par les prêteurs de petites sommes, nous mobilisons trois jeux de données, correspondant à trois dates différentes : 1916, 1923 et 1939. Le graphique 11 représente l'évolution de la distribution des prêts de petites sommes à ces trois dates, suivant différentes tranches de prêts : le diagramme représente les pourcentages de prêts offerts, par montant, sur l'ensemble du nombre de prêts[847].

Les données pour l'année 1916 sont celles qui ont déjà été exploitées au chapitre I, celles pour l'année 1923 sont issues de l'analyse de Robinson et Stearns (1930) et celles de 1939 sont issues du bilan annuel de l'entreprise *Household Finance Co*. pour cette année, à

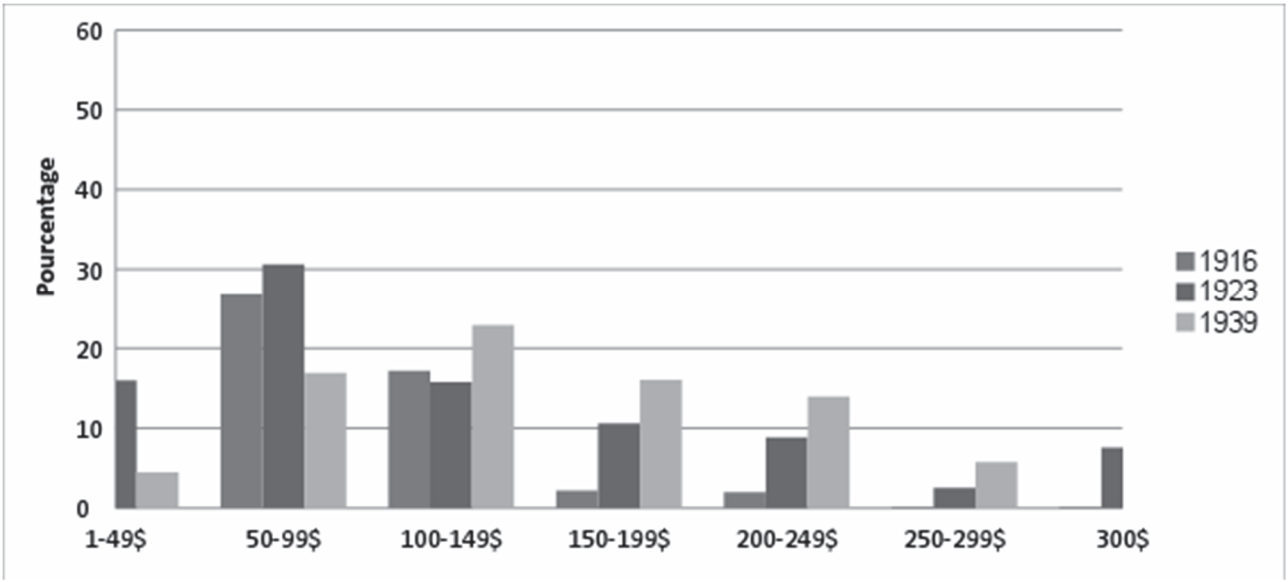
[845] P. E. Leake to T. R. Mock, 14 mars 1932. RSF, Box 124, Folder Leake & Taylor Correspondence.
[846] P. E. Leake to T. R. Mock, 1er avril 1932. RSF, *ibid*.
[847] Ce pourcentage ne correspond pas au volume total d'argent prêté, mais bien au nombre de prêts émis.

partir d'une analyse menée sur les 786 189 prêts effectués[848]. Ainsi, les données de 1916 et 1939 portent sur la même entreprise, avant et après la régulation, bien que celles de 1916 soient limitées aux activités conduites dans l'État de l'Illinois. Néanmoins, les données de l'entreprise HFC pour l'année 1939 sont également disponibles par État et elles montrent que la moyenne de l'Illinois diffère de moins de 0,8 points de pourcentages par rapport à la moyenne nationale pour l'ensemble des tranches de prêts.

La comparabilité avec les données de 1923 reste quant à elle imparfaite puisque ces estimations portent sur les activités de 209 agences implantées dans 17 États différents. Cependant, une étude publiée 1940 par le *National Bureau of Economic Research* (Young 1940), à partir des données récoltées par les autorités bancaires de différents États, indique certains éléments de comparaison entre HFC et le reste des prêteurs de petites sommes. En 1937, année sur laquelle porte l'étude, la moyenne des prêts offerts par HFC est de 169 $, contre 147 $ pour la moyenne nationale[849]. Dès lors, une partie de l'effet qu'on observe, notamment le décalage de la distribution entre 1923 et 1939, est certainement due aux prêts de montants élevés qu'offre l'entreprise HFC, relativement aux autres prêteurs du pays. De même, l'étude de Young (1940, pp. 46-47) suggère qu'il existe d'importants écarts de distribution des montants de prêts entre différents États régulés : les auteurs relèvent notamment des proportions élevées de prêts supérieurs à 200 $ dans les États du Nord-Est (28,2 % à New York et 23,2 % dans le Massachusetts) alors qu'au sein du seul État du Sud représenté dans l'étude, la Virginie, ce taux n'est que de 12,1 %. Malgré ces différences géographiques, Young (1940, p. 47) affirme que le décalage de la distribution vers des montants élevés s'observe dans l'ensemble des 14 États régulés sur lesquels porte l'étude.

[848] RSF, Box 84, Folder HFC Annual Report, analysis of size loans, 1939.
[849] Nous ne sommes pas en mesure de connaître la valeur de cet écart pour l'année 1923.

Graphique 11 : Distribution des prêts offerts par HFC en 1916 et 1939 et par les prêteurs de petites sommes en 1923



Sources : Data from Illinois Offices, HFC, 1917. RSF, Box 123, Folder Mackey ; Robinson et Stearns (1930), pp. 117-118 ; RSF, Box 84, Folder HFC Annual Report, analysis of size loans, 1939.
Légende : Les prêts de montants compris entre 1 et 49 $ représentent 51 % des prêts de l'entreprise en 1916, 17 % en 1923 et 5 % en 1939.

Ces données portent sur des prêts dont la limite est légalement fixée à 300 $, un seuil qui n'a pas évolué depuis la première loi USLL votée en Illinois en 1917. Cette valeur supérieure du montant autorisé n'a en particulier pas été modifiée en fonction de l'inflation, alors même que les États-Unis ont connu une forte période d'inflation entre 1917 et 1920 du fait de l'arrivée massive de capitaux européens pendant la première guerre mondiale, avant tout afin de payer les exportations américaines (Meltzer 2003). Ainsi, entre 1917 et 1923, l'inflation cumulée est de 33,6 %, ce qui explique également une partie du décalage de la distribution vers des montants plus élevés entre ces deux dates (un prêt de 50 $ en 1917 équivaut à un prêt de 66,86 $ en 1923). Néanmoins, durant le reste de la période, le niveau des prix reste stable ou décroît (en particulier en 1931 et 1932, suite au krach boursier, voir Meltzer 2003), de sorte qu'entre 1917 et 1939, l'inflation cumulée est de 8,6 % (un prêt de 50 $ en 1917 équivaut à un prêt de 54,30 $ en 1939). Nous avons choisi de ne pas corriger les montants attribués en fonction de l'inflation, sur le graphique 11, par souci de clarté.

On observe donc un décalage progressif de la distribution des prêts vers des montants élevés, qui n'est que marginalement dû à l'inflation : le passage à des activités de crédit régulées entraîne une diminution drastique du pourcentage de prêts de toutes petites sommes, ceux inférieurs à 50 $, une tendance qui se poursuit jusqu'à la fin des années 1930. Ce décalage ne s'observe certainement pas de manière similaire selon les réseaux d'agences ou selon les États

régulés, mais dans le cas précis de l'entreprise HFC, les prêts inférieurs à 50 $ ne représentent plus que 4,51 % des prêts accordés en 1939. À l'inverse, avant la régulation, les agences de l'entreprise implantées en Illinois offraient en majorité des prêts inférieurs à 50 $ et très peu de prêts de montants supérieurs à 150 $; tout comme à Atlanta, où les agences de crédit implantées dans les quartiers afro-américains offraient en majorité des prêts de montants inférieurs à 5 $.

En 1939, plus de 20 % des prêts de HFC sont du montant maximal autorisé, 300 $, et cette évolution est relevée par certains commentateurs de l'époque : une étude publiée par le *Better Business Bureau* de Kansas City (Missouri) en 1935 observe une spécialisation différente, dans le Missouri, entre les *loan sharks* et les prêteurs régulés : *« the very heart of the loan shark or of the whole small loan problem seems to lie in the field of loans under $50* ». Très peu d'agences de prêts régulées de Kansas City offrent ce type de prêt, alors que « *on the contrary, the loan shark business seems to thrive upon the very small loan* »[850]. En 1928, la direction de HFC va jusqu'à affirmer dans une publicité, diffusée dans un journal de Philadelphie, que « *we do not make any loans of less than $100* », ce du fait que les prêts entre 100 et 300 $ « *are sufficient to employ all of our capital* »[851]. Alors même que l'entreprise continue d'offrir des prêts inférieurs à 100 $ (ces derniers représentent encore 20,1 % du nombre de prêts émis en 1939), elle affirme dans sa communication se limiter à des prêts de montants supérieurs, une distinction qui contribue à construire la légitimité des prêts de petites sommes.

Le décalage de la distribution des prêts, tout comme la spécialisation dans les hypothèques mobilières, sont donc les produits directs des mouvements réformateurs menés contre les prêteurs que la critique considère comme des usuriers, en particulier ceux offrant des prêts de toutes petites sommes sous forme d'avances sur salaire. Ces deux dimensions permettent d'observer, à partir du cas de HFC, une forme d'effectivité des discours moraux sur la structure de l'offre de crédit : les pratiques de l'entreprise sont en phase avec les discours construits par la direction, discours qui tentent de s'aligner sur le référentiel des « croisades ». Enfin, cette évolution des prêts de petites sommes (des types de garanties et des montants des capitaux prêtés) a adopté des trajectoires différentes selon l'État considéré : en Illinois, les prêteurs ont activement contribué aux mouvements réformateurs des années 1910 ainsi qu'à l'évolution du droit, et ils puisent abondamment dans le référentiel réformateur afin de construire la légitimité de leur activité de prêts dans les années 1930. À l'inverse, en Géorgie,

[850] « *The loan shark problem in Kansas City* », Kansas Legislative Council et Better Business Bureau of Kansas City, 1935. Columbia University Archives, Microfilms Division. Ce phénomène est également relevé par les études publiées par la fondation (Robinson et Stearns 1930, p. 118 ; Robinson et Nugent, 1935, p. 175).
[851] Statement of HFC to the public of Maryland. RSF, Box 82, Folder HFC Policy and financial structure, 1929-1930.

les prêteurs ont initialement refusé d'abandonner les prêts de toutes petites sommes sous formes d'avances sur salaire : contraindre ces entreprises a nécessité une seconde vague de mouvements, dans la seconde moitié des années 1920, ayant précisément pour objectif de produire les évolutions de l'offre voulues par les réformateurs locaux.

III. Régulation et segmentation marchande. Le cas des prêteurs de petites sommes dans les années 1920

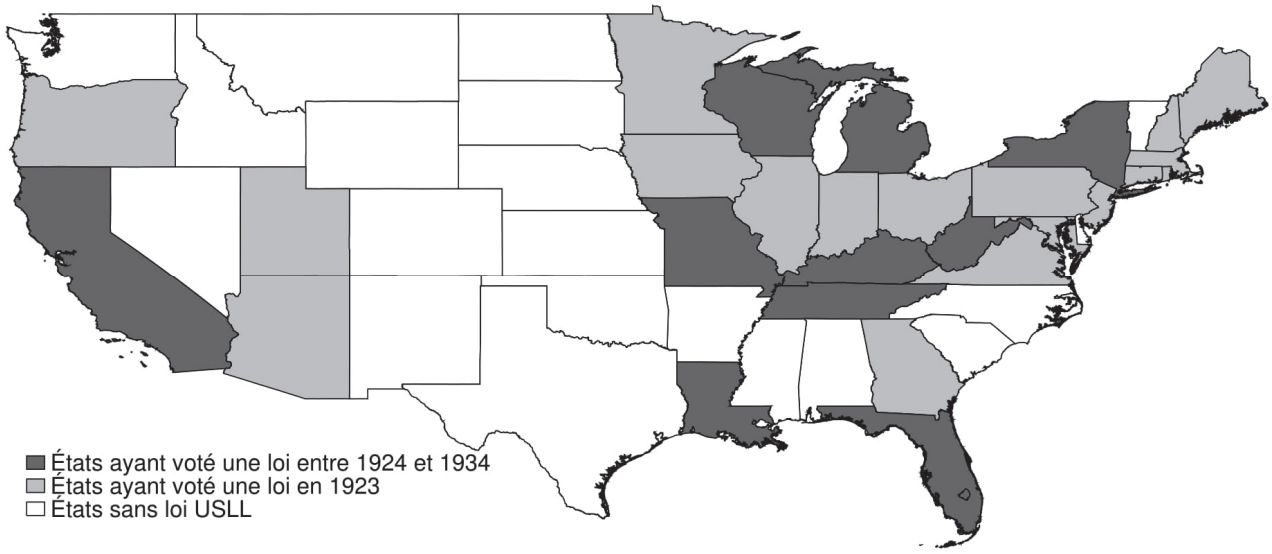
Dans cette dernière partie, nous montrons qu'une segmentation de l'offre de crédit non affecté s'observe, une fois la régulation mise en place entre la fin des années 1910 et le début des années 1920. En nous appuyant principalement sur l'enquête de Robinson et Stearns (1930), nous soulignons l'existence d'une segmentation géographique entre prêteurs de petites sommes et acheteurs de salaire, puis nous revenons sur la situation conjugale et le type de métier exercé par les emprunteur-se-s de l'enquête, pour enfin analyser l'effet de la race sur l'accès au crédit non affecté sous forme d'hypothèques mobilières. L'objectif de ces analyses est d'évaluer le degré d'alignement des pratiques de crédit sur le référentiel réformateur : si les développements précédents ont permis de montrer l'encastrement de la conception du marché dans les discours et les idées des « croisade » (Somers et Block, 2005), cette partie a pour objectif d'évaluer à quel point ces « principes de vision et de division » (Bourdieu 2016, p. 599) ont eu un impact sur les entreprises de ce secteur d'activité et les types de client-e-s ayant accès au crédit.

1. La segmentation géographique du crédit : acheteurs de salaires et prêteurs de petites sommes en 1926

La carte 7 représente l'ensemble des États ayant voté une loi de type USLL à deux dates, en 1923 – date correspondant aux données étudiées par Robinson et Stearns (1930) – et en 1934 – année lors de laquelle la dernière loi USLL est votée dans le Kentucky (carte 7). Le vote d'une telle loi est perçu, par les « croisés », comme la première étape permettant de construire un marché du crédit moral à destination des salarié-e-s : l'autorisation de taux supérieurs aux lois sur l'usure a pour objectif de convaincre des prêteurs d'investir dans ce nouveau secteur d'activité et le taux « scientifique » de 3,5 % mensuel est censé assurer un profit aux nouveaux entrepreneurs, tout en garantissant que ces prêts restaient « justes » pour les consommateur-trice-s. Cette carte permet ainsi d'observer la diffusion du mouvement de régulation, entre 1923

et 1934, du Nord Est et du Midwest vers le reste du pays. En 1934, 28 États ont voté une loi de ce type : on retrouve, parmi ces États régulés, une grande partie du Nord et du Midwest, mais également certains États du Sud-Est (Géorgie, Floride, Louisiane) du South Central (Kentucky, Tennessee) et de l'Ouest (Californie, Oregon, Arizona, Utah).

Carte 7 : La régulation du crédit non affecté : les *Uniform Small Loan Laws* entre 1916 et 1934



Source : Robinson et Stearns (1930), Robinson et Nugent (1935)

Pour autant, est-ce que le vote des États a effectivement mené au déploiement d'activités de prêts de petites sommes dans les États régulés ? Nous avons déjà analysé dans le chapitre précédent le cas de la Géorgie, en soulignant le faible volume des activités de prêts de petites sommes dans cet État, dans les années 1920 et 1930, ainsi que la courte durée vie de ces agences, malgré le vote d'une loi en 1920 et les « croisades » locales menées contre les acheteurs de salaire[852]. Nous avons également étudié le cas inverse de l'Illinois, où les prêts de petites sommes représentent un important volume d'activité dans les années 1920 et 1930, en particulier du fait de l'implantation de l'entreprise HFC. Ces deux exemples de trajectoires opposées soulignent bien que le vote d'une loi ne conduit pas nécessairement à l'établissement d'un secteur d'activité de manière durable.

L'étude menée par l'économiste Ralph Young, pour le compte du *National Bureau of Economic Research* (NBER)[853] fournit des données sur le nombre d'agences de petites de sommes en activité dans l'ensemble des États ayant voté une loi USLL en 1937 : il s'agit, à

[852] Le volume de prêt de ces agences est quasi nul en 1940, cf. chapitre IV.
[853] Nous revenons dans le chapitre suivant sur l'intérêt croissant qu'accorde cette organisation au crédit à la consommation à la fin des années 1930 et le rôle de plus en plus important joué par les économistes dans ce nouveau domaine universitaire (Fabricant 1984, Fourcade 2010).

notre connaissance, de la seule source contenant ce type d'information pour la période qui nous concerne. L'auteur et son équipe ont analysé deux types de sources pour produire leur analyse : les listes d'entreprises publiée annuellement par l'association nationale de prêteurs et les rapports annuels des autorités bancaires[854]. Les deux estimations sont proches dans la plupart des États mais l'auteur indique que les données produites par les autorités sont certainement plus fiables : l'association professionnelle n'enquête qu'une fois par an alors que les agences qui ouvrent et qui ferment au cours de l'année se doivent de l'indiquer aux autorités étatiques. Le nombre total d'agences en activité est de 3 340 selon ces autorités, de 3 619 selon l'association professionnelle : nous choisissons, comme le font les auteurs, d'utiliser les données administratives dans les analyses qui suivent[855].

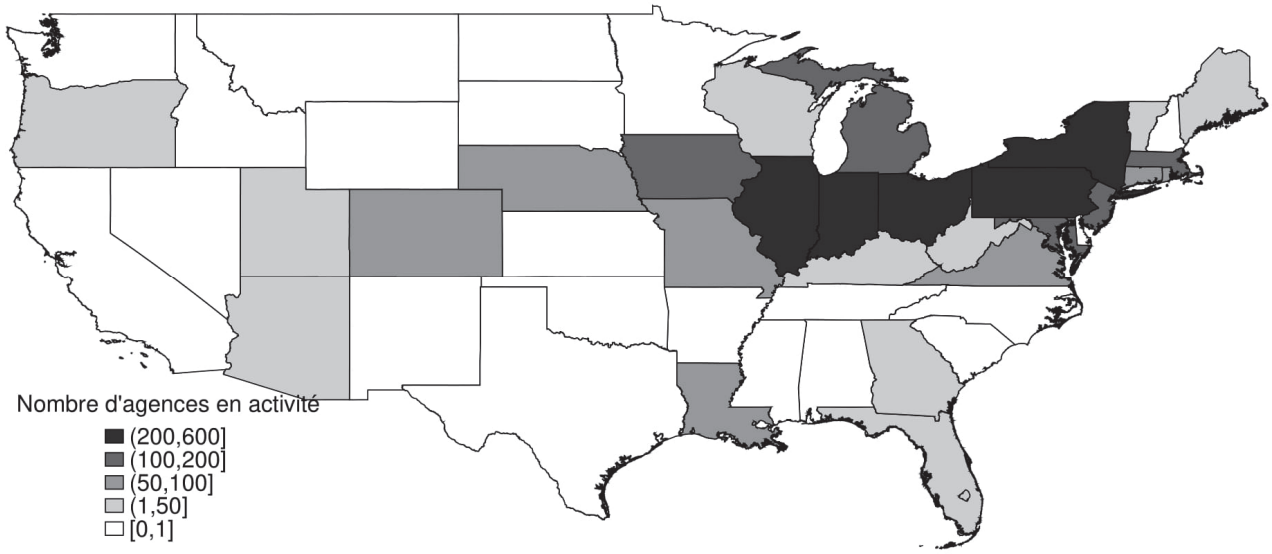
La carte 8 montre qu'en 1937 les prêteurs de petites sommes sont avant tout implantés dans le Nord-Est et une partie du Midwest : les 7 États ayant le plus grand nombre d'agences – Illinois, Indiana, Massachusetts, Michigan, New York, Ohio et Pennsylvanie – regroupent 66 % des 3 340 agences ouvertes au niveau national et 10 États regroupent 76 % du nombre total d'agences. À l'opposé, peu d'agences sont implantées dans l'Ouest, le Sud et le Sud-Est : la Géorgie compte 8 agences en activité en 1937, l'Oregon 46, le Tennesse, l'Alabama et le Mississippi aucune, tout comme l'Arizona, le Texas, les Caroline et la Californie. Seuls deux États du Sud-Est – la Floride et la Louisiane – ont des nombres d'agences – respectivement 43 et 80 – proches de certains États du Nord et du Midwest, mais ces chiffres restent très inférieurs à ceux des principaux États qui comptent plusieurs centaines d'agences[856]. À titre de complément, nous avons compilé la liste des agences appartenant à l'entreprise HFC, sur l'ensemble du pays, en 1940 : la carte 9 confirme, dans le cas de l'entreprise dominante de ce secteur d'activité, le schéma identifié de segmentation géographique mis en évidence dans la carte 8.

[854] American Association of Personal Finance Companies, Roster of Personal Finance Companies in the United States, 1938 ; Annual Report of State Banking Departments, Comptroller of Currency, 1937, cités *in* Young (1940), pp. 27-29.

[855] Young (1940, *op. cit.*) indique par ailleurs que les agences ont dans l'ensemble des tailles similaires, ce qui signifie qu'elles ont des volumes de prêts octroyés comparables et que le nombre d'agences représente une bonne approximation du volume de crédit dans l'État. Certaines agences correspondant aux sièges sociaux des réseaux, comme celle des centres villes de Chicago et de Philadelphie dans les cas de HFC et de *Beneficial Corp.*, ont bien des volumes plus importants, mais cela n'affecte pas la répartition relative des volumes de crédit au niveau national.

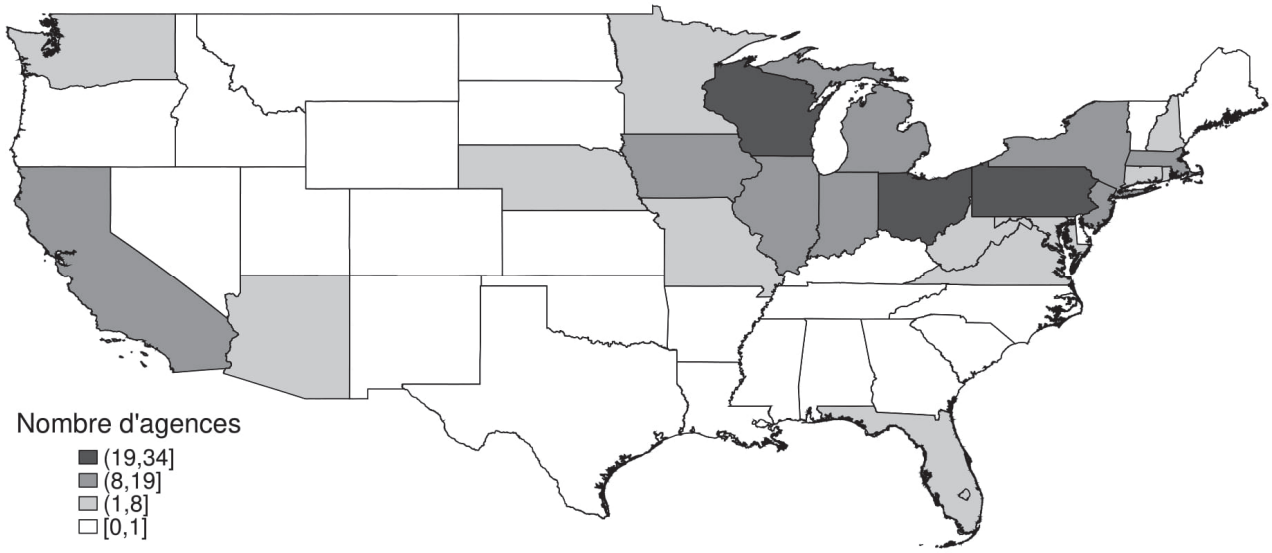
[856] L'État le plus peuplé en agences, la Pennsylvanie, compte 502 agences ; l'Illinois, État où est implantée HFC, en compte 358. Nous avons effectué les mêmes calculs en divisant le nombre d'agences par la population totale de l'État en 1920 : les résultats restent en grande partie les mêmes et nous avons choisi de ne pas représenter la carte montrant la distribution des agences par habitants au sein des différents États.

Carte 8 : Implantation des agences de prêts de petites sommes, 1937



Sources : Young (NBER 1940), table 1, p. 29. Url : http://www.nber.org/chapters/c5495.pdf (consulté le 19/02/2018). Le nombre total d'agences de prêts de petites sommes s'élève, en 1937, à 3 619.

Carte 9 : Répartition des agences de prêts de *Household Finance Corporation*, 1940

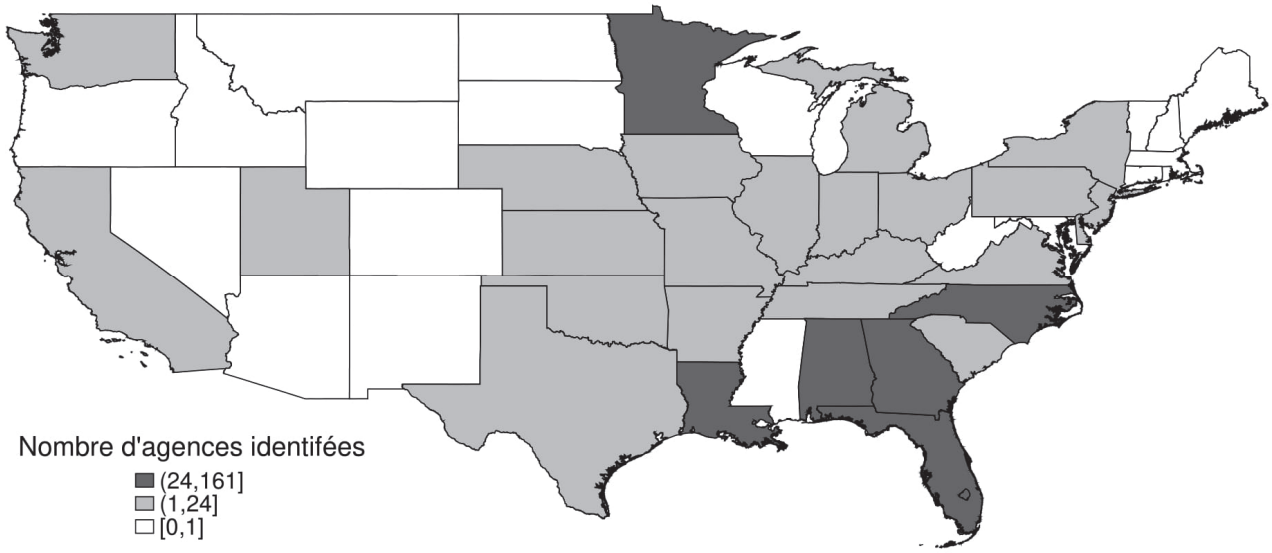


Sources : La liste des agences est indiquée à la fin de chaque numéro du magazine officiel publié chaque année par l'entreprise, HFC News : nous avons choisi d'indiquer de répertorier cette liste pour l'année 1940. HFC Archives, HSBC.

Cette segmentation géographique du marché se confirme lorsqu'on compare la répartition des prêteurs de petites sommes à celle des agences des acheteurs de salaire. Obtenir des informations exhaustives sur ces prêteurs non régulés est néanmoins plus difficile : aucune autorité n'a, par définition, pour tâche de relever ou d'enregistrer le nombre ou les localisations des agences. Lors des « croisades » menées contre ces prêteurs en 1926-1927, la fondation Russell Sage s'est néanmoins intéressée de près aux activités de ces prêteurs : le directeur du DRL, Leon Henderson, a répertorié l'ensemble des agences d'achats de salaire ayant pu être identifiées et les villes dans lesquelles elles sont implantées, à partir d'informations obtenues

par les « croisades » locales. Dans certains États, une liste précise des agences est fournie, alors que pour d'autres il s'agit simplement d'une estimation. Henderson considère avoir mené les études les plus précises dans les trois États où les acheteurs de salaire sont, selon lui, les plus présents : la Géorgie, l'Alabama et le Minnesota[857].

Carte 10 : Implantation des acheteurs de salaires, selon la fondation Russell Sage, 1927



Sources : RSF, Box 21, Folder List of unlicensed lenders. RSF, Box 122, Folder Statistics Alabama ; Folder List of salary buyers in Minnesota, Atlanta et Macon ; Folder Outstanding loan balances 1923-1943.

Ce sont dans ces trois États (Alabama, Géorgie, Minnesota, carte 10) qu'on semble retrouver le plus grand nombre d'agences, sans qu'il soit possible de savoir si cela représente effectivement l'étendue des activités des acheteurs de salaire ou la représentation que s'en faisait la fondation. Ces informations fournissent certainement des données très partielles sur l'étendue des activités des acheteurs de salaire, mais il s'agit des seules estimations de ce type disponibles à l'échelle nationale. Cette carte permet *a minima* de souligner, en comparaison avec les cartes 8 et 9, l'opposition entre deux espaces géographiques : le premier, celui des acheteurs de salaire, s'étend du Sud-Est – Géorgie, Alabama, Louisiane, Caroline du Nord et Floride – à une partie du Midwest – avant tout dans le Minnesota, le Michigan et l'Ohio – et contourne l'ensemble des États au Nord de la Caroline et à l'Est de l'Ohio. Le second territoire, couvert par les prêteurs régulés, s'étend le long d'un couloir allant de la côte Est – New Jersey, Connecticut, Massachusetts – à l'Illinois et, au Sud, jusqu'en Virginie. Ainsi, d'une part, si la grande majorité des États ont connu une « croisade » anti-*sharks*, tous ces mouvements n'ont pas mené au vote

[857] Folder List of unlicensed lenders, Box 121 ; Folder Statistics Alabama, Box 122 ; List of salary buyers in Minnesota, Atlanta et Macon, Box 122, Folder Outstanding loan balances 1923-1943, RSF.

d'une loi USLL (Carruthers et al. 2012). D'autre part, il existe des trajectoires très différentes au sein des 28 États régulés ; ce chapitre et le précédent donnent à voir deux exemples de trajectoires opposées dans le cas de la Géorgie et de l'Illinois.

2. Un crédit à destination des couples mariés...

Au-delà de ces éléments géographiques, que nous apprend l'étude de Robinson et Stearns (1930) sur les types d'emprunteur-se-s qui avaient recours aux prêts de petites sommes dans les années 1920 ? Le tableau 16 représente la situation conjugale des emprunteur-se-s de 1923 par rapport à un échantillon représentatif de 1,4 % de l'ensemble de la population de 1920, résidant en milieu urbain et d'âge compris entre 15 et 76 ans, des 17 États représentés dans les données des auteur-e-s.

Sur les 10 000 prêts étudiés par Robinson et Stearns (1930, pp. 29-30) entre 1922 et 1923, 8 395 ont été octroyés à des emprunteur-se-s marié-e-s, 7 147 d'entre eux ont été accordés aux deux membres du foyer et signés par les deux époux. Les emprunteur-se-s mari-é-es représentent ainsi 82 % de la clientèle des prêteurs de petites sommes, contre 60 % de la population des États représentés dans l'enquête. Cette surreprésentation s'explique, selon Robinson et Stearns (*op. cit.*), par le type de garantie requise, puisque « *it is chiefly married people who have furniture* ». Néanmoins, la propriété de biens n'explique pas le choix de privilégier le dispositif contractuel des crédits joints, engageant les deux époux (par opposition aux prêts accordés à un-e emprunteur-se marié-e sans réclamer la signature de l'époux-se), qui représentent à eux seuls 72 % de l'ensemble des prêts : ce choix témoigne également de l'alignement des pratiques de prêt sur le référentiel construit par certaines des « croisades ».

Si les emprunteur-se-s seul-e-s sont nettement moins représenté-e-s parmi les client-e-s des agences que dans la population des 17 États, on observe de fortes différences entre les sexes. En effet, les femmes seules (10,6 % des prêts) sont néanmoins deux fois plus représentées parmi les emprunteur-se-s que les hommes seuls (5,1 % des prêts) et on observe de fortes différences de statut conjugal selon le sexe des ces emprunteur-se-s. 62 % des femmes qui ont obtenu un prêt en leur nom seul sont veuves, alors que chez les hommes seuls les veufs ne représentent que 31 % des emprunteurs (Robinson et Stearns 1930, *op. cit.*).

Tableau 16 : Situation conjugale des signataires des prêts en comparaison de la population urbaine

Signataire-s du contrat	% du nombre de prêts (10 000 prêts)	% de la population urbaine des 17 États concernés, âge compris entre 15 et 76 ans (208 084 individus)
Couples mariés	71,6	N/A
Femmes mariées	3	N/A
Hommes mariés	7,4	N/A
Total marié-e-s	**82**	**59,6**
Femmes célibataires	2,2	14,6
Femmes divorcées	1,8	0,1
Veuves	6,6	5,3
Total femme seules	**10,6**	**20**
Hommes célibataires	3	18,2
Hommes divorcés	0,7	0,1
Veufs	1,7	2,1
Total hommes seuls	**5,4**	**20,4**
Deux emprunteur-se-non marié-e-s	2	N/A
Total	**100**	**100**

Sources : Robinson et Stearns (1930), pp. 29-30. U. S. Census 1920, échantillon IPUMS de 1,4 % de la population résidant en milieu urbain, d'âge compris entre 15 et 76 ans, pour les États suivants : Connecticut, Géorgie, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Nebraska, New Jersey, Ohio, Pennsylvanie, Rhodes Island, Virginie, Virginie Occidentale. Url : https://usa.ipums.org/usa/index.shtml (consulté le 19/02/2018).

Chez les divorcé-e-s, l'écart est moins flagrant mais subsiste, puisque les femmes sont 17 % à être dans cette situation contre 13 % des hommes. À l'inverse, les femmes célibataires ne représentent que 21 % des femmes ayant eu recours à un prêt (217 prêts), contre 56 % pour les hommes (296 prêts). Ainsi, 79 % des prêts accordés à des femmes seules l'ont été à des femmes ayant été précédemment mariées. Ces éléments se retrouvent lorsqu'on observe les différences d'âge, selon le sexe, entre les emprunteur-se-s seul-e-s : 51 % des femmes seules ont plus de 45 ans contre seulement 26 % des hommes mariés et 32 % des hommes seuls. 5 % des femmes seules ont entre 21 et 24 ans, contre 11 % des hommes.

La surreprésentation des veuves et des divorcées dans différents systèmes de crédit, aussi bien parmi les créancières que les débitrices, est souvent relevée par les auteur-e-s travaillant sur les rapports en genre et endettement : certains travaux soulignent notamment le

statut juridique spécifique de ces femmes seules, souvent propriétaires des biens et du capital de leur mari défunt (Holderness 1984, Fontaine 2008, p. 152, Muldrew 1993, p. 157). On observe un phénomène similaire dans le cas des prêteurs de petites sommes – 6,6 % des clientes sont veuves contre 5,3 % dans la population active, 1,8 % sont des femmes divorcées contre 0,1 % dans la population active – qui s'explique en grande partie par le choix de ces agences de se spécialiser dans des prêts sous forme d'hypothèques mobilières : ces femmes peuvent mettre en gage les biens possédés, notamment des meubles, sans les déplacer au bureau de l'agence, afin d'obtenir des sommes d'argent d'un montant maximal de 300 $.

3. … et des propriétaires de biens

Le type de métier exercé par les femmes emprunteuses permet d'affiner cette analyse. Les données de Robinson et Stearns (1930, p. 57, tableau 19) indiquent la profession de l'ensemble des femmes et nous comparons ces résultats avec les données du recensement de 1920, en nous restreignant aux 17 États concernés par l'étude. Deux métiers sont particulièrement sous représentés chez les femmes emprunteuses : les manœuvres (*unskilled operatives*) et les sténographes. Ces métiers représentent respectivement 19 % et 12 % de la population active des femmes américaines, contre respectivement 10 % et 4 % des femmes emprunteuses. Les écarts sont infimes pour la plupart des autres métiers comme les infirmières, les vendeuses en magasin ou les institutrices. À l'inverse, deux catégories de métier sont nettement surreprésentées : les logeuses (« *boarding and lodging house keepers* ») – 23 % des emprunteuses contre 1 % de la population active des femmes en emploi – et les couturières ne travaillant pas à l'usine (« *dressmakers and seamstresses not in factories* ») – 9 % contre 2 % de la population. Le choix des prêteurs de petites sommes de se spécialiser dans les hypothèques mobilières et d'abandonner les avances sur salaire a donc un fort impact sur les métiers exercés par les clientes : les femmes salariées (manœuvres ou sténographes) ont peu accès à ce type de crédit alors qu'on retrouve certains des résultats mis en évidence dans le chapitre I pour ce qui est des propriétaires de biens. Les deux catégories de métier surreprésentées parmi les emprunteuses sont celles qui impliquent la possession d'un certain capital, sous forme d'équipement dans le cas des couturières à leur compte ou de meubles dans le cas des logeuses.

Malheureusement, Robinson et Stearns (1930) ne croisent pas leurs données sur le métier exercé avec celles sur le statut conjugal, ce qui aurait permis de comprendre le type de métier féminin privilégié par les prêteurs, selon que les femmes soient célibataires, divorcées ou veuves. Il est possible qu'une grande part de divorcées et de veuves se retrouvent notamment

parmi les logeuses[858] mais nous ne pouvons le vérifier. Ainsi, si les entreprises de crédit, comme HFC, construisent dans l'espace public l'image d'un crédit à destination de couples mariés de classes moyennes, s'ils mettent en scène – dans des publications, des films ou des illustrations des foyers de classe moyenne organisés autour de l'homme salarié et de la femme gestionnaire du budget – on observe aussi des écarts entre cette représentation et certaines pratiques de prêts : les logeuses représentent notamment toujours la catégorie de métier la plus représentée parmi les clientes des agences (même si celles-ci représentent moins de 2,5 % du nombre de prêts accordés), alors même que le type de pratique locative dont elles tirent leur revenu est encore fortement décriée par les milieux réformateurs de l'époque (Harris 1992) .

Chez les emprunteurs, on observe également des différences entre la distribution des métiers qu'ils exercent et celle des hommes de la population (Robinson et Stearns 1930, table 18, p. 52). Les manœuvres (*laborers*) ne représentent notamment que 5,5 % des clients des agences contre 11 % de la population urbaine des États de l'enquête. Si la présentation des données ne permet pas de produire une analyse aussi détaillée que dans le chapitre I, un écart important s'observe pour les chauffeurs indépendants (« *chauffeur not in company* »), qui représentent 8 % des emprunteurs des agences contre seulement 1,5 % de la population urbaine, ce qui s'explique certainement par leur propension accrue à être propriétaire de leur véhicule professionnel.

L'étude des profils des emprunteurs-se-s ayant accès aux prêts de petites sommes au début des années 1920 permet donc d'isoler deux tendances. En premier lieu, les cibles privilégiées de ces agences sont les couples mariés et la grande majorité des prêts sont accordés à deux emprunteur-se-s marié-e-s, sous la forme de contrats joints : cette catégorie est du cœur du référentiel des mouvements anti-*sharks* et sa surreprésentation, parmi les client-e-s, souligne un alignement des pratiques de crédit sur le travail institutionnel déployé par les entreprises de crédit comme HFC. Néanmoins, en second lieu, le rejet des avances sur salaire et la spécialisation dans des prêts sous forme d'hypothèques mobilières explique également la surreprésentation de certaines catégories de la population, qui rompent avec la figure typique (et majoritaire) des couples mariés et de l'image de l'emprunteur salarié père de famille. On retrouve ainsi, parmi les prêts accordés à des célibataires, plus d'emprunteuses que d'emprunteurs et on observe un accès facilité à ces formes de crédit pour les catégories de métiers impliquant la possession de biens mobiliers ou d'une forme de capital (métier à tisser, voiture de taxi, lits et meubles de chambre, etc.). L'étude de Robinson et Stearns (1930),

[858] Les travaux d'historiennes comme ceux de Meyerowitz (1988, chapitre 4) et Gamber (2007) soulignent la surreprésentation des veuves et des divorcées parmi les femmes exerçant le métier de logeuse.

appuyée sur des données portant sur 1922 et 1923, est malheureusement unique et nous ne pouvons pas conclure de manière aussi précise pour ce qui est de l'effet des mouvements réformateurs sur les pratiques des prêteurs de petites sommes dans la suite des années 1920 et dans les années 1930. Toutefois, certains éléments mis en avant dans le cas de l'entreprise HFC – restriction aux hypothèques mobilières, augmentation des montants des prêts accordés, volonté de cibler des couples mariés de classe moyenne – indiquent que les tendances qu'on observe dans les années 1930 s'inscrivent dans la continuité d'évolutions déjà perceptibles au début des années 1920.

4. La race : un obstacle à l'accès au crédit non affecté ?

L'étude de Robinson et Stearns (1930) fournit également des informations quant à la race des emprunteurs-se-s : le questionnaire demande aux gérants des agences d'entourer une « *given color* » parmi cinq choix proposés – *White*, *Negro*, *Chinese*, *Japanese*, *Indian* (*op. cit.*, p. 17) – pour chaque prêt décrit. Les auteure-e-s indiquent que les agences de crédit affirment ne pas pratiquer de discrimination en fonction de la race ou du lieu de naissance, mais que la grande majorité (84 %) de leurs client-e-s sont des Blanc-he-s né-e-s aux États-Unis (*op. cit.*, table 7, p. 35) : parmi l'ensemble des 10 000 client-e-s de l'enquête, 10 % sont des Blanc-he-s né-e-s à l'étranger, 6 % sont Afro-Américain-e-s et 0 %[859] des prêts ont été accordés à des client-e-s des trois autres « couleurs » (*Chinese*, *Japanese*, *Indian*).

Les données IPUMS indiquent que 6 % des individus des 17 États de l'enquête sont Afro-américain-e-s en 1920, un pourcentage égal à la proportion de ces client-e-s au sein des agences de l'enquête : ce résultat indique que la couleur de peau n'est pas en elle-même un obstacle à l'obtention de ce type de crédit. Néanmoins, cette conclusion masque des différences locales très importantes : les auteur-e-s fournissent des données pour 10 villes au sein desquelles plus de 4 agences différentes ont fourni des informations (tableau 17), dans le cas des hommes afro-américains mariés[860]. Dans des villes comme Chicago (Illinois) ou Indianapolis (Indiana), les hommes mariés afro-américains représentent une fraction plus importante des emprunteur-se-s que de la population de ces villes, alors qu'à Norfolk (Virginie) ou Baltimore

[859] Cela ne signifie pas qu'aucun-e client-e n'appartienne à ces catégories : les tableaux n'indiquent en particulier pas de décimales dans les chiffres donnés, ce qui signifie que les pourcentages de client-e-s de « couleur » *Chinese*, *Japanese* ou *Indian* sont tous inférieurs à 1 %.

[860] Le choix des auteur-e-s d'indiquer ces statistiques uniquement pour les hommes afro-américains mariés souligne qu'on reste proche du référentiel, même lorsqu'il s'agit d'emprunteurs non blancs : l'objectif affiché ici par Robinson et Stearns (*op. cit.*, pp. 35-37) est, en effet, d'évaluer en priorité l'écart entre la situation des hommes chefs de famille blancs et afro-américains.

(Maryland) et, dans une moindre mesure, à Détroit (Michigan) ou Pittsburgh (Pennsylvanie), la situation est inverse. Nous avons montré dans le chapitre III que c'était également le cas à Atlanta (Géorgie), ce qui suggère une exclusion plus forte dans les villes du Sud (Norfolk, Atlanta), mais les écarts entre les différentes villes empêchent de tirer des conclusions trop générales sur ce point. Seule une analyse similaire à celle menée dans le cas d'Atlanta (chapitre II) permettrait de conclure avec plus de certitude : nous ne sommes notamment pas parvenus à retrouver les adresses d'agences de crédit, ce qui aurait permis de mieux comprendre s'il s'agissait d'agences implantées au centre-ville ou dans des quartiers, et ainsi d'analyser l'effet de la ségrégation urbaine sur ce système de crédit.

Tableau 17 : Pourcentage d'emprunteur-se-s Afro-Américain-se-s parmi les client-e-s des prêteurs régulés, 10 villes

Ville	Pourcentage d'emprunteurs afro-américains mariés	Pourcentage au sein de la population des villes
Indianapolis (Indiana)	12	11
Norfolk (Virginie)	10	37
Chicago (Illinois)	9	5
Baltimore (Maryland)	8	16
Philadelphie (Pennsylvanie)	6	8
Newark (New Jersey)	7	5
Pittsburgh (Pennsylvanie)	5	8
Reading (Pennsylvanie)	1	1
Wilkes Barre (Pennsylvanie)	1,5	1
Detroit (Michigan)	1,5	5

Source : Robinson et Stearns (1930), table 9, p. 38

Qu'en est-il des femmes afro-américaines ? Les auteurs relèvent en effet, sans l'interpréter, la surreprésentation des femmes parmi les emprunteur-se-s afro-américains (*op. cit.*, p. 36) . Entre les femmes blanches et les afro-américaines, les métiers nécessitant la possession de biens mobiliers ou d'équipement professionnels sont également surreprésentées (*op. cit.*, tableau 19, p. 57) : 6 % des emprunteuses afro-américaines sont des couturières indépendantes contre 2,5 % de la population des États concernés ; pour les Blanches on retrouve des écarts relatifs comparables, avec des valeurs de 8,5 % et de 3 %. De même, 17 % des clientes afro-américaines exercent le métier de logeuse contre 1 % dans la population,

alors que ces chiffres sont de 24 % et 1,5 % pour les Blanches. Les différences principales entre emprunteuses blanches et afro-américaines, en matière d'emploi, concernent le travail domestique et le travail de bureau (« *clerical occupation* ») : les domestiques[861] représentent 24,5 % des emprunteuses blanches (contre 24 % de la population active) et 65 % des emprunteuses afro-américaines (contre un pourcentage de 81 % dans la population des États), alors que les employées de bureau (sténographes, dactylos et *clerks*) représentent 13 % des emprunteuses blanches (25,5 % de la population) et 1 % des emprunteuses afro-américaines (1 % de la population). De même, les ouvrières qualifiées (*semi-skilled operatives*) sont autant sous représentées parmi les emprunteur-se-s blanches qu'afro-américaines (*op. cit.*, tableau 19, p. 57) . Le type de métier semble donc jouer un rôle plus important du point de vue de l'accès des femmes à ce type de crédit que leur « *given color* » : les prêteurs privilégient les métiers associés à la propriété de biens (couturières indépendantes, logeuses) et dévalorisent les positions salariées (sténographes, dactylos, *clerks*) ou associées à des faibles revenus (domestiques, manœuvres), indépendamment de la race.

On observe une situation similaire chez les hommes : les ouvriers non qualifiés et manœuvres (*semi-skilled operatives* et *laborers*) sont sous représentés chez les Blancs et les Afro-Américains : 14 % contre 22 % pour les Blancs, 20,5 % contre 35,5 % pour les Afro-Américains. Ceci est également vrai des chauffeurs travaillant à leur compte – 8 % contre 1 % pour les Blancs, 4 % contre 2 % pour les Afro-Américains. Aucun emprunteur de cet échantillon n'exerce les métiers de blanchisseur, couturier ou logeur. Ainsi, la race ne représente pas directement un obstacle à l'obtention de prêts de petites sommes : si les prêteurs privilégient les populations blanches mariées, certain-e-s emprunteur-se-s non blanc-he-s peuvent avoir accès à des prêts s'il ou elles exerçaient des métiers associés à la propriété de biens (chauffeurs, blanchisseurs, couturières, etc.)[862]. Ce résultat étend ainsi les conclusions mises en évidence par Olney (1998) dans le cas de la vente à tempérament : l'auteure s'est intéressée, à partir d'une enquête sur des pratiques de prêts portant sur 1918-1919, au recours privilégié des Afro-Américain-e-s au crédit sous forme de vente à tempérament par rapport au crédit des commerçants auxquels ont davantage recours les Blanc-he-s. À cette époque, la race n'empêche pas l'accès aux formes de crédit pour lesquelles « [*the*] *word is not enough* » (« la parole est

[861] Cette catégorie inclut les barbières, coiffeuses et manucuristes, les femmes de ménage (selon différentes appellations : « *charwomen* », « *cleaner* », « *janitor* »), les femmes de maison (*housekeepers*), les serveuses et les blanchisseurses.

[862] Les données de Robinson et Stearns (1930) ne fournissent pas d'information quant au métier des emprunteur-se-s blanc-he-s né-e-s à l'étranger, ce qui empêche d'analyser plus en détail le profil de ces emprunteur-se-s en comparaison avec la population des États.

insuffisante »), notamment lorsque des biens peuvent être saisis en cas de défaut, qu'il s'agisse des objets (vente à tempérament) ou des garanties (hypothèques mobilières) du crédit.

Enfin, le type de prêt obtenu diffère très largement selon la race des client-e-s. Les couples mariés afro-américains ont plus fréquemment recours à des prêts de montants inférieurs : 27 % des emprunteur-se-s afro-américain-e-s ont recours à des montants de moins de 50 $ et 60 % à des montants de moins de 100 $. Si nous n'avons pas identifié d'informations similaires sur la race des client-e-s plus tard dans la période, l'augmentation des montants moyens et le déplacement vers la droite de la distribution des montants a probablement rendu plus ardu l'accès aux prêts de petites sommes des afro-américains, du fait de cet effet de structure lié aux différences de montants. Les auteur-e-s ne donnent pas d'informations précises sur les emprunteur-se-s non marié-e-s, en fonction de la race, mais précisent que la tendance à emprunter des faibles sommes est particulièrement forte chez les femmes travaillant dans le secteur domestique : « *among the women in the domestic service group, laundresses and waitresses took out especially small loans – most frequently less than $50, while in the professional service group, teachers and trained nurses tended to borrow larger amounts* » (*op. cit.*, p. 134). Les caractéristiques de ce type de prêt, dont l'octroi devient selon les auteur-e-s de moins en moins fréquent à partir du début des années 1920, présente la plupart des caractéristiques associées au premier groupe de transactions dans l'analyse factorielle du chapitre I : il s'agit plutôt de femmes, d'emprunteur-se-s travaillant dans le secteur domestique et de prêts de montants inférieurs à 50 $.

Conclusion

Nous avons souligné, dans ce qui précède, le rôle de la dimension spatiale dans la segmentation du marché du crédit non affecté aux États-Unis : dans les années 1920 et 1930, il existe une forte séparation entre les territoires couverts par les acheteurs de salaire, offrant des lignes de crédit de faibles montants garanties par les revenus du travail, et ceux où se développent les activités régulées de prêts de petites sommes sous forme d'hypothèques mobilières. Cette segmentation géographique n'a rien de spécifique au crédit non affecté : un tel processus a déjà été mis en évidence dans le cas du crédit immobilier (Tootell 1996, Ross et Tootell 2004), du crédit des commerçants (Hyman 2011b) et du marché des cartes de crédit (Cohen-Cole 2011). Néanmoins, il s'agit d'une dimension très peu relevée par la littérature s'intéressant à la construction du marché des prêts de petites sommes, davantage concernée par les effets de ce processus de construction sur la « culture » (Calder 1999) ou les « institutions »

du crédit (Hyman 2011a), ainsi que par les configurations idéelles et politiques qui expliquent ce processus de moralisation marchande (Carruthers et al. 2012, Anderson et al. 2015). L'absence de recul critique de ces travaux s'explique en partie par le rôle joué par les mouvements sociaux réformateurs : en ciblant les *loan sharks*, ces usuriers qui exploitent les pauvres, en œuvrant pour la construction d'un marché encadré, les « croisés » ont contribué à diffuser l'idée que la régulation était synonyme d'une moralisation des pratiques de crédit, d'une véritable avancée pour les travailleur-se-s américain-e-s, obtenues du fait des efforts pionniers d'hommes d'affaires et de philanthropes soucieux de réformes sociales (pour des exemples de travaux reprenant ce type d'argument, voir O'Connor 2007, Hyman 2011a ou Anderson et al. 2015). Les résultats mis en évidence dans ce chapitre montrent à la fois que ce marché n'est pas exempt de phénomènes de segmentation qui affectent les autres formes de crédit aux États-Unis et permettent d'identifier certains des effets qu'a eus la construction politique du marché sur les pratiques économiques de crédit. À la différence des autres formes de crédit, la spécificité du marché des prêts de petites sommes réside dans l'effet direct qu'ont eu ces mouvements sociaux, et la régulation qui en découle, sur la segmentation du marché.

Nous avons ainsi mis en évidence une homologie entre le référentiel des mouvements sociaux et les pratiques des agences régulées, qui s'observe avant tout par le type de prêt offert et le type de garantie requise. Les prêteurs privilégient les prêts accordés aux couples mariés, sous la forme de contrats joints impliquant la signature d'hypothèques mobilières : cette incorporation des idées réformatrices, visible à la fois au sein du travail institutionnel des entreprises comme la *Household Finance Corporation* et à travers le modèle de crédit mis en place par les agences, entérine ainsi l'exclusion des avances sur salaire, un élément central au sein des revendications portées par les « croisades ». L'entreprise HFC cherche à valoriser les prêts de montants relativement élevés (le seuil de 50 $ semble départager les *loan sharks* des prêteurs légitimes) et affirme que les franges inférieures du salariat ne représentent qu'une fraction minime de leur clientèle, en comparaison des hommes salariés occupant des postes à responsabilité. Cette volonté de construction d'une offre de crédit à destination de client-e-s différent-e-s de ceux des *loan sharks* s'observe également dans le travail institutionnel, effectué par l'entreprise HFC, au sein du nouveau domaine politique et universitaire du crédit à la consommation (*consumer credit*). La direction de l'organisation met en avant la légitimité du droit et le soutien des réformateurs afin de défendre le « *social interest* »[863] des prêts que

[863] Leslie Harbison, « My business asked for regulation », *Nation's Business*, février 1933. RSF, Box 82 HFC Folder Policy and Financial Structure, 1931-1935.

l’entreprise propose et elle cherche à présenter ces services de crédit comme une forme d’accompagnement budgétaire pour les consommateur-trice-s des classes moyennes.

Dans les années 1930, les prêteurs de petites sommes se définissent ainsi comme les intermédiaires permettant aux salarié-e-s américain-e-s de faire face à leurs besoins de financement, mais, paradoxalement, le modèle de crédit qu'ils adoptent valorise la propriété de biens mobiliers et non le salaire des emprunteur-se-s. De surcroît, cette spécialisation dans les hypothèques mobilières va de pair avec une restriction des prêts de faibles montants (inférieurs à 100 $ et 50 $) auxquels ont davantage recours certaines catégories sociales comme les ouvrier-ère-s, les domestiques et les emprunteur-se-s afro-américain-e-s, des client-e-s qui représentaient une partie importante des emprunteur-se-s de ces réseaux d’agence avant la mise en place de la régulation à la fin des années 1910.

Chapitre VI

Banking is not moneylending

Le marché du crédit à l'épreuve de la juridiction bancaire, 1928-1946

Introduction

Nous étudions dans ce chapitre une ultime phase de construction de l'offre de crédit non affecté aux États-Unis, qui se déroule entre 1928 et 1946 : durant cette période, les banques commerciales investissent le domaine des prêts personnels, jusqu'alors un monopole des agences de crédit régulées, les prêteurs de petites sommes. L'objectif poursuivi par les banques qui ouvrent des *Personal Loans Departments* (Départements de prêts personnels, ci-après PLD) est moins de contester ce monopole que d'intégrer le crédit à la consommation au sein du spectre des activités bancaires. Cette extension de la juridiction bancaire donne lieu à d'importants débats, à la fois au sein de la profession bancaire et avec les prêteurs de petites sommes. L'enjeu consiste alors, pour les banques qui commencent à offrir des prêts personnels, à lutter, au sein de différentes arènes, pour la construction d'une activité de crédit à la consommation proprement bancaire, distincte de celle des agences de crédit. Ce faisant, les prêts proposés par ces organisations diffèrent de celles des prêteurs de petites sommes : ces professionnels revendiquent l'utilisation d'un taux d'escompte et non d'un taux d'intérêt – une grandeur au cœur du cadrage juridique construit par les différentes vagues de mouvements réformateurs ; les prêts personnels sont garantis par le salaire des emprunteur-se-s ainsi que la caution de co-signataire-s – par opposition aux hypothèques mobilières pratiquées par les prêteurs comme HFC – et les types de prêts offerts ainsi que les client-e-s ciblé-e-s diffèrent de ceux des agences de crédit.

Si les banques cherchent ainsi à se distinguer des prêteurs d'argent, la volonté d'étendre le spectre des activités bancaires au crédit à la consommation fait également émerger un conflit de juridiction entre ces deux professions, qui se déploie surtout entre 1939 et 1943 (Abbott 1988, Anteby 2010). Ce conflit place les banquiers souhaitant « sauter le pas » (« *take the*

plunge »)[864] du crédit à la consommation face aux prêteurs de petites sommes, mais également face aux réformateurs qui ont contribué à légitimer leur profession, en particulier la fondation Russell Sage.

L'enjeu de ce chapitre est double : il consiste à comprendre d'une part ce qui a poussé les banques commerciales, historiquement réticentes à prêter aux particuliers, à développer des activités de crédit à la consommation à cette période, en discutant les travaux historiographiques sur la question (Hyman 2011a, Trumbull 2014), et d'autre part à rendre compte des effets qu'a eu ce conflit professionnel sur la construction du marché du crédit non affecté (Ollivier 2012). L'étude de ce processus est essentielle du point de vue de la problématique plus générale de cette thèse : comprendre la mise en place d'une segmentation de l'offre de crédit, entre banques commerciales et agences de crédit, régulées ou non, implique de revenir sur l'origine historique d'un tel partage et de comprendre la manière dont les banques commerciales ont partiellement évincé les prêteurs de petites sommes dans les années 1940 et 1950.

1. Le marché du crédit : un produit de conflits professionnels ?

Certains travaux ont mis en avant l'intérêt de croiser la sociologie des professions et la sociologie économique, en particulier lorsque la forme adoptée par le marché est (au moins en partie) le produit d'un conflit professionnel. Nous revenons sur deux types de travaux, américains et français, qui mettent en avant différentes conceptions de ce processus, sur lesquels nous nous appuyons.

Certains travaux américains de sociologie des organisations néo-institutionnalistes insistent ainsi sur la nécessité de prendre en compte les conflits de juridiction pour comprendre les processus de construction ou de légitimation marchande (pour une synthèse, voir Marquis et Lounsbury 2007). Ces travaux ont largement recours à la notion de « logique institutionnelle » pour décrire les transformations que subissent certains champs organisationnels (Friedland et Alford 1991, Thornton et al. 2012) : s'il existe des définitions différentes de la notion, elles insistent toutes sur l'existence d'ensembles de normes, de valeurs et de schémas cognitifs préexistant, extérieurs aux organisations ou aux professions qui les portent[865]. En particulier, certaines professions mettent en avant une logique de

[864] L'expression est de Roger Steffan, vice-président de *National City Bank* de New York. « Consumer credit phantasia », address to a Convention of Georgia Bankers, 4 janvier 1942. RSF, Box 98 Folder Abuses.

[865] L'une des premières formulation de Thornton et Ocasio (1999, p. 799) définit ainsi les logiques institutionnelles comme : « *the socially constructed, historical patterns of material practices, assumptions, values, beliefs, and rules by which individuals produce and reproduce their material subsistence, organize time and space, and provide meaning*

marché (*market logic*), par opposition à d'autres logiques non marchandes soutenant des modèles différents d'organisation des échanges : ainsi, Thornton et Ocasio (1999) ont étudié le passage d'une logique éditoriale à une logique de profit parmi les dirigeants du secteur de l'édition, ainsi que ses effets sur les pratiques des entreprises, et plus récemment Lounsbury et al. (2003) ont étudié l'imposition d'une logique de marché dans le secteur du traitement des déchets. D'autres auteur-e-s ont insisté sur le rôle joué par l'État et les politiques publiques dans l'évolution des logiques institutionnelles : Fligstein (2002) a analysé l'évolution historique des « conceptions de contrôle » au sein de firmes américaines, en soulignant le rôle joué par l'État dans ces processus historiques, tout comme Marquis et Lounsbury (2007) ont étudié le rôle de l'administration fédérale dans l'évolution des conflits entre différentes logiques propres au secteur bancaire.

Ces travaux sont intéressants car ils soulignent la nécessité de prendre en compte les conflits intra-professionnels (Thornton et Ocasio 1999, Marquis et Lounsbury 2007) et interprofessionnels (Fligstein 1993, Lounsbury et al. 2007) afin de saisir l'orientation d'un secteur d'activité marchand, et la diffusion de certaines pratiques organisationnelles au sein de celui-ci. Comme le disent Marquis et Lounsbury (2007) : « *firms may compete for jurisdiction control by constructing barriers to entry and forging monopolistic and oligopolistic advantage in a particular product market or geographically delineated space* », et croiser une approche de sociologie économique avec des résultats de sociologie des professions permet de « *reveal how the social organization of industries and fields, is fundamentally shaped by such jurisdictional struggles* ». Néanmoins, la perspective des logiques institutionnelles a été également été critiquée pour ses faibles fondements théoriques, notamment ses appuis microsociologiques issus de la psychologie et des sciences comportementales (pour des exemples de tels fondements, voir Friedland 2012 ou Thornton et al. 2012). À l'inverse, certain-e-s auteur-e-s soulignent des discussions possibles entre ce nouvel institutionnalisme et la sociologie pragmatique française, en particulier celle développée par Boltanski et Thévenot (1991)[866]. Nous nous restreignons ici à deux critiques pertinente pour le cas qui nous concerne : en premier lieu, dans les différents travaux cités, la notion de marché oscille entre les deux pôles mentionnés en introduction de cette thèse : il s'agit à la fois d'un domaine du social, d'un ensemble concret de pratiques économiques, et d'une logique abstraite, une forme de schéma interprétatif, et cela produit une ambigüité parfois difficile à dénouer.

to their social reality ». La référence théorique partagée par ces travaux est l'ouvrage de Berger et Luckmann (1991), en particulier les parties consacrées à la « construction objective de la réalité sociale ».

[866] Voir Stark (2011), pp. 12-13, Cloutier et Langley (2013) et l'ouvrage récent coordonné par Cloutier et al. (2017).

En second lieu, la perspective des logiques institutionnelles tend à considérer les différentes logiques comme des ensembles de normes ou de repères cognitifs absolus (le marché, la famille, la communauté, l'environnement, etc.), des *a priori* de l'analyse, et à assigner à un domaine du social (la sphère familiale, le marché, etc., voir Friedland et Alford 1991) ou à une profession le monopole et la défense d'une logique particulière. Cela rend difficile l'analyse de processus de construction marchande, puisque ces travaux tendent à associer la logique de marché à un mode de construction de la valeur unique, et commun aux acteurs qui la portent. Qu'en est-il, en effet, lorsque les acteurs en présence adhèrent tous à une logique de marché, mais qu'ils proposent des conceptions différentes de l'organisation des échanges (Stark 2011) ? Comment peut-on comprendre la confrontation entre différentes conceptions du marché, de ce qui représente un crédit juste, ou un prix raisonnable, notamment lorsque celles-ci sont portées par différentes professions de prêteurs ? Nous avons déjà étudié un processus similaire dans le chapitre IV, lors de l'opposition entre prêteurs de petites sommes et acheteurs de salaire, mais ce conflit n'opposait pas deux professions différentes, il portait plutôt sur l'intégration, ou non, d'un certain type de prêteurs au groupe professionnel soutenu par les réformateurs : ce conflit opposait ceux qui acceptaient de se convertir aux activités de crédit régulées, conformes à certains critères juridiques et moraux, et ceux qui refusaient de s'y soumettre. Le conflit entre banquiers et prêteurs de petites sommes permet directement d'observer la confrontation entre deux conceptions différentes de la logique de marché, portées par des professions différentes, et l'effet qu'a eu ce conflit sur le crédit non affecté des salarié-e-s américain-e-s.

En parallèle, certains travaux français ont insisté sur l'intérêt d'importer des réflexions de sociologie économique au sein de l'analyse des professions. Ainsi, Hénaut (2016) a souligné que l'un des enjeux de la construction du groupe professionnel des restaurateurs d'art consiste à définir les règles d'accès au marché et Ollivier (2012) a étudié l'effet des évolutions du marché de la maîtrise d'œuvre sur les frontières professionnelles entre architectes et architectes d'intérieurs. Ces travaux mettent en avant l'idée que les professions sont en concurrence pour l'appropriation de segments de la demande, des niches marchandes sur lesquelles faire valoir leur expertise. Ils soulignent que le travail de définition ou de légitimation d'un groupe professionnel, de ses frontières, peut jouer un rôle essentiel dans la manière dont se construit ou se segmente une offre de service, que ce soit sous la forme d'un travail sur les règles de la concurrence (Hénaut 2016) ou en distinguant des domaines de spécialisation hiérarchisés, correspondant à des savoir-faire spécifiques (Ollivier 2012).

Le désavantage de ces approches est de considérer l'existence d'un marché de services, extérieur aux acteurs, ayant son fonctionnement et ses mécanismes économiques propres : il y aurait d'un côté le marché de la restauration d'art ou le marché de la maîtrise d'œuvre (avec ses mécanismes de fixation des prix, etc.), des « marchés du travail fermés » (Paradeise 1988), et de l'autre les professions en concurrence, qui réagissent aux évolutions de ces marchés ou tentent d'en contrôler les règles d'accès. Quel statut accorder à ces marchés qu'on pourrait qualifier d'ouverts, par opposition à la concurrence professionnelle : s'agit-il également d'« arènes » qui interagissent avec les marchés fermés des professions, ou ont-ils une forme différente, sur laquelle les acteurs n'ont pas prise ? L'usage métaphorique de la notion de concurrence professionnelle – qu'il est important de soumettre à l'analyse sociologique, comme le souligne Hénaut (2016) – semble côtoyer une définition, en dur, d'un marché comme ensemble de mécanismes formels, maintenus à distance du travail et de l'expérience des professionnels. Dans ce chapitre, nous considérons à l'inverse le marché comme le produit de l'action collective de professionnels du crédit : ces derniers débattent de la nature des transactions, des manières d'en fixer le coût, du type de client-e-s à qui offrir ses services, et de la structure de l'offre. Lors de ces débats, les professionnels tentent de faire valoir leurs conceptions concurrentes de l'organisation des activités marchandes.

Ainsi, entre la fin des années 1920 et le début des années 1940, deux professions de prêteurs soutiennent des conceptions différentes du crédit et des emprunteur-se-s : ces visions du crédit moral, des prêts justes et des bon-ne-s client-e-s, s'expriment par des discours, dans l'espace public ou dans la sphère professionnelle, mais également par un travail de sélection de pratiques organisationnelles (Anteby 2010). Les banques qui investissent le secteur du crédit à la consommation cherchent à cadrer leur offre de prêts comme un service bancaire (Snow et Benford 1988) : ce cadre s'oppose au modèle construit par les mouvements réformateurs lors des trois premières décennies du siècle et mis en application par les prêteurs de petites sommes[867]. Il s'agit de la première fois que des banques commerciales prêtent aux consommateurs individuels, et la question se pose de savoir si ces organisations doivent se soumettre au cadre juridique des *Uniform Small Loan Laws* : est-ce que les banques doivent être considérées comme des agences de crédit comme les autres et à quel point ce cadre juridique rompt-il avec la routine des organisations bancaires ? Les banques représentent-elles une alternative aux *loan sharks* et doivent-elles de ce point de vue bénéficier des mêmes exemptions aux taux d'usure que les prêteurs de petites sommes, alors même qu'elles ne font

[867] Voir chapitre V.

pas face aux mêmes contraintes économiques et organisationnelles ? Que signifie la soumission à un strict encadrement juridique pour une profession qui voit généralement d'un mauvais œil l'intervention du gouvernement (d'État ou fédéral) dans les pratiques bancaires (Marquis et Lounsbury 2007, Baradaran 2015) ?

Nous étudions la manière dont les différents acteurs impliqués ont tenté de répondre à cet ensemble de questions, à travers l'analyse de certains débats intraprofessionnels (partie I) et interprofessionnels, entre banquiers et prêteurs de petites sommes (partie II). Ce chapitre clôt ainsi l'analyse de la structuration de l'offre de crédit non affecté à destination des salarié-e-s américain-e-s sur la période qui nous concerne, entamée dans la section précédente. Dans le chapitre III, nous avons analysé la construction, dans les années 1900 et 1910, d'une offre de prêts de petites sommes (*small loans*) à partir d'un processus de distinction, d'étiquetage de certains prêteurs accusés d'être des *loan sharks* : ces dénonciations ont conduit à la mise en place d'un cadre juridique spécifique à ces activités de prêts, et à la mise en place d'un nouveau groupe professionnel, celui des prêteurs de petites sommes. Le chapitre IV s'intéresse à une deuxième étape de cette construction : la lutte contre les acheteurs de salaire a permis de clarifier la frontière entre crédit légitime et illégitime, par un processus d'exclusion de pratiques dénoncées, que sont les avances sur salaire, et de stigmatisation des professionnels qui les offrent. Le présent chapitre étudie un troisième moment de construction politique du marché : cette étape n'est pas l'initiative de mouvements sociaux réformateurs, mais de l'administration du *New Deal* et d'un ensemble de professionnels du secteur bancaire qui revendiquent avoir la juridiction sur ce type de crédit à la consommation. Ces derniers affirment être les intermédiaires légitimes entre les salarié-e-s américain-e-s et leurs besoins de liquidité. Le rôle attribué aux banques dans la relance économique du pays par les autorités fédérales soutient et catalyse ces prétentions bancaires. Ainsi, nous étudions le déploiement de ces débats au sein de différentes arènes, au niveau des États, de l'administration fédérale, mais également dans l'espace public du *New Deal*.

2. Les banques et les consommateur-trice-s : logique de communauté et logique de capital

Ce conflit interprofessionnel, entre prêteurs, se déploie alors que de nombreuses tensions divisent le secteur bancaire à la fin des années 1920 et dans les années 1930. Ces débats intraprofessionnels ont joué un rôle majeur dans la décision prise par certaines banques de « sauter le pas » du crédit à la consommation, sans qu'il y ait, à notre connaissance, de conflit ouvert entre banquiers sur la question du crédit non affecté.

Le secteur bancaire est parcouru, depuis la naissance de l'État fédéral dans les années 1780, par une opposition entre ce que de nombreux auteurs nomment une logique nationale (*national logic*) et une logique de communauté (*community logic*) (Marquis et Lounsbury 2007, Marquis et al. 2011a) : ce débat remonte loin, puisqu'il opposait déjà, selon ces auteurs, le républicain Thomas Jefferson et le fédéraliste Alexander Hamilton à la fin du XVIII^{e} siècle. Jefferson était favorable à une structure de pouvoir décentralisée et le secteur bancaire devait selon lui être soumis au contrôle des communautés locales, alors qu'Hamilton soutenait une conception centralisée de l'organisation bancaire, selon un système de banques nationales implantées sur l'ensemble du territoire, par le biais de succursales. La logique de communauté met ainsi en avant une conception du service bancaire ancrée dans une relation personnelle entre les client-e-s et leurs banquiers : il s'agit, selon ses partisans, d'un service pour les citoyens, et non pour les actionnaires, et les professionnels doivent avoir pour vocation première non pas de rechercher le profit mais de se soucier des besoins de financement de leur « communauté » (Chapman et Westerfield 1942, Friedland et Alford 1991, Marquis et al. 2011a).

À l'inverse, la logique nationale défend des valeurs d'efficacité économique et de diversification des risques : l'organisation en réseaux de succursales centralisées permettrait de garantir la bonne circulation et la valorisation du capital, condition du maintien de la stabilité du système financier du pays (Marquis et al. 2011a, pp. 182-184). Comme le soulignent Friedland et Alford (1991, p. 246), la réticence qui s'exprime à de nombreuses reprises au cours de l'histoire américaine vis-à-vis de l'émergence d'un système de banques nationales « *derives in part from a culturally contingent concept of power, embedded in a notion of liberty derived from the original settlers' experience of a highly intrusive English State* »[868]. Face à ces réticences, une forme d'accord tacite sur les liens unissant les banques nationales aux le peuple américain s'est selon certain-e-s auteur-e-s mise en place, ce que Baradaran (2015) nomme un « contrat social » : les banques restent les intermédiaires légitimes du crédit tant qu'elles respectent la responsabilité qui leur incombe de servir les citoyens. Ce compromis peut être remis en cause ou critiqué lors de crises économiques ou lorsque les banques sont accusées d'être à l'origine de dérives morales, et ainsi de négliger leur fonction communautaire.

L'opposition entre ces deux logiques institutionnelles s'incarne dans la confrontation entre deux formes organisationnelles (Marquis et al. 2011a), celles des banques unitaires (*unit banks*) et des banques à succursales (*branch banks*), et entre deux conceptions professionnelles

[868] Cette tension a particulièrement marqué le mandat du président Andrew Jackson, qui était fermement opposé à l'établissement de banques nationales (Roe 1994, p. 58).

du service bancaire. Ce conflit professionnel se déploie, selon les auteurs qui en ont étudié les différentes résurgences, avant tout dans l'arène politique : l'enjeu central porte sur le fait d'autoriser ou non les banques à établir des succursales dans des États différents de ceux dans lesquelles elles sont établies, à autoriser les banques nationales à succursales (*branch national banks*).

Ce conflit ressurgit à de multiples reprises au cours du XIX^e^ et du XX^e^ siècles et devient particulièrement saillant dans les années 1920 et 1930, comme l'ont étudié Marquis et al. (2011a)[869]. Dans les années 1920, les opposants au système des banques nationales, au sein du secteur bancaire, pèsent fortement, notamment au sein des sections étatiques de l'*American Bankers Associations* : en 1923, les associations professionnelles du Kansas, du Missouri et de Pennsylvanie adoptent des résolutions qui expriment leur opposition aux banques à succursales, ce qui signale le poids des opposants aux banques nationales au sein de certains États (White 1984 ; Roe 1994, chapitre 7). Cette opposition s'observe également lorsque les citoyen-ne-s doivent s'exprimer sur la question : en 1924, l'État de l'Illinois organise un référendum sur la question de l'autorisation des banques à succursales et les électeur-trice-s de l'État se prononcent en grande majorité contre cette forme organisationnelle. White (1984) a montré que le soutien au modèle des banques locales était particulièrement fort dans les localités où celles-ci étaient bien implantées. Comme le soulignent Marquis et al. (2011a), bien que les banques locales ne contrôlent qu'une fraction très minoritaire du volume d'activité du secteur, « *the public and legislators often supported their view because of their success in framing the debate as a conflict between community banking and consolidated capital* ».

Cette opposition est directement affectée par la crise de 1929. Dans les années qui suivent le krach, la légitimité des banques est fortement remise en cause, à la fois dans l'espace public et dans l'arène politique (Calomiris 1993, Baradaran 2015). En conséquence, les banquiers partisans d'un système de succursales nationales accusent les banques locales d'être responsables de la Grande Dépression, et réciproquement ces dernières accusent les grandes organisations nationales d'avoir effectué des investissements risqués, motivés par une recherche de profit incontrôlée (Marquis et al. 2011a, pp. 186-188). Ces attaques visent en particulier la banque new-yorkaise *National City Bank*, qui est aussi la première organisation à ouvrir un département de prêts personnels (*personal loans department*) en 1928. Marquis et al. (2011a) ont montré, après Calomiris (1993), que les banques nationales sont parvenues à imposer leur

[869] Pour une analyse du débat qui oppose banques locales et nationales au cours des années 1990, voir Marquis et Lounsbury (2007).

interprétation des causes de la crise, ce dont témoigne la levée, dans de nombreux États, des restrictions portant sur l'établissement de banques à succursales dans les années 1930 (Marquis et al. 2011a, p. 183, figure 1). Cela se produit alors même que l'analyse économique des faillites bancaires ne permet pas, selon ces auteurs, de tirer de conclusion définitive quant à la responsabilité de la crise (pour une revue de ces résultats, voir Calomiris 1993).

Nous souhaitons montrer que ce conflit entre deux logiques professionnelles, plutôt à l'avantage des banques locales à la fin des années 1920, puis autour des interprétations des causes de la crise de 1929, a joué un rôle essentiel dans le choix de certaines banques d'étendre leurs activités aux consommateurs à cette période. En d'autres termes, proposer des crédits aux particuliers est perçu par certains banquiers à la fois comme une nouvelle source de profit et comme une manière d'affirmer une volonté de renouer des liens avec le peuple américain, liens qui ont été fragilisés par le krach de 1929. Les travaux cités précédemment s'intéressent à la manière dont les logiques institutionnelles influent sur le secteur bancaire en général, alors que ce chapitre étudie la manière dont celles-ci affectent un type particulier de service, celui des prêts personnels à destination des consommateurs.

3. Données et stratégie empirique

Les principales sources mobilisées dans ce chapitre sont issues des fonds de la *Russell Sage Foundation*, qui contiennent 7 cartons portant sur les *Personal Loan Department of Commercial Banks* entre 1928 et 1946. Jusqu'en 1936, la fondation se cantonne à un rôle d'observation et de mesure du développement des PLD (pour plus de détails, voir Annexe) mais, à partir de 1937, elle commence à jouer un rôle actif dans les discussions qui émergent autour de la régulation du crédit des banques. La fondation a conservé un ensemble de documents ayant trait au fonctionnement organisationnel des banques, à leurs pratiques publicitaires, mais également aux controverses et aux débats ayant pris place ainsi qu'aux différents textes de lois discutés et adoptés. Nous exploitons dans ce chapitre trois principaux types de sources, dont deux sont issus du dépouillement des archives de la RSF.

Tout d'abord, la fondation a constitué un vaste corpus d'articles de presse, généraliste et professionnelle, entre 1928 et 1946. Il faut noter qu'à la différence de la section II, les différents débats sortent assez peu du secteur professionnel bancaire : les conflits étudiés ici ne donnent pas lieu à la mobilisation de mouvements sociaux, et l'extension de la juridiction bancaire au crédit à la consommation ne semble jamais devenir un problème public. La presse professionnelle permet d'observer les prises de positions de certains banquiers impliqués, lors

des différents débats, au sein de revues spécialisées[870]. Ceux qui s'expriment sont employés à différents postes, mais souvent de rangs élevés : il s'agit principalement de présidents, de vice-présidents de banques, mais on retrouve également des directeurs de PLD ou d'autres employés comme des responsables publicité ou des caissiers. Les archives de RSF contiennent également un ensemble de correspondances et de publications (circulaires, rapports de synthèse, livrets, prospectus, textes de loi, etc.) des organisations en conflit, parmi lesquelles figurent principalement la *Russell Sage Foundation*, l'*American Bankers Association*, ses antennes étatiques et la direction de la *Household Finance Corporation.* Ces documents nous permettent de présenter deux controverses importantes qui émergent lors la mise en place des PLD par les banques entre 1937 et 1941, ainsi que le conflit entre deux logiques institutionnelles qui parcourt le secteur bancaire durant la période du *New Deal* : rien n'indique qu'il s'agit des seuls conflits ou controverses qui ont pris place dans les années 1930 et 1940 et ce chapitre n'a pas pour objectif de contribuer à une histoire de la profession bancaire de l'époque.

Ensuite, les fonds de la RSF contiennent un ensemble de documents (contrats de prêts, documents publicitaires, guide professionnels, correspondances internes, formulaires de demande de prêt, statistiques internes, etc.) qui permettent d'éclairer certaines pratiques des départements mis en place, au sein de quelques banques implantées avant tout dans l'État de New York : les acteurs du secteur bancaire y détaillent souvent la mise en place des PLD au sein de leur banque, les raisons qui motivent les différents choix économiques ou organisationnels effectués, ainsi que la conception qu'ils ont de leur travail ou du crédit à la consommation en général. Ces documents contiennent assez peu de sources primaires, mais, comme nous l'avons expliqué en introduction, l'objectif de ce chapitre n'est pas de construire une analyse du système de crédit non affecté bancaire, contrepoint aux analyses développées dans la section I. Entreprendre un tel travail nous semblait en effet peu utile au regard des éléments empiriques exploités dans le reste de la thèse : le volume d'activité des PLD est avant tout concentré dans le Nord-Est du pays (New York, New Jersey, Massachusetts) et en Californie, des espaces auxquels nous n'avons pas consacré de développements jusqu'à présent. Un très faible nombre de PLD ouvrent dans le Sud du pays et en Illinois[871], ce qui limite les possibilités de comparaison avec les systèmes de crédit, des *loan sharks* et des prêteurs de

[870] Comme nous l'avons indiqué en introduction, n'avons pas dépouillé les collections entières des magazines professionnels tels que *Banking* ou *American Banker* et nous restons ainsi tributaire du prisme des choix de conservation effectués par la fondation. Cette dernière étant directement impliquée dans les différentes controverses, ainsi que dans la mesure et l'observation des pratiques bancaires, la majorité des documents conservées dans ces collections étaient souvent pertinents pour les questions qui nous intéressent.

[871] Dans le cas de l'Illinois, cela s'explique en grande partie, nous le verrons, par le poids des prêteurs de petites sommes comme l'entreprise *Household Finance Corporation*.

petites sommes, en place depuis le début du XX^{e} siècle. Ainsi, si les discours expliquant les pratiques de prêts bancaires présentent de nombreux biais – ils en vantent souvent les mérites (lorsqu'il s'agit de discours professionnels) ou les critiquent par endroits (lorsqu'il s'agit des philanthropes de la RSF) – ils permettent de saisir la manière dont les différents acteurs impliqués défendent la légitimité des modèles de crédit en conflit.

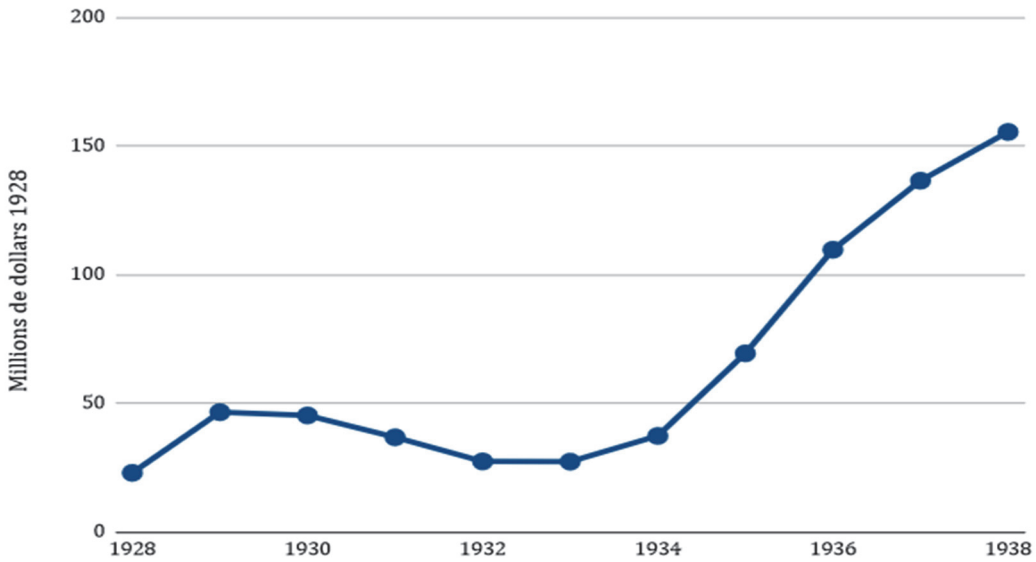
Enfin, afin de décrire les types de prêts mis en place ainsi que le type de client-e-s ciblé-e-s par les banques, nous avons recours à des sources secondaires, principalement issues de trois études quantitatives publiées par le *National Bureau of Economic Research* en 1940 et 1944 (pour plus de détails, voir Annexe), mais également des données du recensement (en particulier la publication décennale *U. S. Statistical Abstract,* adossée au recensement), ainsi que des travaux d'histoire des banques sur la période du *New Deal*.

Le chapitre est construit en deux parties, qui correspondent à un découpage à la fois thématique et chronologique. La partie I fournit des éléments quant au développement des activités des banques, leur chronologie, leur diffusion géographique, et s'intéresse aux causes qui ont poussé certains dirigeants de banques à s'intéresser au crédit à la consommation à la fin des années 1920 et dans les années 1930 : elle adopte une perspective interne au secteur bancaire. La partie II revient sur la construction d'une juridiction bancaire sur le crédit à la consommation, à travers l'analyse de deux controverses qui se déploient à la fin des années 1930 et au début des années 1940. Celles-ci ont contribué à la définition de pratiques organisationnelles qui distinguent les banques des prêteurs d'argent, à travers un cadrage des transactions selon trois modalités proprement bancaires : le prix, le type de garantie et le segment de la demande.

I. Les banques et le crédit non affecté. Profits et relations publiques, 1928-1938

Au début des années 1910, les banques commerciales étaient réfractaires à l'idée de prêter aux consommateurs, comme le rappelle Arthur Ham dans une note de 1936 : les mouvements réformateurs menés par la fondation avaient précisément pour but d'offrir une solution au problème posé par ce désinvestissement des banques, les consommateurs étant ainsi laissés à la merci des *loan sharks*[872]. En 1928, le premier *Personal Loan Department*, bureau chargé de l'attribution de crédit à destination des particuliers, ouvre au sein de *National City Bank* de New York et à la fin de l'année 1929, 157 structures similaires existent dans l'ensemble du pays. Le graphique 12 représente le volume croissant d'activité de l'ensemble des PLD entre 1928 et 1938, en dollars 1928[873] : il s'agit d'une période pour laquelle des estimations précises sont disponibles chaque année (cf. Annexe)[874].

Graphique 12 : Volume d'activité de crédit à la consommation des banques commerciales, 1928-1938



Sources : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming ; Chapman (1940), Dauer (1944), Kogan (1965)
Légende : Les montants sont exprimés en dollars 1928.

[872] Commentaire d'Arthur Ham sur la méthode de calcul des intérêts, 15 septembre 1936. RSF, Box 99 Folder Rate Controversy (ci-après RSF-99-RC).
[873] Le pays connaît une forte désinflation sur cette décennie : ainsi, il coûte plus cher aux banques de prêter dans les années 1930 qu'à la fin des années 1920, ce qui accentue la tendance à la décroissance des activités entre 1929 et 1932.
[874] Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming.

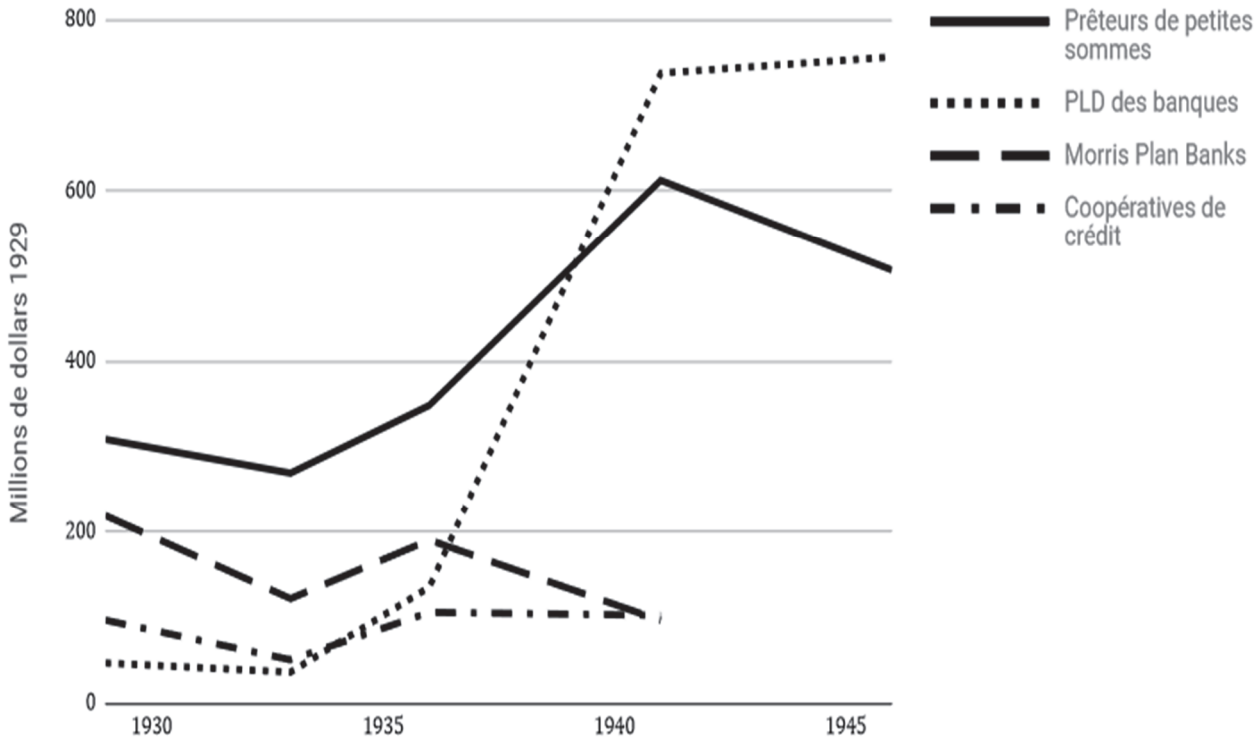
Comment peut-on expliquer ce changement de position de certaines banques commerciales américaines à la fin des années 1920 et au début des années 1930 et le développement de telles activités de crédit à la consommation au sein de ces organisations ? Nous identifions dans ce qui suit deux phases, une première allant de 1928 à 1929, au cours de laquelle le mouvement des PLD s'inscrit directement dans la lutte anti-*sharks*, et une seconde qui suit la crise de 1929, à partir de 1934, lors de laquelle les choix des banques sont affectés par les politiques de relance du crédit de l'administration Roosevelt. Si certaines banques décident de sauter le pas du crédit à la consommation en 1928 et 1929, le volume d'activité de ces organisations décroît en 1929 et 1932 et celui-ci ne recommence à croître qu'à partir de 1934, date à partir de laquelle les banques se sont peu à peu imposées comme les premiers fournisseurs de crédit non affecté aux États-Unis. En 1938, le volume d'activités des PLD est d'environ 188 millions de dollars (Chapman 1940), et il continue de croître durant la décennie 1940. Après 1938, une estimation ponctuelle est fournie pour l'année 1941 et une seconde en 1946 (voir Annexe pour plus de détails) : le volume d'activité des PLD croît pour atteindre 737 millions de dollars 1928 en 1941– connaissant ainsi une croissance de près de 400 % en 3 ans – et 756 millions en 1946. En complément, le graphique 13 représente l'évolution – en volume de dollars prêtés – du marché du crédit non affecté aux États-Unis entre 1929 et 1946 : sur cette période, les banques commerciales se sont établies comme les principales organisations à offrir ce type de crédit aux salarié-e-s américain-e-s, dépassant en particulier les prêteurs de petites sommes entre 1936 et 1941 (sans qu'il soit possible de dater l'année précise où ce changement s'opère).

Si la recherche de nouvelles sources de profit explique en partie le choix d'étendre le crédit bancaire aux consommateurs, nous verrons que ce choix semble avant tout s'expliquer par le poids de la logique institutionnelle du « *community banking* » à l'époque (Friedland et Alford 1991, Marquis et Lounsbury 2007, Marquis et al. 2011a, Baradaran 2015). Ouvrir le crédit bancaire aux particuliers permet ainsi de défendre la fonction sociale et communautaire des banques, leur rôle d'intermédiaire entre le peuple et ses besoins de liquidités, et les politiques de relance fédérale du milieu des années 1930 ont eu un effet catalyseur sur ce phénomène, en incitant directement les banques à offrir ce type de prêts. Walter French, directeur de la *Consumer Credit Division* de l'ABA, résume ainsi en 1942 cette motivation double des banques, dont nous rendons compte dans ce qui suit : « [*w*]*hen the investment and loan situation became critical for banks in the early thirties, consumer lending was recognized formally by a great many banks, and what had been, up to that time, an unprofitable business,*

became not only a profitable venture but a fine public relations activity »[875]. Nous revenons également sur le type de banques qui ont décidé d'ouvrir des PLD : il s'agit au départ avant tout d'un phénomène qui concerne des banques nationales, à succursales, mais à partir de 1934 les banques locales commencent à rattraper leur retard en matière de crédit à la consommation. Il s'agira de rendre compte de ces dynamiques intraprofessionnelles décalées.

Enfin, cet investissement croissant du secteur du crédit à la consommation place les banques commerciales face aux autres organisations de crédit que sont les prêteurs de petites sommes, les banques industrielles Morris[876] et les coopératives de crédit (graphique 13). Néanmoins, c'est entre les banques et les prêteurs de petites sommes que se déploie le principal conflit professionnel sur la période sur lequel nous revenons dans la partie II de ce chapitre.

Graphique 13 : Volume d'activité des organisations du crédit non affecté aux États-Unis, 1929-1946



Sources : Dauer (1944) ; Annual convention of the National Association of Personal Finance Companies, 1946, cite in *Kogan (1965).*
Légende : Les PLD désignent les Personal Loan Departments des banques, chargés de l'attribution de ce type de prêt.

[875] Note confidentielle de Walter French, octobre 1942. RSF, Box 100 Folder *American Banker Association* (ABA).
[876] Nous revenons sur ce type d'organisation, leur histoire et les relations qu'elles entretiennent avec les banques commerciales plus tard dans le chapitre.

A. Avant la crise : les premiers pas des banquiers dans le crédit à la consommation

Les banques commerciales commencent à ouvrir des départements de crédit en 1928 et le phénomène se diffuse avant tout dans des États du Nord-Est jusqu'au krach de 1929.

1. *National City Bank* et la lutte anti-*sharks*

Le premier PLD ouvre ses portes le 4 mai 1928, au siège de la plus grande banque du pays, *National City Bank*, au croisement de la 42ème rue et de Madison Avenue à New York[877]. La banque offre des prêts allant de 50 à 1 000 $, à destination des salarié-e-s ayant un revenu stable et pouvant obtenir la signature de deux garant-e-s, eux-elles aussi salarié-e-s[878]. Les formulaires peuvent être retirés à l'agence centrale ou auprès des différentes succursales de la ville, situées principalement à Manhattan, mais également dans le Bronx et à Brooklyn[879]. Néanmoins, toutes les demandes doivent être portées à l'agence centrale : seule celle-ci est en mesure de décider de l'attribution du prêt[880]. Le *department* est submergé de demandes dès la matinée de l'ouverture et un employé rapporte les aménagements rapides auxquels lui et ses collègues ont dû procéder pour accueillir la masse de New-yorkais-e-s souhaitant obtenir un crédit : « *Overnight, it was necessary for the carpenters, painters, and the entire staff of the building department to convert a space on the second floor of the building measuring some 4,500 square feet to enable the department to do business with the enormous crowd the second day* […] *The department soon outgrew the second floor space and with 245 officers and employees now occupies the entire third floor of the 42nd street building and annex, a space of 18 051 square fee*t »[881].

Une partie de la presse, favorable au projet de la banque, ne tarde pas à vanter les mérites du nouveau service proposé[882]. Un article du *Newark News* du 5 mai 1928 a pour titre

[877] Hyman (2011a), p. 87.
[878] « Small loan test satisfies city bank », *New York Times*, 18 mai 1928. RSF, Box 105, Folder National City Bank, Newspapers and publicity.
[879] « The PLD of the National City Bank of New York », *Number Eight*, mai 1933. RSF, Box 105, Folder National City Bank, Miscellaneous.
[880] « The splendid experiment », *Bronx Home News*, 5 mai 1928. RSF, Box 105, Folder NCB Newspapers and publicity.
[881] « The PLD of the National City Bank of New York », *ibid*.
[882] Les articles cités sont ceux conservés au sein des archives de la RSF. Ces différentes citations ne permettent pas de connaître la couverture médiatique de l'ouverture du PLD au niveau de ville, ni de savoir si certains journaux ont choisi de le critiquer, les articles conservés faisant tous l'apologie de nouveaux services de prêts proposés. Ils ne permettent

« *A big bank democratizes its money-lending system* » et l'auteur ne tarit pas d'éloges sur ce nouveau type de crédit : « It *is not only the obvious way to deal a death-blow to the loan sharks* […] [*I*]*t evidences the confidence of the biggest of American banks in the average man and woman, whose integrity it has proved in another and successful effort to reach down to the people through a compound-interest thrift departement. It is a step forward in the democratization of banking* […]. *Pioneering in human confidence, it will have imitators* »[883]. Le même jour, le *Bronx Homes News* titre « *The splendid experiment* » alors que le *Brooklyn Eagle* choisit « *National City vs Loan sharks* ». Le projet de la banque est ainsi présenté, par les articles qui en vantent les mérites, comme une étape dans la démocratisation du système bancaire : en acceptant de tendre la main à l'homme et la femme moyens, la banque reconnaît la valeur et l'honnêteté des travailleur-se-s américain-e-s et le salaire comme une garantie suffisante pour obtenir du crédit. Le système de crédit à la consommation offert par la banque est présenté comme une arme contre le *loan shark,* dans l'esprit des mouvements sociaux menés contre cette figure à la fin des années 1920. Comme l'affirme l'article du *Bronx Homes News* : « *The first and most important thing that the small loan policy should accomplish is the permanent abolition of the loan shark, that leech who has* [...] *taken advantage of the despair and helplessness of the poor, to exact high rates of interest and to wield the club of persecution over the unfortunate* »[884]. La rhétorique est proche de celle développée par les mouvements réformateurs en faveur des prêts de petites sommes et le terme de « *small loan policy* » indique bien que le projet politique des banques s'inscrit dans cette lignée.

Au sein de *National City Bank,* son président Charles Mitchell et son vice-président Roger Steffan insistent, dans différentes prises de position, sur le fait que le projet vise surtout à développer l'épargne chez les travailleur-se-s : les demandes de prêts ne seront pas reçues si le motif d'emprunt n'est pas considéré comme légitime par la banque : « *the offer of the world's largest banking house is not, of course, a reason for borrowing money that you do not need. But it is, when an emergency confronts you, a sure and mind easing way to avoid that most despicable of vultures, the loan shark* »[885]. On retrouve ainsi les poncifs associés au bon et au mauvais crédit – incarné par la figure du *loan shark* – en particulier tels qu'ils ont été mis en avant par les « croisades » new-yorkaises des années 1910.

---

pas non plus de savoir si les journalistes reprenaient des éléments de relations publiques en provenance des banques, ni de décrire le travail de communication entrepris par la banque à cette occasion.

[883] « Big bank democratizes its money lending system », *Newark Times*, 5 mai 1928. RSF, Box 105 Folder NCB Newspapers and publicity.

[884] « The splendid experiment », *ibid*.

[885] « Small loan payment by great banks shows honesty in general », *New York Evening World*, 31 août 1928. RSF, Box 105, Folder NCB Newspapers and publicity.

Deux hypothèses peuvent être émises pour expliquer le choix pionnier effectué par *National City Bank*. En premier lieu, comme nous l'avons montré dans le chapitre III, l'État de New York est dans une situation politique unique du point de vue du marché du crédit à la consommation : aucune loi de type USLL n'a été votée dans l'État avant 1934, alors même que la ville de New York représente le centre névralgique des milieux réformateurs qui militent pour l'éradication des *loan sharks.* Les prêts de petites sommes sont avant tout offerts par des coopératives de crédit et le marché n'est pas occupé par des entreprises privées, à l'inverse des autres États ayant voté une loi USLL : la banque ne fait ainsi face à aucune concurrence de la part d'organisations à but lucratif dans l'État. En second lieu, *National City Bank* est à l'époque l'une des plus grandes banques nationales du pays, et son réseau de succursales s'est particulièrement étendu durant la décennie 1920 sous l'impulsion de son directeur Charles Mitchell[886]. L'organisation est ainsi au cœur des critiques adressées à ce type d'organisation dans les années 1920 (White 1984, Huertas et Silverman 1986), dans un État où la légitimité des banques nationales est particulièrement débattue : Marquis et al. (2011a, p. 187) ont montré que les votes portant sur la question de l'autorisation des banques à succursales étaient très serrés, aussi bien à l'Assemblée de l'État qu'au sein de la *New York Bankers Association,* et ce jusqu'au milieu des années 1930. S'il nous est impossible de vérifier le rôle qu'a joué cette tension politique autour des banques à succursales dans le choix d'ouvrir un PLD, la volonté exprimée par la direction de *National City Bank* de s'inscrire dans la lignée des « croisades » anti-*sharks* a ouvertement pour objectif de mettre en avant la fonction communautaire de l'organisation et les services qu'elle rend localement aux résidents de New York.

Néanmoins, malgré les objectifs affichés de démocratisation bancaire, on peut mentionner dès à présent qu'après cinq années d'activité, seules 40 % du million de demandes annuelles reçues sont acceptées par la banque, pour des prêts d'un montant moyen de 331 $[887]. Ainsi, d'une part, les prêts consentis par la banque le sont ainsi pour des montants largement supérieurs à ceux pratiqués par les prêteurs de petites sommes, qui plus est par les acheteurs de salaire, ces fameux *loan sharks* qu'est censée combattre la banque. D'autre part, le traitement des demandes au bâtiment central de la banque, au cœur de Manhattan, traduit le caractère sensible de ces prêts dont la gestion ne peut être déléguée aux multiples agences situées dans les quartiers populaires du Bronx et de Brooklyn. Nous avons souligné dans le chapitre II le

[886] Roe (1994), p. 67.
[887] « The PLD of the National City Bank of New York », *Number Eight*, mai 1933. RSF, Box 105, Folder National City Bank, Miscellaneous.

rôle joué par l'implantation locale, dans les quartiers populaires, dans le développement des activités de crédit de petites sommes à destination des travailleur-se-s à bas revenus : ceux que les réformateurs désignent comme les *loan sharks* offrent un service de proximité et pour des montants beaucoup plus faibles (de 1 $ à 50 $ suivant les agences). Ainsi, le fait que les succursales situées dans les quartiers populaires ne soient pas autorisées à accorder directement des prêts, que les résidents de ces quartiers doivent se déplacer au cœur de Manhattan et que les demandes acceptées le soient pour des montants élevés permet d'émettre des doutes quant à l'étendue de la démocratisation bancaire accomplie par *National City Bank* : nous revenons plus longuement sur ce point dans la partie II.

Enfin, si aucun document ne traduit l'implication de la RSF dans la décision prise par la banque (nous n'avons notamment pas retrouvé de traces de correspondances entre les deux organisations), les milieux réformateurs new-yorkais suivent de près le développement des activités de l'organisation. Dès septembre 1928, un comité est mis en place par l'*Attorney General* de l'État pour réfléchir à la question du crédit des « *small borrowers* » : il comprend des membres du secteur bancaire, de la représentation du travail, des agences de crédit et des employeurs[888]. Leon Henderson, directeur du *Department of Remedial Loans* de la RSF, participe aux réunions du comité, et la question principale que pose celui-ci concerne le statut juridique de ce type de transactions. Dans un article de *United States Investor* intitulé « *Banks vs loan sharks* », le comité s'interroge en effet sur la possibilité d'étendre la législation de type USLL afin d'inclure les activités bancaire et sur la faisabilité d'un tel projet de réforme[889]. De nombreuses tensions semblent parcourir les activités du comité dès sa mise en place, entre les réformateurs, les représentants bancaires et les agences de crédit déjà en place. Ce questionnement autour du statut à accorder aux PLD, en particulier la différence entre le crédit des banques et celui des agences de prêts de petites sommes se pose ainsi dès le départ ; nous revenons dans la partie II sur le déroulement du conflit professionnel qui se déploie entre les deux types de prêteurs dans les années 1930.

2. Un mouvement concentré dans le Nord-Est et les États ayant connu des « croisades »

L'exemple de *National City Bank* suscite l'intérêt de banques commerciales implantées dans d'autres villes du pays. À Atlanta, de nombreux banquiers vantent les mérites du nouveau

[888] « Banks vs. Loan sharks » *United States Investors*, vol. 39, n°8, 22 septembre 1928. RSF, Box 102, Folder History New York, General.
[889] *Ibid*.

service bancaire et deux PLD ouvrent leurs portes dans la ville en 1929[890]. De même, le vice-président de la *Louisville National Bank,* dans le Kentucky*,* décide d'ouvrir un PLD au sein de son organisation, un projet qu'il présente dans un article intitulé « *Loan for the little fellow* » : le banquier souhaite fournir un type de crédit à la consommation qui selon lui n'existe pas dans le paysage du crédit des années 1920, des prêts personnels « *fair to the working man* »[891]. La logique institutionnelle du « *community banking* » se retrouve également dans les discours de certains banquiers pionniers, comme H. H. Reinhart, vice-président de la *National Bank of Commerce* de St-Louis (Missouri). Ce professionnel justifie en novembre 1929 son choix d'ouvrir un département de crédit à la consommation de la façon suivante : « *In its broad aspect, the function of a bank is to help the people of the community solve their financial problems. The bank, looked upon as a community leader, is expected to promote those things which will help make the community a better place in which to live* »[892].

Les cartes ci-dessous indiquent le volume d'activité des banques commerciales par État entre 1928 et 1936 : à la fin de l'année 1928, 27 États ont au moins un PLD en activité. Leur répartition est géographiquement très inégale dès le départ. Après l'ouverture du PLD de *National City Bank*, le phénomène est suivi par des banques situées dans des États proches : New York, le New Jersey, le Connecticut et le Massachusetts représentent ainsi 68 % des prêts en 1928 et le département de *National City Bank* concentre à lui seul plus d'un quart du volume total de prêt, d'environ 23 000 000 $ cette année-là. La Virginie est le seul État n'appartenant pas au Nord ou au Midwest parmi les États indiquant un important volume de prêt avant 1930 : cela s'explique par la forte présence de *Morris Banks* dans cet État et la transformation de nombre d'entre elles en PLD (Herzog 1928, Mushinski et Philips 2008). Parmi les États pionniers, on compte aussi la Californie - *Bank of America* y ouvre son premier PLD à San Francisco en 1930[893] – et le Kentucky, cité ci-dessus.

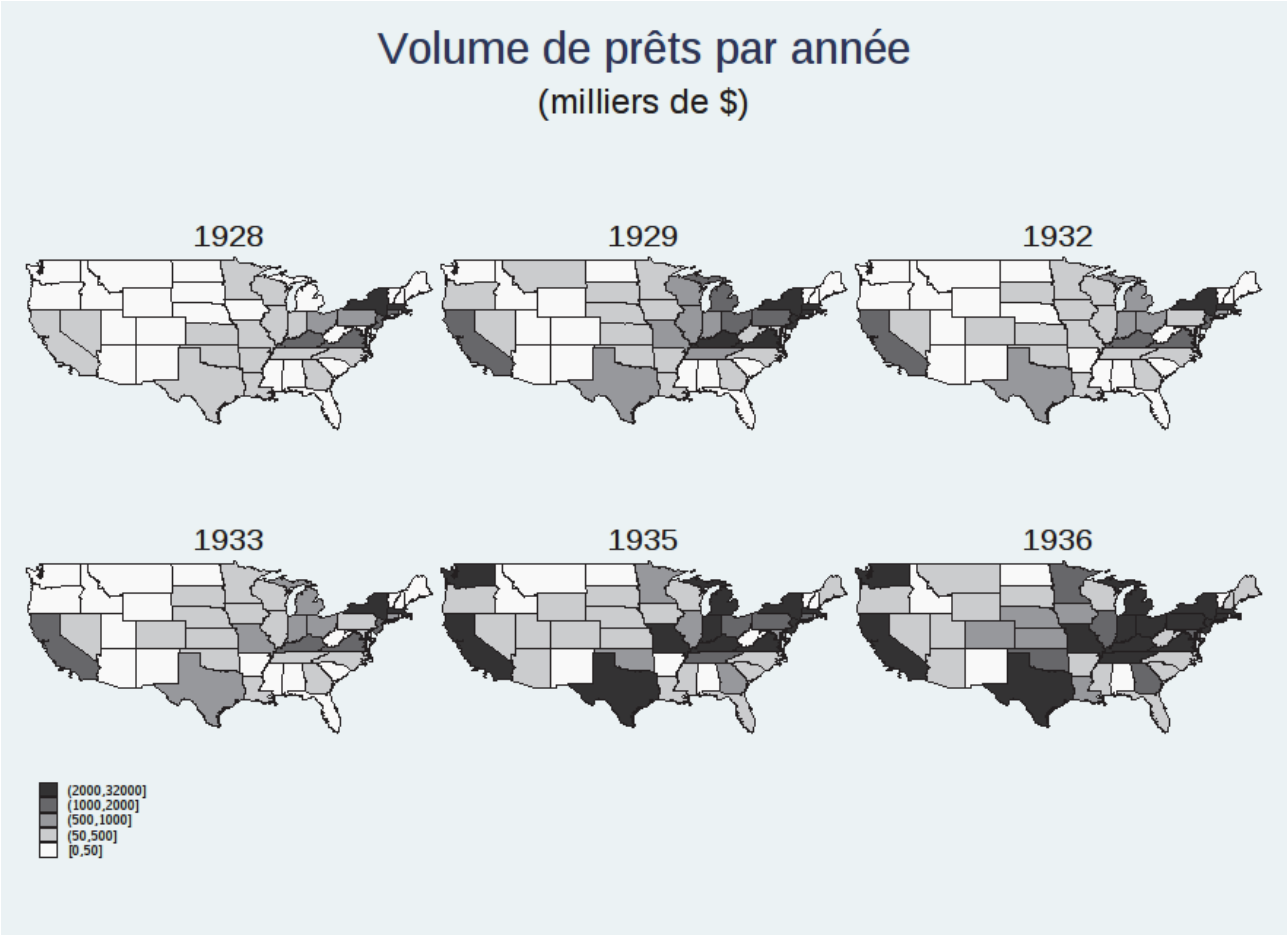
[890] « Big Banks, small borrowers », *Atlanta Journal and Constitution,* 22 mai 1928, p. 8 ; « Bankers watch small loan plan », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 mai 1928, p.3 ; « Small loan plan is adopted here » *Atlanta Journal and Constitution*, 27 mai 1928. Atlanta Fulton Public Library.

[891] Fred Barton, « Loans for the little fellow », *The Burroughs Clearing House*, août 1928. RSF, Box 105, Folder Individual Banks, Louisville National Bank and Trust.

[892] H. H. Reinhart, « Salary loan movement spreads », *ABA Journal*, mai 1929. RSF, Box 98, Folder Operating Techniques.

[893] Stanley Wilson, « These forms aid in handling small loans at a profit », *Bankers Service Bulletin*, mars 1931. RSF, Box 98, Folder Operating Techniques.

Carte 11 : Volume d'activité des PLD par État, 1928-1936



Sources : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming.
Légende : Les États colorés en noir concentrent un volume de prêt annuels compris entre 2 001 000 $ et 32 000 000 $. Nous conservons la même échelle de couleur pour les 6 graphiques, établie à partir d'une analyse des clusters *pour l'année 1928, de sorte à pouvoir mesurer la diffusion des PLD dans l'ensemble du pays à partir d'une échelle constante. Les 5 cartes post-1928 ont ainsi pour échelle la base de celle établie pour 1928.*

Le tableau 18 classe les 16 États ayant le plus important volume de crédit non affecté, selon le type de prêteurs – agence de crédit ou banque commerciale. Avant la crise de 1929, les activités de crédit à la consommation des banques se développent dans des États ayant connu des « croisades » anti-*sharks* – c'est les cas de tous les États classés dans le tableau – et tout particulièrement là où les prêteurs de petites sommes sont peu implantés. Nous avons souligné la situation particulière de l'État de New York, sans loi USLL, qui explique en partie le choix de *National City Bank* d'adopter le référentiel des mouvements anti-*sharks* ; c'est aussi le cas du Kentucky qui n'adopte pas de loi USLL avant 1934. Plus généralement, seuls sept États se retrouvent dans les deux classements et à des rangs très différents. L'État ayant le plus important volume de prêts de petites sommes en 1926, la Pennsylvanie, ne concentre que 3 % du volume de prêts bancaires et le second État de la liste de gauche, l'Indiana, n'apparaît pas dans la liste

de droite. Les banques pionnières en matière de crédit non affecté sont ainsi situées, au départ, dans des États où les prêteurs de petites sommes sont peu implantés. De manière significative, l'Illinois et la Pennsylvanie, sièges des deux plus importantes chaînes de prêteurs, HFC et *Beneficial*, ne regroupent à eux deux que 4 % du volume de prêt bancaire. Il semble donc qu'au départ, les territoires couverts respectivement par les prêteurs de petites somme et les banques commerciales se recoupent assez peu. Ces éléments suggèrent que les banquiers qui ouvrent des PLD avant la fin 1929 le font dans des États où ils font face à peu de concurrence de la part des prêts de petites sommes, bien que nous n'ayons pas pu identifier d'éléments à l'appui de cette idée dans les discours des professionnels de la banque.

Tableau 18 : Volume d'activité par État selon le type de prêteurs avant la crise de 1929

	Prêts de petites sommes (1926)			Prêts bancaires (1929)		
Rang	État	% du nombre de licenciés	État ayant connu une « croisade »	État	% du volume total	État ayant connu une « croisade »
1	Pennsylvanie	18	Oui	New York	27	Oui
2	Indiana	15	Oui	Massachusetts	26	Oui
3	Ohio	13	Oui	Virginie	6	Oui
4	Illinois	10	Oui	Connecticut	6	Oui
5	New Jersey	8	Oui	Kentucky	6	Oui
6	Michigan	5	Oui	New Jersey	5	Oui
7	Massachusetts	4	Oui	Californie	4	Oui
8	Virginie Occ.	3	Oui	Ohio	4	Oui
9	Maryland	3	Oui	Pennsylvanie	3	Oui
10	Connecticut	3	Oui	Missouri	2	Oui
11	Virginie	3	Oui	Tennessee	1	Oui
12	Iowa	3	Oui	Texas	1	Oui
13	Rhodes Island	3	Oui	Alabama	1	Oui
14	Géorgie	2	Oui	Illinois	1	Oui
15	Kentucky	1	Oui	Nevada	1	Oui
16	Minnesota	1	Oui	Oklahoma	1	Oui

Sources : Yearbook of the American Association of Small Loan Brokers, 1926, University of California, url : https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.b3211547 (consulté le 31/08/17) ; Étude du volume d'activité des PLD, 1929, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming l'année 1929.
Légende : Nous ne pouvons pas mesurer directement le volume de prêts des agences de crédit en 1926 : avons recours au nombre de licenciés (qui peuvent être des succursales d'une même chaîne) : comme nous l'avons souligné dans le chapitre V, les agences de crédit ayant des tailles similaires, cette mesure est une bonne approximation de la répartition relative du volume d'activité par États.

B. L'après crise : les banques et le peuple

Si les activités de crédit à la consommation des banques croissent fortement en 1928 et 1929, cette tendance s'inverse brutalement après le krach financier qui secoue l'économie américaine au mois d'octobre 1929, comme le montre le graphique 12. Il faut attendre 1934-1935 pour que cette croissance reprenne, à la faveur de la reprise économique et d'un programme d'incitation au crédit à la consommation à destination des banques, conçu par l'administration fédérale : le *Title 1* du *Modernization Credit Act* de 1934. C'est la première fois que l'autorité fédérale s'implique directement dans le soutien au crédit non affecté : jamais les prêteurs de petites sommes, les *Morris Plan Banks* et encore moins les acheteurs de salaire n'avaient obtenus un tel soutien[894]. Comprendre l'effet qu'a eu ce nouveau programme fédéral sur les activités bancaires de crédit à la consommation nécessite de mettre au jour les tensions qui parcourent le secteur bancaire à l'époque, entre les deux logiques institutionnelles évoquées en introduction. Nous soulignerons l'importance, de ce point de vue, de l'opposition entre deux formes organisationnelles, celles des banques nationales à succursales et celle des banques locales : celle-ci permet, au moins en partie, de rendre compte du type de banques qui s'investissent dans le crédit non affecté.

1. Le *Title I* du *Modernization Credit Act* : les banques et la relance économique à l'ère du *New Deal*

Un article d'*American Banker* de mars 1935 a pour titre : « *Midwestern Banks discover big profits in small loans* ». Selon l'auteur, l'idée que les banques pourraient tirer profit de prêts faits aux particuliers a émergé avant la crise, dans l'esprit de « *few astute bankers* », mais, « *before the idea had taken root, the depression came along. With banks falling right and left and frightened depositors withdrawing their funds from those banks which still remained open, bankers had neither time nor money to experiment with any new phases of the banking business* »[895]. Après 1929, les banquiers n'avaient ni les fonds, ni la tranquillité d'esprit pour poursuivre l'exploration de ces nouvelles « expériences » bancaires. Celles-ci commencent à

[894] Voir chapitres III et IV pour les *loan sharks*. Saulnier (1940, pp. 29-35) montre quant à lui que les *Morris Plan Banks* n'ont pas réussi à obtenir le soutien du gouvernement fédéral.
[895] « Midwestern Banks discover big profits in small loans », *American Banker*, 21 mars 1935.RSF, Box 98, Folder Publicity 1935. Cet avis est également partagé par un banquier de l'Alabama, voir « Can small instalment real estate loans be profitably handled », *Southern Banker*, mars 1936. RSF, Box 98, Folder Publicity 1935.

reprendre en 1935 : « *Now, six years later, aftermaths of the depression have again brought the small loan business into the limelight as a moneymaker for banks* ».

En 1934, dans le cadre des projets de relance de l'économie par le crédit, la *Federal Housing Administration* met en place le « *Modernization Credit Plan* », aussi connu sous le nom de « *Title I of the National Housing Act* » de 1934. Cette politique vise à inciter les particuliers et les entreprises à emprunter pour financer des réparations et des améliorations de biens immobiliers : il s'agit du complément aux politiques de soutien au bâti financées par la FHA, par le biais de la *Federal National Mortgage Association* (FNMA), aussi connue sous le nom de *Fannie Mae*. Si *Fannie Mae* a pour but de faciliter l'accès à l'immobilier, le *Title I* doit aider le peuple américain à équiper les maisons construites, en air climatisé, en appareils ménagers, à y entreprendre des réparations de plomberie, de peinture, etc. De même que pour les crédit immobiliers, la FHA se porte garante à hauteur de 20 % du principal de prêts visant à « *financing repairs, alterations, and improvements on real property and the purchase and installation of eligible equipment and machinery* »[896]. Les prêts assurés par le *Title I* sont de deux types, il y a d'un côté les « *character loans* », jusqu'à 2 000 $, à destination des particuliers, et de l'autre les « *Industrial and business loans* », allant jusqu'à 50 000 $. Ces derniers concernent des prêts faits à des entreprises souhaitant rénover leurs locaux ou investir dans de l'équipement, il ne s'agit pas de crédit à la consommation. Les prêts à la consommation (inférieurs à 2 000 $) à destination des particuliers n'étaient pas un aspect mineur du programme économique de relance du *New Deal* : lors d'un débat au Sénat autour de la poursuite du programme en 1936, l'administrateur de la FHA, Stewart McDonald, indique que « *the big thing* » qu'a cherché à accomplir le « Programme de modernisation du crédit » était « *the education of commercial bankers with regard to small character loans amortized on a monthly repayment basis* »[897]. Il s'agissait bien d'inciter les banques à développer une offre de crédit non affecté.

Ces « *character loans* », comme leur nom l'indique, sont à l'inverse à destination de particuliers, dont la fiabilité de la « personnalité » autorise l'accès au crédit : l'expression reprend ainsi directement le vieux slogan de J. P. Morgan : « *character is the basis of credit* »[898]. Il ne s'agit pas pour autant de crédit non affecté, et la loi de 1934 est très contraignant

[896] « *The modernization credit plan, Title I of the National Housing Act* », 1934. RSF, Box 98, Folder FHA Formula.
[897] Hearing before a subcommittee of the Committee on Banking and Currency, U. S. Senate, 74th Congress, 2nd Session, on S. 4212, 16 mars 1936, p. 7, cité *in* Coppock (1940, p. 5). Voir aussi Trumbull (2014, p. 31)
[898] L'expression avait été formulée pour qualifier le crédit accordé à des commerçants ou des entrepreneurs : sur l'usage de la personnalité comme critère uniforme mobilisé pour évaluer le risque du crédit, entre le début du XIX^{e} siècle et la fin des années 1920, voir Olegario (2006, p. 7 ; Lauer 2017, chapitre 4).

à ce sujet : ces crédits peuvent financer l'achat de biens, mais ils ne sont éligibles qu'à la condition que ces biens soient « *attached* » – littéralement – « *to the wiring, water gas, or sewerage system* » de la maison[899]. Il s'agit d'un crédit affecté, censé financer des biens « attachés » à la maison, par le biais d'un câble ou d'un tube : introduire ces garde-fous doit permettre de prévenir les dérives qui conduiraient les emprunteur-se-s à recourir à ces prêts garantis pour des achats de biens à tout va. La FHA affirme qu'elle contrôlera les motifs d'affectation des crédits autorisés par les banques partenaires. Cependant, en 1935, un amendement vient modifier le programme : les biens n'ont plus besoin d'être attachés à la maison et la réforme autorise les banques à « *tap into a much wider market* »[900]. L'administration vise ainsi à alléger le travail de vérification qui pèse sur les banques : c'est à elles que revenait en effet la charge d'évaluer la personnalité, mais également la nature des biens achetés. On imagine en effet difficilement les banques missionner des agents afin d'aller vérifier que les biens achetés à crédit sont effectivement reliés aux maisons – que des armées de machines à laver ou de baignoires ne traînent pas dans les salons ou les jardins des emprunteur-se-s, leurs tuyaux ballants.

Cet amendement de 1935 constitue ainsi un premier pas vers la désaffectation du crédit à la consommation offert par les banques. Hyman (2011a, chapitre 3) a avancé la thèse que ce programme fédéral a permis aux banques de se rendre compte qu'elles pouvaient faire du profit en prêtant aux particuliers et qu'elles ont naturellement continué à offrir des crédits aux particuliers, après la fin de la garantie offerte par l'administration fédérale en 1937. Si l'explication avancée par l'auteur est purement d'ordre économique, et si nous avons montré que certaines banques offraient déjà du crédit non affecté avant 1934, que peut-on dire de l'effet qu'a eu ce programme fédéral sur le développement des PLD dans les années 1930 ?

Certains témoignages de banquiers soulignent le rôle joué par le programme de la FHA dans la trajectoire qui les a menés au crédit à la consommation. Frank Sage, assistant-caissier (*assistant cashier*) au sein d'un PLD de la *National Bank & Trust Co* de Des Moines (Iowa) revient, dans un article publié dans une revue professionnelle en 1940, sur le développement des activités de crédit à la consommation au sein de sa banque : « *Frankly we had not expected this type of business to develop into anything more than a minor sideline. The bank's first step in this direction came with the FHA's modernization loans, back in 1934. Loan demand had*

[899] Hearing before a subcommittee of the Committee on Banking and Currency, U. S. Senate, 74th Congress, 2nd Session, on S. 4212, 16 mars 1936, *ibid*.
[900] Préambule, « *The amended modernization credit plan, Title I of the NHA* », tel que modifié par le Congrès le 28 mai 1935. RSF, Box 98, Folder FHA Formula.

shrunk to the vanishing point when the Title I loan plan was announced. It looked like the opportunity to get ourselves some revenue-producing business. So we set about getting it »[901]. Il s'agit d'un discours formulé *a posteriori*, qui cherche certainement à mettre en valeur ses capacités entrepreneuriales face à cette nouvelle source de profit, mais le banquier indique néanmoins que les premiers pas de la banque ont été très « *cautious* » : l'organisation n'avait pas d'expérience préalable en matière de crédit à la consommation et Sage ne souhaitait pas qu'elle prenne trop de risque en ouvrant un PLD. Les employés de la banque contactaient à la fois des « *local businesses* », afin de leur vanter les mérites du programme, et des emprunteur-se-s potentiel-le-s. Les banques jouaient ainsi un rôle d'intermédiaire entre des commerçants (vendeurs de bois, d'équipement ménager, etc.) et des particuliers souhaitant emprunter ou entamer des réparations dans leur foyer.

Comme l'explique Sage, en plus des 20 % garantis par la FHA, la banque de Des Moines réclamait que les commerçants gardent en réserve 10 % du volume total de prêts, pour couvrir le risque de défaut des emprunteur-se-s. Le banquier indique qu'ils n'ont jamais eu recours à cette garantie, les commerçants se chargeant directement du recouvrement en cas de « *delinquency* ». La banque de Des Moines est devenue l'un des intermédiaires nationaux les plus important du programme *Title I* (Coppock 1940), malgré sa frilosité initiale : il fallait une assurance fédérale, un système de garantis auprès des commerçants et une possibilité de déléguer les activités de recouvrement pour convaincre l'organisation de « sauter le pas » du crédit à la consommation.

Selon le banquier, le programme a été tout à fait bénéfique pour la banque, notamment en matière de recouvrement : « *As the first era of Title I approached its close, and we entered the period when there was no FHA insurance on modernization and equipment loans, we took stock of the situation. We had a cozy volume of these notes in our case, yielding a desirable rate of return. They had shown a very small rate of delinquency. It had been nice business for us and for the commercial houses which had turned it over to us* »[902]. Cette expérience confirme des éléments mis en évidence par l'étude quantitative de Chapman (1940) : les banques interrogées par l'économiste indiquent que leurs prêts « *delinquent* » (ceux pour lesquels un versement n'a pas été effectué) depuis 30 jours ou moins représentent moins d'1 % du volume total de crédit et les client-e-s n'ont fait défaut que dans 0,27 % des cas. L'auteur attribue ce bon résultat au type de salarié-e-s sélectionnés par les banques, correspondant à une frange

[901] Frank Sage, « Ideas for building small loan volume », *The Burroughs Clearing House,* avril 1940, pp. 1-4. RSF, Box 98 Folder Operating Techniques.
[902] *Ibid.*

supérieure de revenus ; nous revenons plus longuement sur ce point dans la partie II. Le banquier de l'Iowa conclut ainsi sur la transition que son organisation a connue, du programme *Title I* à l'ouverture d'un PDL : « *The natural evolution of this loaning program brought us to personal loans.* […] *Our experience with personal loans has been entirely satisfactory. The borrowers typically meet their obligations promptly and scrupulously. The loans are of a type desirable not only to the bank but also to the borrower* [...] *because they serve to give the employee the benefit of credit at bank rates* ». Cette expérience va dans le sens de l'argument de Hyman (2011a), mais que peut-on dire de l'effet de la politique de la FHA sur les pratiques bancaires au niveau national ?

Deux études du NBER publiées en 1940 fournissent des renseignements sur l'effet qu'a eu le programme du *New Deal* sur l'ouverture de PLD par les banques commerciales : l'organisation lance en 1938 une première enquête, confiée à l'économiste John Chapman, sur les pratiques de crédit à la consommation des banques et parvient à obtenir des informations, à partir d'un questionnaire adressé aux banques, sur 1281 PLD à travers le pays (Chapman 1940, pp. x-xii ; voir Annexe pour plus d'informations)[903]. Une seconde enquête menée par John Coppock s'intéresse plus précisément aux effets du programme de la FHA sur les pratiques bancaires, à partir des données compilées par l'administration fédérale. L'étude de Chapman (1940) souligne une croissance très forte du nombre et du volume d'activité des PLD, en particulier entre 1934 et 1938 (voir graphique 12), un phénomène que l'auteur attribue en grande partie au programme *Title I* (Chapman 1940, p. 23). À la fin de l'année 1937, la FHA a garanti environ 560 000 000 $ de prêts émis par 10 029 banques commerciales. La moitié de ce volume, ce qui équivaut à deux tiers des prêts garantis, correspond à des « *character loans* » de moins de 2 000 $, et la plupart des banques offrent les deux types de prêts autorisés par la FHA (Coppock 1940, pp. 6-7). Malheureusement, les deux études ne peuvent être directement mises en relation : celle de Chapman n'indique pas directement le nombre de banques ayant ouvert des PLD en conséquence du programme et celle de Coppock ne permet pas de conclure sur le nombre de banques participant au *Title I* qui ont effectivement ouvert un PLD. Néanmoins, les éléments cités précédemment permette de dire que le programme du *New Deal* a joué un rôle dans la relance de l'intérêt des banques pour le crédit à la consommation au milieu des années 1930. Il faut toutefois garder à l'esprit, d'une part, que certaines d'entre elles avaient déjà ouvert des PLD avant 1934 et, d'autre part, qu'un grand nombre de banques ayant participé au

[903] Le rapport estime à 1 750 le nombre de départements en place à travers le pays en 1938, ce qui suggère un fort taux de réponse aux questionnaires envoyés par le NBER.

programme de relance par le crédit n'ont pas pour autant choisi d'ouvrir un département de crédit à la consommation : la comparaison entre les 1 750 PLD identifiés par Chapman (1940) et les 10 029 banques ayant participé au programme fournit un ordre de grandeur de cet écart.

2. Crédit à la consommation et relations publiques : la banque et sa « communauté »

L'investissement du crédit à la consommation par les banques commerciales dans les années 1930 est donc en partie dû aux politiques de relance par le crédit : durant la crise économique, les banques cherchent de nouvelles sources de profit et le programme de la FHA contribue à diffuser l'idée que le crédit à la consommation peut représenter l'une de ces sources. Comme le dit Roger Steffan, vice-président de *National City Bank*, « *in the early 30s, the employee is a better risk than his company* »[904]. Néanmoins, cette analyse ne rend compte que d'une partie du phénomène à l'œuvre : un consensus se dégage parmi les banquiers autour de l'idée que les profits tirés de ces activités, s'ils sont positifs, restent néanmoins faibles. Steffan lui-même a conscience de cela, tout comme le vice-président d'une banque de Canton (Ohio), selon qui les « *small loans* » sont « *not a source of tremendous profit* »[905].

Cela suggère que la thèse de Hyman (2011a) est insuffisante pour expliquer le développement d'activités de crédit à la consommation au sein des banques américaines : dans les années 1930, les banquiers mettent fortement l'accent sur le rôle que leurs organisations doivent jouer dans la relance économique du pays, en tant que *leaders* de « communautés » d'emprunteur-se-s (Marquis et Lounsbury 2007, Marquis et al. 2011a). Nous avons déjà mis en évidence ce type de rhétorique à la fin des années 1920, mais elle s'articulait avec des discours réformateurs, dans la continuité des mouvements anti-*sharks*. La référence aux *loan sharks* s'efface à partir du début des années 1930 : elle laisse place à des discours cherchant à affirmer la position des banques au sein de leurs « communautés ». Ainsi, indépendamment des profits économiques retirés par les banques, celles-ci cherchent, à travers le développement d'activités de crédit à la consommation, à renouer des liens avec le peuple américain, à rétablir leur position d'intermédiaire légitime du crédit.

À la suite à la crise de 1929, les banques sont en effet fortement critiquées dans l'espace public américain : elles sont accusées d'être en partie responsable du krach, et plus généralement

[904] Roger Steffan, vice-président de *National City Bank* de New York, « Consumer Credit Phantasia », address to a Convention of Georgia Bankers, 4 janvier 1942. RSF, Box 98 Folder Abuses.
[905] D. J. Defoe, « Helps them get on their feet », *The Burroughs Clearing House*, septembre 1928, pp. 1-3. RSF, Box 98 Folder Operating Techniques.

d'avoir rompu le contrat qui les reliait au peuple américain. Selon Baradaran (2015), l'État fédéral a toujours été, depuis Thomas Jefferson, méfiant à l'égard du pouvoir des banques, mais également prêt à les soutenir tant qu'elles continuent à servir les intérêts du peuple. L'auteure affirme que la crise de 1929 a entraîné une remise en cause de ce contrat : les banques sont accusées d'avoir joué avec l'épargne des ménages pour servir leurs intérêts, d'avoir poursuivi une recherche de profit incontrôlée et ainsi déstabilisé l'ensemble du système économique et financier du pays. Un critique acerbe à cet égard est Louis Brandeis, essayiste et juge de la Cour suprême de l'époque, dont l'ouvrage *Other People's Money And How the Bankers Use It* (1933) présente le plus clairement les reproches faits aux banques dans les années 1930.

Ces critiques ne se limitent pas à des accusations dans l'espace public : le Sénat décide en 1932 de mettre en place la Commission Pecora (du nom de l'avocat qui la préside), avec pour objectif d'évaluer la responsabilité des banques commerciales dans la déroute financière de 1929 (Huertas et Silverman 1986, Perino 2010)[906]. La principale banque visée par la commission est *National City Bank*, et son directeur Charles Mitchell est la cible la plus critiquée lors des audiences et dans le rapport final. Mitchell est contraint à la démission à la suite de ces accusations et le Congrès adopte le *Glass-Steagall Act* en 1933, dans le sillage du rapport rendu par l'avocat Pecora (Huertas et Silverman 1986, Neal et White 2012). Selon Baradaran (2015, pp. 44-48), la politique du *New Deal* avait ainsi pour but d'établir un nouveau contrat social entre l'État et les banques, ce qu'elle nomme le « *New Deal social contract* » : si d'un côté celles-ci sont beaucoup plus encadrées, en particulier à travers le *Glass-Steagall Act,* elles se voient simultanément confier la charge de reconstruire l'économie du pays, notamment par le biais des politiques de relance de la demande par le crédit. Ces analyses portent sur la situation politique des banques au début des années 1930, mais on en retrouve des échos dans un type de discours qui se diffuse largement dans la littérature bancaire professionnelle au cours des années 1930, qui articule relance économique et logique du « *community banking* ».

Ainsi, Julius Rippel, président de la *New Jersey Bankers Association*, regrette que les banques aient, jusqu'en 1929, effectué des choix « *solely on the basis of liquidity* », sur la base de calculs économiques. La crise a rappelé les banquiers à leurs devoirs et ceux-ci doivent à présent « *consider the obligation and duty we owe the community in loaning our depositors'*

[906] La mise en place de ce type de commission visant à encadrer le secteur bancaire et celui de la finance n'est pas neuve : en 1912-1913, le Pujo Committee avait déjà eu pour objectif d'évaluer la responsabilité de Wall Street dans la crise financière de 1907. Pujo Committee (1913). *Report of the committee appointed pursuant to House resolutions 429 and 504 to investigate the concentration of control of money and credit*. U.S. Government.
Url : https://info.publicintelligence.net/PujoCommitteeReport.pdf (consulté le 21/01/18).

funds to worthy borrowers »[907]. Dans un article de *Mountain States Banker* de 1936, intitulé explicitement « *Personal Loans and Public Relations* », le président d'une banque du Nebraska souligne que les prêts personnels permettent d'améliorer l'image d'une banque au sein de sa « communauté » : « *As bankers we pride ourselves on the fact that fifty million accounts are carried with us, representing forty billion in deposits, and yet less than 20 % of our people have credit established or available directly at commercial banks. The field of character or consumer credit offers a broad opportunity for service and a constant source of revenue that is legitimate and profitable.* […] *As bankers, we have the opportunity of storing up an unmeasurable quantity of goodwill, friendly interest and real appreciation for our institutions that will carry us through the valleys of economic reactions* »[908].

Si les activités de prêts personnels remplissent un objectif de relations publiques, il ne faut pas sous-estimer le rôle économique joué par la confiance en l'institution bancaire : l'auteur fait précisément référence aux vagues de panique bancaire de 1929 et aux conséquences que celles-ci ont eu sur les capitaux bancaires. Rétablir la confiance en l'institution bancaire permettra de limiter les risques de panique puisque le peuple restera convaincu, même en temps de crise, de la bonne volonté des banques. De même, en 1936, la revue *Advertising Age* publie un article intitulé « *Move to "retake" finance fields urged on banks* » : il publie des extraits du discours donné, lors de son investiture, par le nouveau président de la *Financial Advertisers Association*, Thomas Kiphart, directeur de la publicité au sein de la *Fifth-Third Union Trust* de Cincinnati (Ohio). Celui-ci indique que les banques doivent faire des efforts envers le « *average man* » : « *Bank advertising must be concentrated on bringing to "the masses" an understanding of financial institutions' operation* ». Les banquiers doivent faire preuve d'une « *dedication to spread to the "average man" an accurate interpretation of banks, their problems and functions* »[909]. Selon Kiphart, la crise a sérieusement entamé l'image des banques et il faut à présent lancer une campagne visant à « *re-capture the bank's proper place in the nation's financial structure* ». Selon lui, étendre les activités bancaires aux prêts personnels joue un rôle essentiel de ce point de vue : « *the bankers' greatest problem is not their customers, but the individual who does not have a banking account* ». La politique d'ouverture aux « *average*

[907] « Rippel assails "bootleg" loans on small sums at 18 or 42 % », *New York Herald Tribune*, 20 mai 1934. RSF, Box 99, Folder 1927-1934 Publicity.
[908] E. D. Van Horne, « Personal loans and public relations », *Mountain States Banker,* septembre 1936. RSF, Box 98 Folder Publicity 1936.
[909] Thomas Kiphart, « Move to "retake" finance field urged on banks », *Advertising Age*, septembre 1936. RSF, Box 98 Folder Publicity 1936.

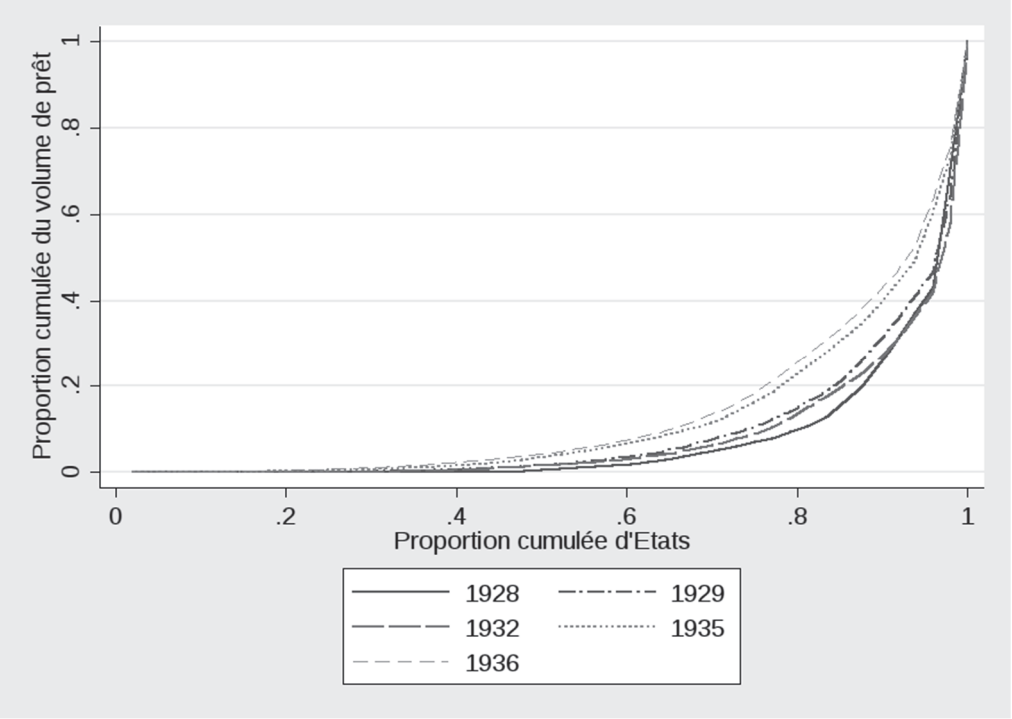
citizens » permettra de de remplir ces objectifs de relations publiques[910]. Ces différentes prises de position soulignent que la logique du « *community banking* » est devenue une rhétorique prisée par certaines banques à une époque où leur légitimité est remise en cause.

3. Des activités qui se diffusent dans les années 1930

L'extension du territoire couvert par les banques prêtant aux consommateurs s'observe surtout à partir de 1935, comme le montre la carte 11. Cependant, ces cartes donnent une vision faussée de l'évolution relative de cette répartition, qui semble nettement plus égalitaire en 1936 qu'en 1928 : l'échelle de couleur unique sous-estime en effet les variations annuelles parmi les États les plus dynamiques. Nous traçons dans la figure 28 les courbes de Lorenz du volume annuel de prêts pour cinq années : 1928, 1929, 1932, 1935 et 1936. On remarque que des inégalités de distribution du volume d'activité entre États s'observent sur l'ensemble de la période, même si elles tendent à se réduire, en particulier à partir de 1935 : les courbes se rapprochent de la pente à 45° entre 1928 et 1936. Des États qui connaissent déjà un fort volume d'activité avant 1929 continuent de voir ce volume croître dans les années 1930 : ainsi entre 1934 et 1936, la croissance du volume de crédit des PLD en Californie et dans le Michigan est supérieure à 500 %. Mais l'activité des banques commerciales se diffuse également dans des États ayant un très faible volume de prêts à la fin des années 1920 : en Pennsylvanie, le volume d'activité croît de 2 000 % en deux ans (1934-1936) et le Missouri, le Tennessee et le District de Columbia témoignent de phénomènes d'ampleurs similaires. En parallèle, certains États pionniers comme New York et le Massachusetts connaissent entre 1934 et 1936 une croissance plus faible du volume de prêts sur leur territoire, de 90 et 70 % respectivement.

[910] Tedlow (1997) a étudié le développement de la notion et des pratiques de « relations publiques » aux États-Unis. L'auteur montre notamment l'essor de ce nouveau type de communication dans les années 1930, époque lors de laquelle les grandes entreprises sont très critiquées dans l'espace public américain. L'intérêt accordé à ce type de questions par les banques commerciales s'inscrit en plein dans les évolutions décrites par l'auteur, bien que l'ouvrage ne porte pas sur ce type d'organisation.

Figure 28 : Courbes de Lorenz de la répartition du volume de crédit à la consommation des banques commerciales par État, 1928-1936

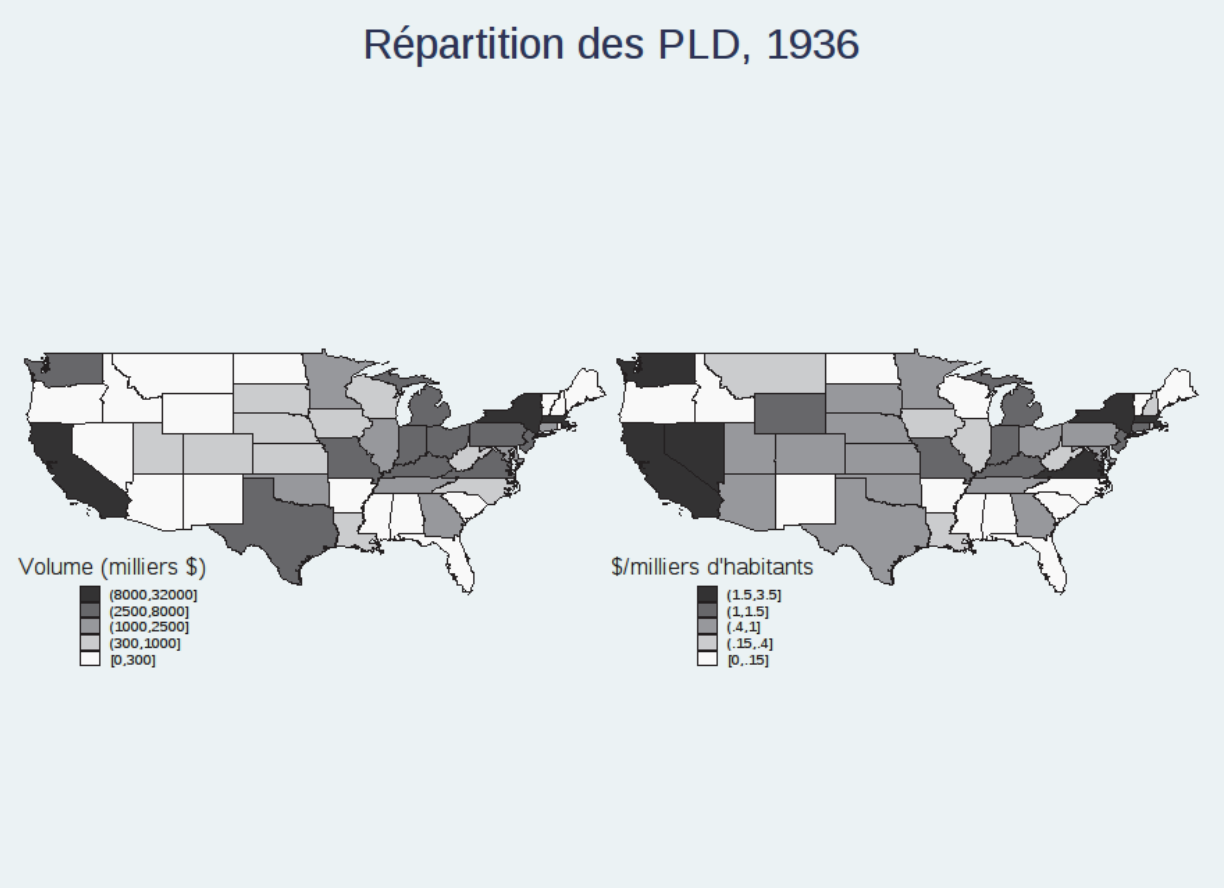


Sources : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming.

Afin d'avoir une représentation plus claire de la répartition géographique à cette date, nous traçons deux nouvelles cartes. La carte 12 représente le volume total de prêts et le volume par habitant, afin de prendre en compte les différences de population selon les États. En 1936, les activités des PLD sont concentrées principalement dans le Midwest, le Nord-Est et en Californie. Le premier groupe isolé par l'analyse des *clusters* (carte 12) comprend l'État de New York, toujours le plus important, avec plus de 31 millions de dollars annuels, la Californie avec 15,5 et le Massachusetts avec 14 : ces trois États concentrent 47 % du volume total de prêts. Le deuxième groupe comprend 10 États : le Michigan, la Pennsylvanie, le New Jersey, l'Ohio, le Kentucky, le Missouri, Washington, l'Indiana, le Texas et la Virginie. Les deux premiers groupes cumulent 84 % du volume de prêts national. La Virginie continue d'être le seul État du Sud-Est où des banques développent du crédit à la consommation, du fait de l'histoire spécifique des *Morris Plan Banks,* et l'Illinois reste une exception : le développement des PLD y est relativement plus faible (1,37 millions de dollars) ; il appartient au troisième groupe identifié sur la carte de gauche. Les deux derniers groupes comprennent 28 États, qui ne concentrent collectivement que 7 % du volume total de prêts, dont 1,5 % dans le dernier groupe. On y retrouve les États ruraux du centre du pays et les États du Sud – à l'exception du Texas et de la Virginie – en particulier ceux de la *Black Belt* du Sud-Est étudiés dans le chapitre II (Alabama,

Géorgie, Floride, Mississippi, Louisiane, Caroline du Sud, Caroline du Nord). Ainsi, l'Alabama ne compte qu'un PLD qui prête 14 000 $ par an à ses client-e-s, le Mississippi n'en compte aucun et la Caroline du Nord, l'État le plus peuplé de cette région avec 3,6 millions d'habitants, présente un volume inférieur à 500 000 $. Si l'on rapporte le volume de prêts au nombre d'habitants par État, cela corrige à la marge l'analyse, comme le montre la carte de droite. Les États ruraux du centre du pays, à faible densité de population, apparaissent plus intégrés au mouvement des PLD, mais cela ne change pas l'analyse pour les États du Sud. Les écarts de volume sont tels que les écarts de densité de population ne modifient que marginalement le regroupement géographique des États : seuls le Nevada, l'État de Washington et le Texas, faiblement peuplés, changent radicalement de groupe. Ainsi, si on observe une distribution moins inégale du volume entre les États en 1936, celle-ci reste inégale et exclut les États industriels du Sud. Il faut noter l'exception relative de la Géorgie : Atlanta accueille un volume de prêt de 2 000 000 $ en 1936, supérieur aux États de la région, mais largement inférieur aux États du Nord.

Carte 12 : Répartition du volume d'activité des banques commerciales, par États et par habitants, 1936



Sources : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming. Recensement de la population américaine, 1940.

4. Le crédit à la consommation au prisme des formes organisationnelles des banques

Quels types de banques s'investissent dans ces activités de crédit à la consommation ? Observe-t-on des différences, sur la période, en fonction des formes organisationnelles des banques ?

Comme nous l'avons mentionné en introduction, le secteur bancaire est parcouru dans les années 1920 par une tension entre deux logiques institutionnelles – une logique nationale et une logique de communauté – et la littérature tend à considérer que ce partage correspond à deux formes organisationnelles différentes – les banques locales et les banques nationales à succursales (Friedland et Alford 1991, Marquis et Lounsbury 2007, Marquis et al. 2011a). Or, nous avons montré dans ce qui précède que la direction des banques nationales, parmi lesquelles on retrouve les plus importantes du pays comme *National City Bank* ou *First National Bank,* n'hésitent pas à faire usage d'une rhétorique puisant dans la logique de communauté, en particulier à la fin des années 1920, à une époque où le modèle des banques à succursales est largement décrié aux États-Unis (Marquis et al. 2011a). L'ouverture, dès la fin des années 1920, de PLD par ces banques nationales à succursales peut ainsi s'interpréter comme une volonté de s'approprier cette logique de communauté, habituellement associée au modèle organisationnel des banques locales unitaires (*unit banks*). À l'inverse, comme le souligne l'historiographie de la période, ce sont ces dernières qui sont la cible des critiques du système bancaire dans les années 1930, du fait du rôle que de nombreux analystes leur attribuent dans la crise de 1929 (pour une revue de ces critiques des banques unitaires, voir Calomiris 1993). Si certaines banques nationales comme *National City Bank* sont accusées d'avoir joué un rôle dans la déroute financière, ce sont avant tout les banques locales qui sont perçues comme les responsables des déséquilibres ayant conduit au krach financier : les partisans des banques à succursales soulignent en particulier le grand nombre de banques unitaires qui ont fait faillite au moment de la crise (White 1984, Calomiris 1993, Marquis et al. 2011a).

Marquis et al. (2011a, p. 183 ; pp. 189-190) ont ainsi montré que la décennie 1930 correspond à une importante phase de libéralisation des banques à succursales : si les banques commerciales sont davantage contrôlées au niveau fédéral, notamment par le *Glass-Steagall Act*, de nombreux États lèvent les restrictions pesant sur l'implantation des banques nationales, comme en témoigne le graphique 14 tiré de l'analyse de Marquis et al (*art. cit.*, p. 189) : il représente le pourcentage d'États ayant une loi interdisant l'implantation de banques nationales, qui chute drastiquement dans les années 1930. Bien que les partisans du modèle local soient parvenus à bloquer l'adoption, au sein du *Glass-Steagall Act*, d'une disposition fédérale

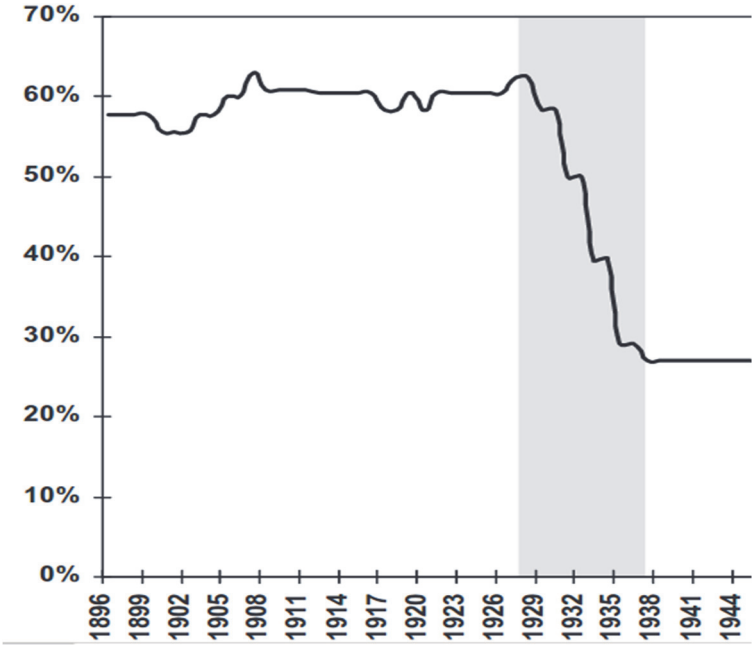
autorisant les banques nationales à ouvrir des succursales dans des États différent de leur siège social (*art. cit.*), à mesure qu'on progresse dans les années 1930, le lobbying des banques nationales au niveau étatique semble porter ses fruits, comme l'indique le graphique 14. Un membre de l'ABA opposé aux banques à succursales résume ainsi la stratégie déployée par les banquiers partisans du système des succursales au début des années 1930 : ces derniers « *are taking advantage of the Depression hysteria to conclude in their favor the battle that has been going on for a number of years* »[911].

Ce débat nous intéresse car il suggère une hypothèse permettant d'expliquer le choix effectué par certaines banques d'investir dans le crédit à la consommation. La temporalité du phénomène s'explique par la forme organisationnelle des banques concernées : si l'ouverture d'un PLD est, au moins en partie, une affaire de relations publiques, et ainsi une stratégie visant à affirmer la fonction communautaire d'une banque, on devrait observer une corrélation négative entre l'image des banques dans l'espace public et le déploiement d'activités de crédit à la consommation par ces dernières. Ainsi, cette piste suggère que l'ouverture de PLD concerne, jusqu'à la fin des années 1920, surtout des banques nationales à succursales, à l'époque où celles-ci sont accusées de rechercher exclusivement le profit, et qu'elles continuent de développer leur offre de prêts dans les années 1930, alors même qu'elles ne sont plus les plus décriées. À l'inverse, les banques d'État ne commencent à offrir du crédit non affecté que très progressivement dans les années 1930, lorsque leur légitimité est remise en cause, ce dont témoignent les décisions politiques des États représentées sur le graphique 14.

Les données compilées par la RSF permettent de savoir si les banques ouvrant des PLD sont des banques nationales ou des banques d'État (*State banks*) : ces dernières ne sont pas nécessairement toutes des banques unitaires, mais cela représente une approximation permettant de prendre en compte l'existence de deux formes organisationnelles au sein des banques ouvrant des PLD. En particulier, aucune banque d'État présente dans la base ne possède de multiples PLD au sein de succursales. Ainsi, l'ouverture de PLD au sein de plusieurs succursales est un phénomène qui concerne exclusivement les banques nationales : à titre d'exemple, *First National Bank* a ouvert 92 PLD sur l'ensemble du pays entre 1928 et 1935.

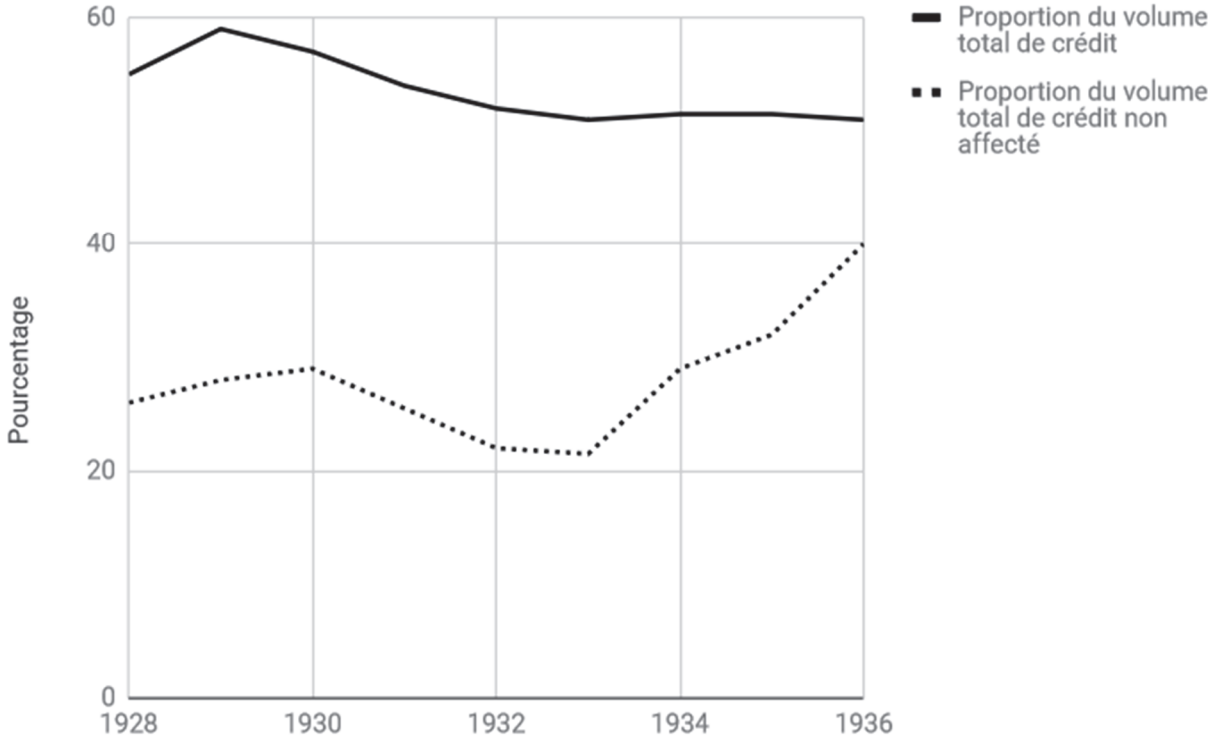
[911] Convention annuelle de l'ABA, 1933, cité *in* Marquis et al. (2011a), p. 190.

Graphique 14 : Proportion d'États interdisant les banques à succursales, 1896-1946



Source : Marquis et al. (2011a), p. 189.

Graphique 15 : Proportion du volume de crédit géré par les banques d'État (*State banks*), 1928-1936



Sources : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming. U. S. Statistical Abstract, 1940, Section « Banking and Finance ».
Url : https://www2.census.gov/library/publications/1941/compendia/statab/62ed/1940-04.pdf (consulté le 21/01/18).
Légende : En 1928, les banques d'État gèrent 56 % du volume total de crédit bancaire, contre seulement 27 % du volume de crédit non affecté.

Nous avons calculé l'évolution du volume de crédit non affecté géré par ces deux types de banques entre 1928 et 1936 et reporté ces données dans le graphique 15. Nous y indiquons également la fraction du volume total de crédit géré par les banques d'État pour ces différentes années, à partir des données du recensement de 1940[912]. Ce graphique montre deux choses : en premier lieu, l'écart entre les deux courbes, qui se maintient sur la période, souligne que les banques d'État gèrent un volume de crédit non affecté bien inférieur à la fraction du volume total de crédit (pour tous types de prêts) dont elles ont la charge. L'ouverture de PLD est donc un phénomène qui concerne davantage les banques nationales, celles qui sont *a priori* les moins associées à la logique du « *community banking* ». En second lieu, on observe un rattrapage des banques d'État en matière de crédit à la consommation à partir de 1933, ces dernières investissant davantage dans ce secteur dans la seconde moitié des années 1930. Ce rattrapage correspond ainsi à la crise de légitimité qui affecte les banques locales lors de ces années (Calomiris 1993, Marquis et al. 2011a). De surcroît, nous avons fourni dans ce qui précède différents exemples de discours de banquiers travaillant pour des banques d'État, qui puisent dans la logique du « *community banking* » : dans l'ensemble des sources et des ouvrages consultés, aucun de ces discours n'a pu être identifié avant le début des années 1930, ce qui suggère que l'utilisation du crédit non affecté comme une arme visant à affirmer la légitimité des banques d'État explique au moins en partie le rattrapage de ces organisations dans la seconde moitié des années 1930.

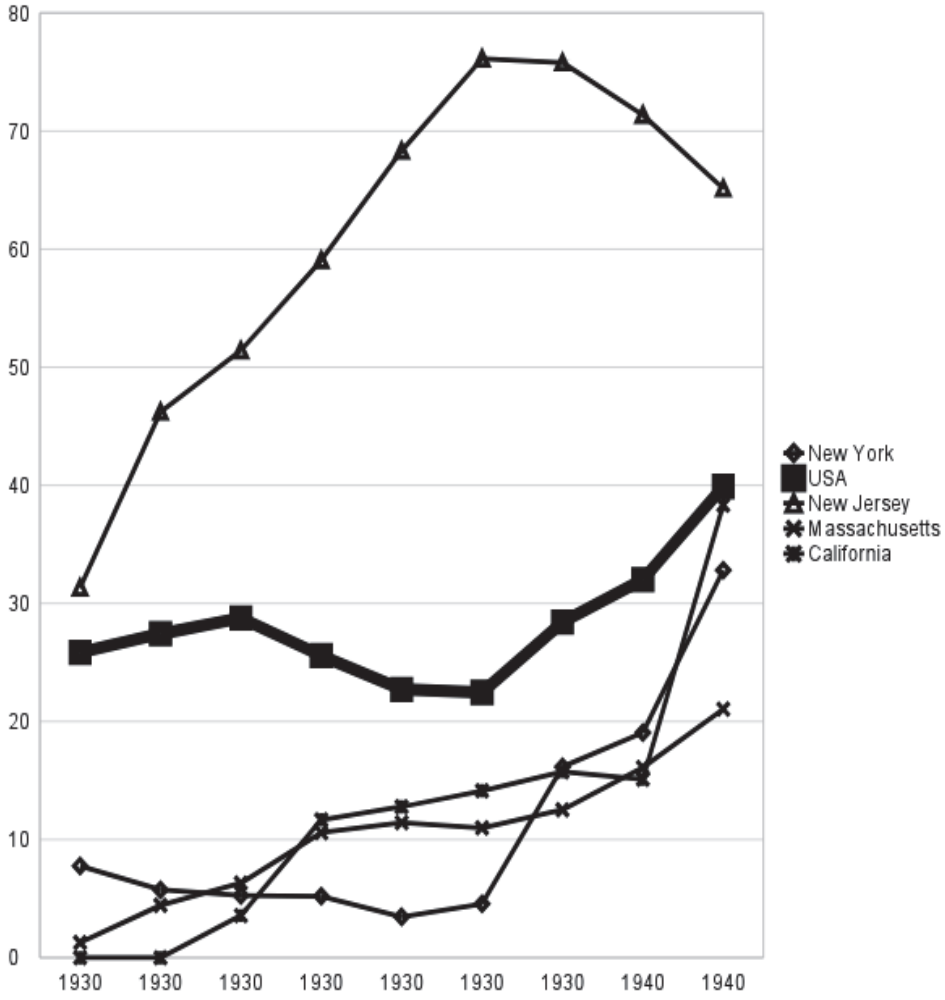
Par ailleurs, le profil ainsi mis en évidence se retrouve au sein de la majorité des États pionniers identifiés dans ce qui précède : le graphique 16 représente la fraction du volume de crédit non affecté géré par des banques d'État pour quatre États : New York, le New Jersey, la Californie et le Massachusetts, qui concentrent 62 % du volume total de crédit non affecté en 1928. Les banques nationales gèrent la grande majorité du volume de crédit à la consommation émis dans ces États en 1928, et cette fraction décroît à mesure qu'on progresse dans les années 1930. Nous avons souligné dans le point précédent les pratiques pionnières de *National City Bank* et de *First National Bank* : les graphiques 15 et 16 confirment que le crédit non affecté est un secteur dans lequel les banques nationales s'investissent plus tôt et pour des volumes supérieurs à ceux des banques d'État.

L'analyse développée laisse ouvertes plusieurs questions. Tout d'abord, il est possible que les banques nationales, du fait de leur taille et de leurs capitaux plus importants aient été

[912] U. S. Statistical Abstract, 1940, Section « *Banking and Finance* ».
Url : https://www2.census.gov/library/publications/1941/compendia/statab/62ed/1940-04.pdf (consulté le 21/01/18).

moins réticentes à investir dans ces nouvelles formes de crédit à la consommation, indépendamment des objectifs de relations publiques évoquées plus haut. Les réticences que les banques commerciales continuent d'exprimer vis-à-vis du crédit non affecté jusqu'à la fin des années 1920 diffèrent certainement selon la forme organisationnelle de celles-ci, mais nos sources ne nous permettent pas de conclure sur ce point. Ensuite, les développements précédents ne permettent pas de montrer comment le crédit à la consommation a concrètement permis d'appuyer certaines stratégies politiques déployées par les banques ou leurs associations représentatives, notamment de lobbying, ainsi que le rôle joué par la rhétorique du « *community banking* » de ce point de vue. Enfin, le profil de certains États ne correspond pas au schéma dominant, suggérant l'existence de singularités locales importantes : à titre d'exemple, le Connecticut et la Virginie, deux États pionniers en matière de crédit à la consommation, témoignent d'un volume d'activité très faible des banques nationales à la fin des années 1920 et d'un rattrapage de ces dernières dans les années 1930. Nous tenions simplement à souligner, à travers l'analyse des formes organisationnelles des banques impliquées dans des activités de crédit non affecté, le poids de l'environnement institutionnel de ces organisations et des tensions qui le traversent (Scott et Meyer 1994) : le partage entre banques nationales et banques d'État permet de mieux comprendre le type d'organisation qui ont choisi d'ouvrir un PLD ainsi que la temporalité de ce phénomène entre 1928 et le début des années 1940. Le crédit non affecté aux particuliers apparaît, à cette époque, comme un levier de légitimité pour un ensemble de banques, une manière d'affirmer qu'elles rendent service au peuple américain : les banques nationales à succursales, en particulier celles ciblées par les critiques de cette forme organisationnelle, sont les premières à sauter le pas du crédit à la consommation à la fin des années 1920, mais la « logique communautaire » (*community logic*) est une rhétorique également mobilisée par les banques d'État , dont l'investissement dans ce secteur s'accroît à partir de 1933.

Graphique 16 : Proportion du volume de crédit non affecté géré par les banques d'État, par État, 1928-1939



Sources : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming.

Conclusion

L'analyse qui précède a cherché à rendre compte des raisons qui ont poussé les banques commerciales à développer des activités de prêts à destination de particuliers, en adoptant une perspective intraprofessionnelle, limitée au secteur de la banque. Nous avons isolé trois types de facteurs qui permettent de rendre compte de ce changement de perspective du secteur bancaire : la recherche de nouvelles sources de profit, les évolutions de l'environnement politique et le conflit entre formes organisationnelles qui marque l'environnement institutionnel des banques. Cette époque témoigne, pour la première fois dans l'histoire américaine, de l'implication directe du gouvernement fédéral dans le secteur du crédit non affecté aux particuliers. Nous avons montré dans le chapitre IV que certaines autorités fédérales, ainsi que

certains médias nationaux, ont commencé à s'intéresser à la question des *loan sharks* à partir du milieu des années 1930 : le crédit à la consommation devient alors véritablement un « *matter of concern* » pour la nation américaine après la crise de 1929 (Latour, 2004). Le présent chapitre fournit un éclairage complémentaire à ces analyses portant sur les mouvements sociaux réformateurs : nous avons montré que le régulateur fédéral cherche à encadrer le développement des activités de crédit non affecté dans les années 1930, en attribuant un rôle central aux banques commerciales. Ce faisant, l'administration du *New Deal* apporte son soutien à un type de prêteur spécifique, jusqu'alors réticent à s'investir dans ce type d'activité économique : ce ne sont pas les prêteurs de petites sommes, les coopératives de crédit, les *Morris Plan Banks* et moins encore les acheteurs de salaire qui sont mis en avant par l'administration fédérale, mais un type d'organisation ayant une forte légitimité acquise dans le domaine du crédit aux entreprises. Ce transfert de légitimité, du crédit à la production vers le crédit à la consommation, a donné lieu à d'importants conflits juridiques et professionnels dont nous rendons compte dans la partie suivante.

Nous n'observons pas pour autant, lors de cette période, de conflit intraprofessionnel entre banquiers portant sur la juridiction du crédit à la consommation : à notre connaissance, les acteurs ne revendiquent jamais ouvertement que leur forme organisationnelle (nationale ou unitaire) est la mieux adaptée au développement d'une offre de crédit non affecté. Simplement, notre analyse permet de dissocier, au sein du secteur bancaire, entre logique institutionnelle et forme organisationnelle (Thornton et al. 2012) : la littérature néo-institutionnaliste qui s'intéresse aux logiques institutionnelles du secteur bancaire associe en effet communément la « logique de communauté » (« *community logic* ») aux banques unitaires et aux partisans de cette forme organisationnelle (Friedland et Alford 1991, Marquis et Lounsbury 2007, Marquis et al. 2011a). Or, nous avons montré que les activités de crédit à la consommation permettaient précisément aux banques de défendre leur légitimité communautaire, leur fonction d'intermédiaire entre le peuple et ses besoins de financement, et représentent ainsi un registre disponible aussi bien pour les banques locales que pour les banques nationales[913]. Il ne s'agit pas de réduire la logique institutionnelle ainsi isolée à une simple rhétorique, mobilisable par différents acteurs en quête de légitimité, mais de souligner la manière dont ces logiques influent concrètement sur les pratiques professionnelles des banquiers, et les choix effectués par ces derniers. Simultanément, comprendre les raisons qui ont poussé certaines banques à sauter le

[913] Le chapitre introductif de Marquis et al. (2011b) distingue bien entre la communauté comme « forme organisationnelle » et comme « logique institutionnelle » mais, dans les chapitres s'intéressant au secteur bancaire, les analyses ne mobilisent pas la dualité de la notion.

pas du crédit à la consommation permet de mieux rendre compte de la manière dont ces dernières ont conçu, mis en œuvre et défendu ces nouvelles pratiques organisationnelles, et ainsi contribué à la construction d'une juridiction bancaire sur le crédit non affecté des salarié-e-s (Abbott 1988). Nous poursuivons cette piste dans la partie suivante, cette fois-ci à partir d'une perspective interprofessionnelle, en analysant la confrontation entre le modèle de crédit construit par les banques et celui des prêteurs de petites sommes, établi à la suite des différentes vagues de mouvements réformateurs des trois premières décennies du siècle.

II. Les banques face aux agences de crédit. Du conflit professionnel à la segmentation marchande

Les politiques de relance du crédit du *New Deal* ont ainsi poussé de nombreuses banques dans le domaine du crédit à la consommation, mais selon des formes qui n'étaient pas celles pratiquées par les prêteurs de petites sommes : les types de prêts soutenus par le programme *Title I* plaçaient plutôt les banques en concurrence avec les agences de crédit pratiquant la vente à tempérament (de biens ou d'équipements ménagers), ou de crédit immobilier, qui offraient elles aussi des services de prêts affectés à la rénovation ou à l'entretien de biens immobiliers. Ce pan des activités de crédit à la consommation des banques ne nous concerne pas directement, mais il faut garder en tête que les banques ont continué à offrir ce type de prêts après 1937. Ainsi, le développement des départements de prêts personnels ne concerne qu'un des aspects de l'investissement par les banques du crédit à la consommation et des conflits que ce processus a pu entraîner.

La fin du programme *Title I*, qui s'accompagne d'une désaffectation des prêts offerts par les banques, a entraîné un face-à-face direct entre ces dernières et les agences régulées de prêts de petites sommes, alors les principales pourvoyeuses légales de crédit non affecté aux États-Unis. Les prémisses d'une telle confrontation étaient apparues dès 1928, lorsque la question du type de régulation à mettre en place avait été posée dans l'État de New York. Néanmoins, la faible étendue du phénomène des PLD, ainsi que la crise de 1929, avaient coupé court à ces interrogations. Afin de se rendre compte de cette évolution, nous reproduisons dans le tableau 19 le même classement des États par type de prêteurs que dans le tableau 18 pour la période du programme de modernisation du crédit (1934-1937). On remarque que les territoires couverts par ces différents types de prêteurs se recoupent nettement plus qu'à la fin des années 1920. L'État de New York ayant voté une loi USLL en 1934, il se retrouve à la tête des deux

classements. Dans le Massachusetts, le Missouri, le Michigan, le New Jersey, l'Indiana et le Connecticut, les pourcentages du volume national gérés par les différents types de prêteurs de l'État sont similaires. Si les banques et les agences de crédit continuent de couvrir des territoires relativement différents, la comparaison des tableaux 18 et 19 suggère que les deux types de prêteurs font de plus en plus commerce au sein des mêmes États dans la seconde moitié des années 1930[914]. Ainsi, les débats autour des frontières de juridiction des banques et des prêteurs de petites sommes reprennent de plus belle peu après la fin du programme *Title I*. Nous étudions dans ce qui suit les arènes au sein desquelles s'est déployé ce conflit professionnel et la manière dont ce dernier a pesé sur la structure de l'offre de crédit non affecté telle qu'elle se dessine au milieu des années 1940. En effet, derrière ce conflit autour du type de régulation à mettre en place afin d'encadrer les PLD pointent en réalité des conceptions radicalement différentes des prêts personnels, de leurs montants, des besoins qu'ils sont censés couvrir et des populations auxquelles ils sont destinés.

Tableau 19 : Volume d'activité par État selon le type de prêteurs, 1936-1938

Rang	Prêts de petites sommes (1936)		Prêts bancaires (1936)	
	État	% du volume total	État	% du volume total
1	New York	16	New York	29
2	Ohio	15	Californie	11
3	Pennsylvanie	12	Massachusetts	10
4	Illinois	10	Michigan	6
5	Michigan	7	New Jersey	4
6	Massachusetts	6	Virginie	4
7	Indiana	5	Pennsylvanie	4
8	New Jersey	5	Texas	3
9	Missouri	3	Missouri	3
10	Maryland	3	Indiana	3
11	Iowa	2	Washington	3
12	Connecticut	2	Kentucky	3
13	Louisiane	2	Ohio	2
14	Virginie	2	Connecticut	2
15	Wisconsin	2	Tennessee	2
16	Nebraska	2	Minnesota	1

Source : Étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming ; Young (1941).

[914] Nous avons fait le choix d'effectuer cette comparaison au niveau des États car il s'agit de l'échelle politique à laquelle sont votées les lois encadrant les crédits non affectés : c'était déjà le cas à l'époque des votes des lois USLL (étatiques), et cela le reste lorsque se pose la question du statut juridique à accorder aux PLD à la fin des années 1930 et au début des années 1940.

1. Les banques et les agences de crédit : quelles juridictions pour quels types de crédit ?

Parmi les différents types de revendications professionnelles, Abbott (1988, p. 60) décrit ce qu'il nomme les « revendications de juridiction publique » : « *This control* [claim of public jurisdiction] *means first and foremost a right to perform the work as professionals see fit. Along with that right to perform the work as it wishes, a profession normally also claims rights to exclude other workers as deemed necessary, to dominate public definitions of the tasks concerned, and indeed to impose professional definitions of the tasks on competing professions. Public jurisdiction, in short, is a claim of both social and cultural authority* ». Ce type de revendication s'applique bien aux projets portés par les banquiers entre la fin des années 1930 et le milieu des années 1940. Si cette notion a été largement travaillée en sociologie des professions, il est moins courant de la retrouver en sociologie des marchés.

Anteby (2010) a suggéré le premier l'importation de cette notion de sociologie des professions dans l'étude des processus de moralisation marchande et notre travail s'inscrit dans le sillage du sien. À l'occasion de son étude sur le commerce des cadavres aux États-Unis, l'auteur a recours à la notion de « distinction par les pratiques » (« *pratice-based distinction* ») pour expliquer la manière dont certains pourvoyeurs de services *post-mortem* cherchent à établir la légitimité de leur activité par exclusion, en discréditant d'autres organisations sur la base de pratiques stigmatisées dans l'espace public. Parmi les pratiques qui permettent de distinguer entre médecins légistes légitimes et illégitimes, on retrouve le fait de ne vendre que des cadavres entiers, et non des organes séparément, ou de n'accepter des corps que sur la base du consentement de l'individu défunt, et non de la famille. Le fait de se livrer à ces pratiques ou au contraire de s'en abstenir permet, selon l'auteur, de distinguer les « *academically housed programs* », organisations officielles de l'État de New York, des « *independent ventures* », intermédiaires *freelance* et illégitimes ; de faire la différence entre des organisations dont la vocation première est la recherche scientifique et d'autres qui recherchent avant tout le profit. En conséquence, l'auteur insiste, à rebours de la littérature s'inscrivant dans la lignée des travaux de Zelizer, sur la nécessité de s'intéresser aux conflits de légitimité portant non pas sur la nature des biens échangés – le « *what?* », ou ce qui est échangé – mais sur la manière dont ceux-ci sont échangés – le « *how?* ».

Dans le cas étudié par Anteby (2010), la distinction entre pratiques économiques légitimes et illégitimes puise dans un absolu moral lié à la nature du bien échangé[915] : maintenir

[915] Pour un exemple portant sur le cas français, voir également Trompette (2005, 2008).

l'intégrité du corps du défunt, s'assurer du consentement de la personne, ces garde-fous ont pour origine le stigmate associé à la marchandisation de la mort, domaine relevant toujours, dans nos sociétés, de ce que Zelizer (1979) nomme après Simmel le « sacré ». En effet, les organisations publiques de vente de cadavres (de l'État de New York) affirment qu'elles souhaitent avant tout faire avancer la recherche médicale et secondairement faire du profit, contrairement à leurs concurrents indépendants qui sont accusés de ne chercher qu'à maximiser leurs bénéfices.

Dans le cas qui nous concerne, les débats autour du crédit des salarié-e-s portent moins sur les fondements moraux du prêt d'argent que sur la légitimité des pratiques défendues par différents intermédiaires du crédit. En effet, les pratiques commerciales ne sont pas des éléments détachés de l'histoire et des pratiques organisationnelles des professions en conflit. L'objectif ainsi poursuivi par les banquiers mobilisés n'est pas tant d'évincer les prêteurs de petites sommes, ou de s'accaparer leur clientèle, que de définir une activité bancaire de crédit à la consommation, un segment de l'offre à occuper pour les banques (Marquis et Lounsbury 2007). Comme dans le cas du conflit entre architectes et architectes d'intérieur (Ollivier 2012), la définition de domaines de spécialité hiérarchisés, entre banquiers et prêteurs de petites sommes, produit une segmentation de l'offre de crédit dont nous tenterons d'évaluer les conséquences à la fin de ce chapitre. De ce point de vue, il nous semble utile de mobiliser, comme dans la section II, la notion de cadrage (« *framing* ») des transactions (Benford et Snow 2000) : les banques ont tenté de cadrer les prêts personnels selon les normes et les méthodes du secteur bancaire, de manière à étendre la juridiction bancaire au domaine du crédit à la consommation. Il n'y a pas, selon nous, de différence de nature entre le travail mené par les mouvements sociaux réformateurs, entre les années 1910 et les années 1930, et celui mené par les banques à partir du milieu des années 1930 : la construction de transactions légitimes implique, de la part des banques concernées, un travail de construction de schémas interprétatifs, de méthodes de calcul ou de fixation des prix, un effort de justification des types de garanties requises et des stratégies de sélection de types de client-e-s privilégié-e-s.

Cette notion de cadrage des transactions permet également d'étudier l'issue de ce conflit professionnel. Nous proposons de qualifier ce processus de transfert organisationnel de légitimité : les banques commerciales se sont appuyées sur une légitimité déjà acquise dans le domaine du crédit commercial, aux entreprises, pour la transférer vers celui du crédit à la consommation, en cadrant ces transactions de crédit comme des transactions bancaires. Les banques qui ouvrent des PLD ont cherché à imposer l'idée que de l'entreprise au-à la salarié-e, il n'y a qu'un pas, que du crédit commercial au crédit à la consommation, il n'y a pas de différence de nature. En conséquence de cela, le crédit des salarié-e-s a acquis une légitimité

que les agences de crédit n'avaient jusqu'ici pas réussi à lui conférer. Les banquiers sont les premiers fournisseurs de crédit non affecté à ne jamais être accusés d'être des *loan sharks* : si la fondation Russell Sage s'oppose à certaines pratiques bancaires, le développement du crédit non au sein des banques n'a pas suscité de mouvements critiques comparables aux vagues de « croisades » des décennies précédentes.

2. Les controverses du crédit à la fin des années 1930 et au début des années 1940

Ce conflit professionnel, comment peut-on l'observer, à travers quels débats et au sein de quelles arènes ? Nous avons choisi d'analyser le déploiement de deux controverses autour du crédit non affecté : la première porte sur la méthode de fixation du prix du crédit, la seconde sur le type de garantie réclamée. Lors de la « controverse des taux », telle que les acteurs la décrivent, banquiers et prêteurs de petites sommes s'opposent sur la meilleure manière (juste, efficace, transparente, etc.) de calculer et d'indiquer aux consommateurs le coût des prêts : les banques défendent une méthode issue de la routine bancaire, l'escompte, alors les prêteurs de petites sommes, soutenus par la RSF, revendiquent le recours aux taux d'intérêt sur le solde restant. Nous avons déjà montré dans le chapitre IV que le prix du crédit est loin d'être une donnée objective d'une transaction de prêt : celle-ci implique un travail d'expression du coût d'utilisation de l'argent sur une période de temps, suivant une méthode qui peut être sujette à débats. Nous nous inspirons ainsi de travaux en sociologie de la valuation (Espeland et Stevens 1998, Lamont 2012) pour montrer que la méthode de fixation et de publication du prix détermine une série de pratiques commerciales et organisationnelles différentes, qui contribuent à la légitimation du crédit non affecté, mais également à la segmentation de l'offre entre différents types de prêteurs. La sociologie économique a beaucoup insisté sur la nécessité, pour les acteurs de marché, de s'accorder sur un mode de fixation du prix des bien échangés (Carruthers et Stinchcombe 1999, Fligstein 2002, Aspers et Beckert 2011) : dans le cas qui nous concerne, il existe deux méthodes concurrentes qui se maintiennent et leur opposition contribue à structurer l'offre de crédit entre différents prêteurs. La seconde controverse porte sur le système des co-signataires, un type de garantie requise par les banques, et plus précisément sur le système « *Vee Bee* », un service d'intermédiation proposé par un ancien *loan shark,* dont la légalité a divisé les acteurs du secteur du crédit non affecté.

Dans la lignée des travaux en sociologie des controverses (de Blic et Lemieux 2005, Boltanski et al. 2007, Lemieux 2007), nous retraçons les arguments mobilisés par les différents camps, les arènes politiques et judiciaires au sein desquelles les décisions sont prises et

revenons sur les effets que ces débats ont eus sur la structure de l'offre de crédit non affecté. Ces développements s'inscrivent dans la lignée des travaux de Fourcade et Healy (2007) et de Fourcade (2011), qui ont souligné la nécessité, pour la sociologie morale des marchés, de relier l'analyse des « *local battles over particular transactions* » avec celle de « *large-scale shifts in categories of worth* » (Fourcade et Healy 2007, p. 1417) : les controverses étudiées ici, notamment par le biais des batailles judiciaires auxquelles elle donnent lieu, offrent une piste intéressante pour opérer ce rapprochement, à partir de l'étude d'un conflit de juridiction (« *jurisdictional dispute* ») entre prêteurs (Abbott 1988).

3. Conflit professionnel, segmentation de l'offre et structure sociale : la différenciation de clientèle dans le secteur du crédit non affecté

Abbott (1988, pp. 77-78) mentionne une issue possible des conflits professionnels, qu'il nomme « *jurisdictional settlement by client differentiation* » : les professions peuvent décider de se partager les client-se-s, de diviser le travail professionnel en plusieurs juridictions séparées. Différents critères sont possibles pour justifier cette spécialisation ; ainsi les avocats se divisent entre avocats d'affaires offrant leurs services aux entreprises et avocats pour les particuliers : il s'agit là d'un critère juridique. De même, les conflits entre architectes et architectes d'intérieur ont produit une segmentation de l'offre de la maîtrise d'œuvre, permettant aux premiers d'établir leur supériorité statutaire sur les seconds (Ollivier 2012). Mais, selon Abbott (*op. cit.*), « *the most common criterion of differentiation is client status* », et il donne l'exemple idéal-typique de la psychothérapie aux États-Unis. Il existe au sein de cette profession une distinction « *extremely clear* », quoiqu'implicite : « *with psychiatrists treating the high-end of the socioeconomic scale, psychologists the middle, and social workers such of the rest as get treated* ». C'est selon nous ce qu'on observe dans le cas de l'opposition entre banques et agences de crédit : les premières ont cherché à établir leur juridiction sur la frange supérieure des emprunteur-se-s et cela a eu pour conséquence de reléguer les franges inférieures d'emprunteur-se-s aux prêteurs de petites sommes. Nous revenons dans le dernier point de ce chapitre sur les différents critères qui marquent la séparation entre franges supérieure et inférieure et tentons d'évaluer les effets de cette différentiation de clientèle sur la segmentation du crédit aux États-Unis : ouvrir la sociologie du marché à ce type de réflexion contribue selon nous à une meilleure compréhension des phénomènes de segmentation sociale. Nous interprétons ces derniers comme la conséquence d'un processus de distinction organisationnelle, prenant place dans le cadre d'un conflit professionnel entre différents types de prêteurs, et cela nous permet d'analyser

les choix de restriction d'une offre marchande – à certains types de client-e-s – comme l'un des aspects du travail de construction d'une activité marchande légitime.

A. Escompte ou intérêt ? La controverse des taux, 1934-1943

Walter French, directeur de la division *Consumer Credit* de l'ABA, explique dans une note confidentielle publiée en 1942 ce qui selon lui distingue les banques des agences de crédit : « *There are two fundamental differences in the lending practices of banks and licensed lenders : 1) the way they express rate, and 2) their philosophy of lending. Small loan companies express their rate per cent per month on declining balances. Banks, on the other hand, recognize the loan for the full term for which the money is to be borrowed, and then express rate in discount taken in advance for the full period. Our philosophy of lending differs in that many small loan companies believe in what is known as an overall rate – one rate to be charged for as long as the money is used, regardless of how long that may be, while the banks believe in a minimum rate for the great majority of lenders who live up to the terms of their contracts* »[916]. Il situe donc l'opposition entre banques et agences de crédit au niveau de la « philosophie » du crédit qui s'exprime, selon lui, par la méthode utilisée pour en fixer le coût : cette citation montre bien que la question du taux représente le nœud d'un ensemble de débats ayant trait aux termes du contrat de crédit, au traitement des emprunteur-se-s et au type d'incitation que ce crédit produit. En effet, l'une des pratiques qui distingue le modèle de prêt des PLD tient à la méthode de calcul et de fixation des coûts du crédit : les banques optent pour l'utilisation d'un taux d'escompte sur la valeur nominale, par opposition au taux d'intérêt sur le solde restant, méthode jusque-là employée par les agences de crédit. Le débat entre taux d'intérêt et taux d'escompte donne lieu à une controverse qui divise en partie les professionnels de la banque, mais oppose avant tout ces nouveaux acteurs du crédit à la consommation aux anciens, les prêteurs de petites sommes et leurs soutiens au sein du milieu réformateur. Nous analysons dans ce qui suit le rôle joué par cette controverse dans le conflit qui oppose banques et agences de prêts, de la fin des années 1930 au début des années 1940.

Nous choisissons le terme de « controverse », couramment employé par les acteurs du débat et qu'on retrouve dans le nom des dossiers archivistiques s'y référant. L'utilisation de ce terme, par opposition à celui de scandale (de Blic et Lemieux 2005 ; Boltanski et al. 2007), nous semble justifié par la carrière particulière de ce débat, qui se distingue des autres analysés

[916] Note confidentielle de Walter French, octobre 1942. RSF, Box 100 Folder *American Banker Association* (ABA).

jusqu'à présent : celui-ci reste confiné au secteur professionnel de la banque, il n'atteint pas, ou très peu, le débat public. L'arène politique de déploiement de cette controverse est celle des Assemblées d'État, les deux types d'acteurs cherchant à obtenir une décision politique en leur faveur à cette échelle. Il s'agit tout autant d'une épreuve, d'un moment de qualification des pratiques de crédit, mais cette question n'est jamais traduite en un problème public, à la différence des scandales de crédit étudiés dans les chapitres III et IV. La controverse se déploie avant tout lors ou en marges de conférences spécialisées, ses termes sont repris surtout dans la presse professionnelle et ses acteurs restent ceux du secteur bancaire.

La controverse est loin d'être une question purement technique. Il s'agit d'un des aspects centraux du conflit professionnel entre les deux types de créanciers : derrière les débats autour des méthodes de calcul des coûts du crédit pointe le conflit entre des organisations qui prétendent être les intermédiaires légitimes du crédit de petites sommes. Cadrer les transactions de crédit par l'escompte, une méthode importée d'autres formes de crédit bancaire, vise ainsi à étendre la juridiction des banques au domaine du crédit à la consommation. Face aux banques, les prêteurs d'argent de petites sommes, soutenus par le travail et les ressources de la RSF, souhaitent que ces nouvelles transactions s'intègrent au cadre technique et légal mis en place depuis les mouvements réformateurs des années 1910-1920, et qui s'appuie sur un taux d'intérêt unique et transparent : interdire l'escompte et modifier les statuts USLL pour inclure ces pratiques bancaires permettrait d'intégrer les PLD au secteur des prêts de petites sommes. Comme le dit Walter French dans la note citée précédemment : « *These agencies worked long and hard for the business they built up. They fought long for legislation to protect their best interests and succeeded in passing enabling legislation in many of the states. It is but natural that these lenders look upon the sudden interest of banks in the consumer credit field as an encroachment on their business* ».

Plusieurs enjeux doivent être distingués au sein de cette controverse. Au niveau organisationnel, l'escompte est une pratique qui caractérise historiquement le secteur bancaire, c'est la méthode utilisée dans les crédits aux entreprises et les banques cherchent à étendre cette pratique traditionnelle au domaine du crédit à la consommation. Au-delà des avantages organisationnels que cette méthode présente, pour les banques, du point de vue de la mise en place des départements de prêts personnels, l'utilisation de l'escompte visait à mettre sur un même plan crédit à la production et crédit à la consommation, crédit aux entreprises et crédit aux particuliers. La légitimité de ces départements bancaires de crédit est ainsi adossée à la légitimité acquise par les banques dans un autre secteur, celui du financement des entreprises. La controverse comporte également un fort enjeu juridique : la volonté d'imposer l'escompte

visait avant tout à ce que cette nouvelle activité économique ne nécessite pas d'encadrement juridique spécifique. Significativement, les prêteurs sur salaire d'Atlanta avaient déjà tenté d'imposer, sans succès, la méthode de l'escompte dans les années 1920, mais ils s'étaient heurtés au refus net des acteurs réformateurs. Enfin, ce choix organisationnel contribue à la qualification morale du crédit non affecté : l'utilisation de l'escompte est censée prévenir l'endettement à long terme des salarié-e-s américain-e-s. Après avoir fourni une explication de la formule de calcul du coût du crédit retenu par les banques, nous présentons une chronologie succincte de la controverse qui se déploie principalement entre 1939 et 1943, puis nous revenons tour à tour sur les trois types d'enjeux organisationnel, juridique et normatif que ces débats soulèvent.

1. De l'escompte à l'intérêt : quelle commensurabilité des taux ?

Fixer le coût du crédit implique de choisir entre deux options, à la base de la controverse. D'un côté, la méthode de l'intérêt sur le solde restant, pratiquée par les prêteurs de petites sommes depuis les lois USLL : un taux unique, de 3,5 % mensuels ou 42 % annuels est réclamé dans ce cas à l'emprunteur-se, qui rembourse son prêt selon un échéancier fixé à l'avance, avec une fraction du paiement payé sous forme d'intérêt et une autre allouée au remboursement du capital. De l'autre, l'escompte, habituellement pratiqué par les banques, déduit dès le départ la coût du crédit, indépendamment de la date de remboursement : pour un emprunt de 100 $ au taux de 6 %, l'emprunteur-se recevra effectivement la somme de 94 $, on parle alors d'un escompte de 6 $ ou « à 6 % »[917]. L'emprunteur-se rembourse dans ce cas par « *installments* », à tempérament, le montant total de 100 $, souvent sur la base de douze versements mensuels d'un montant fixe. L'escompte était la méthode préconisée par le programme *Title I* de 1935 : « *The insured institution may collect an interest and/or discount and/or fee of any kind, a total charge not in excess of an amount equivalent to $5 discount per $100 original face amount of a 1-year note to be paid in equal monthly installments* »[918]. Si la formulation retenue est ambiguë et autorise la mise en place d'équivalences avec des « frais » ou des « intérêts », c'est bien l'escompte qui est l'unité de référence retenue dans la seconde partie de la phrase. Ce choix de l'administration fédérale se comprend à la lumière des incitations qu'elle souhaite produire

[917] Comme l'a montré Coppock (1940, pp. 6-11) dans son étude sur les conséquences du programme de la FHA, la très grande majorité des banques ayant ouvert un PLD en 1940 pratiquent un taux d'escompte à 6 %.
[918] Charge tables, *« The modernization credit plan, Title I of the National Housing Act »*, Regulation 3,1934. RSF, Box 98, Folder FHA Formula., 1934.

par le biais de la FHA : formuler cette politique en terme de taux d'escompte avait pour objectif de ne pas perturber la routine bancaire et d'inciter un maximum de banques à être partenaires du programme.

Le *Title I* du programme de modernisation du crédit autorise donc l'expression du crédit de plusieurs manières, selon un principe d'escompte ou selon un taux d'intérêt, et fournit des tableaux qui permettent de faire l'équivalence entre l'escompte et l'intérêt[919]. L'escompte étant payé au départ et l'intérêt calculé au fur et à mesure des versements, l'administration fédérale se dote d'une formule pour passer de l'une à l'autre valeur. La formule retenue, celle dite des « ratios constants », a soulevé des débats qui ont pesé lors de la controverse des taux : l'équation qui permet la mise en équivalence des taux se situe ainsi au cœur du conflit autour de l'extension de la juridiction bancaire. Loin d'être une simple question technique, la question de l'équivalence de l'intérêt et de l'escompte pose la question de la commensurabilité de ces deux grandeurs et de la comparaison des transactions qui ont recours à l'une ou à l'autre : c'est de la valeur des deux types de crédit dont il est question (Espeland et Stevens 1998) et de la comparaison entre deux méthodes commerciales issues de professions différentes[920]. Nous revenons rapidement sur le raisonnement mathématique sous-jacent, puis sur les enjeux que cette mise en équivalence soulève.

1.1. La méthode des ratios constants…

Peu avant le début de la controverse, Rolf Nugent, directeur du *Department of Remedial Loans* de la RSF, écrit à Stewart McDonald, administrateur de la FHA, afin d'avoir des clarifications sur la formule retenue dans la loi *Title I*. Il obtient une réponse du directeur du département d'*Economics and Statistics* de la FHA, Ernest Fisher, qui lui explique les méthodes débattues et le choix effectué par la FHA de retenir celle des « ratios constants », celle qui avait été adoptée en Angleterre dans le cadre du *Moneylenders Act* de 1927 (une loi visant à encadrer le crédit non régulé, voir Laferté et O'Connell 2015, p. 16)[921]. À la suite de ces échanges, Nugent ne critique pas le choix effectué par l'administration fédérale, mais il défend l'argument selon lequel la formule retenue, ainsi que l'autorisation accordée aux banques de pratiquer l'escompte, tend à artificiellement diminuer – à diviser par deux – le coût « réel » du crédit, tel qu'il est

[919] « *The modernization credit plan, Title I of the National Housing Act* », 1934. RSF, Box 98, Folder FHA Formula.
[920] Cette controverse a déjà été évoquée par Trumbull (2014).
[921] Lettre, Ernest Fischer à Rolf Nugent, 23 juin 1936. RSF, Box 98, Folder FHA Formula.

présenté aux consommateurs[922]. Pour le réformateur, il est loin de s'agir d'une question technique, il en va selon lui du modèle de crédit que l'administration fédérale soutient implicitement : pour Nugent, cette formule remet en cause le principe de transparence défendu par la fondation depuis l'époque d'Arthur Ham[923]. Dans une circulaire adressée en 1937 au surintendant des banques de l'État de New York, William White, le réformateur explique les étapes du raisonnement mathématique et les questions que la formule soulève, selon lui, pour toute autorité de régulation : la formule des ratios constants fait référence à l'équation suivante,

$$\boldsymbol{d} = \frac{R(N+1)}{2M + R(N+1)} \qquad (1)$$

Dans cette équation, *d* représente le taux d'escompte (nombre de dollars payés au départ), *R* le taux d'intérêt annuel, *N* le nombre de paiements nécessaires pour rembourser le crédit et *M* le nombre de périodes par an (nombre de paiements nécessaires par année de remboursement). Pour comprendre cette formule, il faut l'exprimer en fonction non du taux d'escompte *d* mais du taux d'intérêt réel *r,* selon la formule :

$$r = \frac{d}{1-d} \qquad (2)$$

En réécrivant (1) à partir de (2), on obtient :

$$\frac{d}{1-d} = r = \frac{R(N+1)}{2M} \qquad (3)$$

Que signifie cette équation (3) ? La méthode des ratios constants consiste, comme l'explique Nugent, à établir qu'à chaque remboursement une même fraction du paiement sera payée en intérêt et le reste du paiement sera attribué au remboursement du principal. Cela s'oppose à une méthode qui appliquerait un taux (pourcentage) constant de remboursement au paiement des intérêts : ici c'est bien le montant réclamé, en dollars, qui est fixe. Ainsi, si un crédit de 1 est attribué, il va être remboursé en *N* fois, soit *M* fois par an pendant *N*/*M* ans, au taux annuel de *R.* Les paiements effectués sur le principal de 1 peuvent être assimilés à des tranches, égales à 1/*N*, il s'agit des versements dus à chaque période. À chaque paiement, une tranche est remboursée : on peut donc calculer l'intérêt payé sur chaque tranche en fonction de

[922] Rolf Nugent, « *Memorandum* on methods of calculating discount rate », envoyé à William White, Surintendant des banques de l'État de New York, 3 juillet 1937. RSF, Box 98, Folder FHA Formula.
[923] Voir chapitre III et Anderson (2008) pour plus de détails sur ces points.

sa durée de vie, puisqu'un même montant d'intérêt sera payé à chaque période. Ainsi la première tranche remboursée lors de la première échéance aura une durée de vie de 1 et l'emprunteur-se paiera un intérêt égal au nombre de jours d'utilisation de cette somme, soit une fraction 1/*M* de l'intérêt annuel, ou (1x*R)/M*. La deuxième tranche aura une durée de vie de 2 et coûtera le double de l'intérêt sur une période, soit un taux de (2x*R)/M*. L'idée est simple : chaque tranche du principal 1 sera disponible pendant une période différente pour l'emprunteur-se. Pour obtenir l'intérêt total sur l'ensemble du prêt, il suffit de multiplier chaque tranche 1/*N* par son taux correspondant et de sommer les montant payés pour l'ensemble des périodes. Le montant du capital prêté étant normalisé à 1, cette suite est aussi le taux d'intérêt effectivement payé pour ce crédit, ou :

$$r = \frac{1 \times R}{M} + \frac{2 \times R}{M} + ... + \frac{i \times R}{M} + ... + \frac{N \times R}{M} \tag{4}$$

Où

$$r = \frac{R}{M \times N} \sum_{i=1}^{N} i \tag{5}$$

Cela correspond à une suite arithmétique (et non géométrique) de raison 1, ce qui selon Nugent simplifie grandement les calculs : c'est aussi l'argument de la simplicité des calculs qui a selon lui été retenu par le Parlement britannique lors du vote du *Moneylenders Act* de 1927. On obtient ainsi directement :

$$r = \frac{R}{M \times N} \times \frac{N(N+1)}{2} = \frac{R(N+1)}{2M} \tag{6}$$

En utilisant (2) et en réorganisant, on obtient l'expression (1). Le débat ne concerne donc pas exactement ce qu'on entend habituellement par « escompte » et « intérêt » : le taux d'escompte et le taux d'intérêt ne diffèrent pas ici simplement par la date retenue – initiale ou finale – pour calculer le coût du prêt. En effet, il serait aisé de calculer un taux d'intérêt *r* correspondant à l'escompte *d* (équation (2)), mais ce n'est pas que ce que les partisans de la méthode des « intérêts vrais » (« *true interest*s), comme Nugent, défendent. Il serait possible de simplement calculer un escompte mensuel ou annuelle en fonction du taux d'intérêt *R*, mais ce n'est pas non plus ce qui est mis en avant. Le débat concerne véritablement des méthodes commerciales différentes : celle de l'escompte fixe à l'avance le coût en dollars, ce qui est symboliquement fort, mais passe sous silence le taux d'intérêt « réel » sous-jacent. C'est ce point qui a été mis en avant par les réformateurs et les prêteurs de petites sommes, qui accusent les banques de chercher à se soustraire aux lois sur l'usure.

1. 2. ...une formule au cœur de la controverse et du conflit professionnel

Pour un emprunt de 100 $ escompté à 6 et remboursé mensuellement, si on suit la méthode précédente, on ne paie pas 6 $ pour l'utilisation de 100 $. Un-e emprunteur-se paie 6 $ pour l'utilisation de 94 $ à la première période, puis pour l'utilisation de 94-(100/12) $ à la deuxième période, etc. La quantité d'argent disponible diminue alors que l'intérêt payé reste le même : ainsi, plus on se rapproche de l'échéance, plus le taux d'intérêt « réel » par période va augmenter. La méthode de l'escompte est ainsi, selon les partisans de la méthode concurrente, une manière pour les banques de sous-estimer l'intérêt réel[924].

Un cas occupe beaucoup Nugent, tout comme la majorité des sources traitant de ce débat : celui des prêts consentis à un an, remboursés en douze versements mensuels. Il s'agit des prêts « modèles » pratiqués par les PLD, et symboliquement l'équation (1) établit dans ce cas un rapport de 1 à 2 entre le taux d'escompte *d* et le taux d'intérêt annuel *R*. Un escompte de 6 % payé au départ donne un taux d'intérêt annuel équivalent d'environ 11,7 % selon cette formule. Ce passage du simple au double est un élément qui ressort souvent lors de la controverse : puisque la majorité des taux d'usure fixés par les États oscillent autour de 8 %, soit entre l'escompte (6 %) et le taux d'intérêt équivalent (11,7 %), les opposants à l'escompte indiquent souvent que le recours à l'escompte représente une stratégie pour réclamer un coût du crédit supérieur aux limites autorisées. L'utilisation de la méthode de l'escompte permet en effet aux banques de publier un « taux » inférieur aux lois sur l'usure, même si ce « taux » n'est pas un taux d'intérêt et ne peut pas directement être comparé au le taux légal. À l'inverse, la méthode de l'intérêt sur le solde restant indique un taux d'intérêt fixe à chaque période, mais rend difficile l'expression d'un coût réel en dollars : le montant en dollars à payer varie, selon cette méthode, en fonction du solde restant, même si le taux (pourcentage) à rembourser à chaque période reste fixe. Les banques défendent ainsi l'idée que le coût du prêt est moins lisible selon cette méthode, que rien n'est plus clair qu'un prix fixé en dollars sonnants.

Il est *a priori* impossible de comparer le taux d'escompte bancaire aux taux maximaux d'usure, puisqu'il s'agit de méthodes de calcul différentes. Néanmoins, les opposants aux banques justifient la mise en équivalence de grandeurs *a priori* incommensurables, qui est selon eux cognitivement permise par le fait qu'il s'agit de « taux », mesurant tous deux le coût du crédit. La controverse des taux porte ainsi sur le fait de rendre commensurables ces deux

[924] *Ibid*.

grandeurs ou à l'inverse de maintenir l'incommensurabilité, ce que cherchent à préserver les banques.

Il faut enfin mentionner que ce débat n'est pas confiné à une sphère d'experts, de réformateurs et de prêteurs, mais qu'il traverse d'autres espaces et d'autres aspects du crédit à la consommation dans la seconde moitié des années 1930. Ainsi, la décision prise par la *Federal Trade Commission* de ne pas autoriser les agences de vente de biens à crédit, en particulier ceux du secteur automobile, à indiquer un taux d'escompte, s'appuie sur le même argument que ceux de Nugent et des prêteurs de petites sommes : indiquer un taux de 6 % est trompeur puisque le taux d'intérêt réel est double, de 11,7 %[925]. En conséquence, l'usage de la formule des ratios constants est revendiqué par certaines organisations de défense des consommateurs, particulièrement combatives dans les années 1930 (Cohen 2003, Glickman 2009), afin de donner la possibilité à ces derniers de calculer le « *true cost of credit* ». Ainsi, le *Consumer Council* du *U. S. Department of Agriculture* publie en 1940 un *Consumer's Guide*, qui explique aux consommateur-trice-s que les vendeurs de bien à crédit ne sont pas autorisés à indiquer un taux d'escompte : si un-e consommateur-trice fait face à un taux d'escompte, le guide indique qu'il ou elle doit être en mesure de pouvoir calculer le vrai taux d'intérêt et d'estimer seul-e si le coût du crédit est trop élevé[926]. Ainsi, la formule des ratios constants est expliquée par le *Consumer's Guide* et de multiples exemples sont détaillés à partir de situations types. De même que la *Federal Trade Commission* n'a jamais émis d'avis équivalent sur le recours à l'escompte par les banques commerciales, ce guide à destination des consommateurs ne mentionne toutefois pas les PLD des banques : les critiques de non-transparence ciblent exclusivement les agences de vente à tempérament.

Enfin, l'opposition entre l'escompte et l'intérêt a continué, par la suite, d'être au coeur de débats portant sur la transparence du crédit, notamment lors du vote du *Truth in Lending Act* de 1968 : cette loi encadre notamment, par le biais de la *Regulation Z,* la méthode des *Annual Percentage Rates*, qui est la plus répandue dans le domaine du crédit à la consommation aujourd'hui. Des débats similaires semblent avoir eu lieu à cette époque, bien qu'il n'existe pas, à notre connaissance, de travaux de sociologie morale ou de sociologie des techniques sur cet aspect du *Truth in Lending Act*[927].

[925] W. T. Forster, « When 6% is not 6% », *Banking*, 1er juillet 1941. RSF-99-RC.
[926] « Buying on time », *Consumers's Guide*, U. S. Department of Agriculture, vol. 5, n°16, février 1939, pp. 16-17. Url : https://archive.org/details/consumersguide12unit (consulté le 24/01/18).
[927] Les articles mentionnant l'importance des débats autour des *Annual Percentage Rates* que nous avons identifiés sont publiés dans une revue de droit ou un bulletin adminstratif (Rubin 1991, Durkin 2000, pp. 624-625).

2. Les banques commerciales, des organisations soutenues par l'administration fédérale

Nous avons souligné la volonté exprimée par le gouvernement fédéral, en particulier par le biais de l'administrateur Stewart McDonald, d'inciter les banques à développer leurs activités de crédit à la consommation. Le choix de formuler le programme de modernisation du crédit de 1934 en indiquant un taux d'escompte s'inscrit dans la continuité de ce choix politique : Trumbull (2014, p. 31) indique que certaines banques (sans préciser lesquelles), consultées par la FHA avant la rédaction du texte, ont encouragé l'adoption d'une telle formulation et Chapman (1940, pp. 5-6) souligne, plus généralement, que ce choix avait pour objectif de garantir que le programme fédéral ne soit pas en rupture avec les pratiques de crédit des banques.

Le statut particulier dont jouissent les banques commerciales durant le *New Deal* apparaît plus encore au regard d'une controverse similaire qui affecte le secteur de la vente à crédit d'automobiles à la même époque. En 1940, la *Federal Trade Commission* (ci-après FTC), une organisation indépendante créée en 1914 par Woodrow Wilson afin de défendre les intérêts des consommateurs, affirme que l'utilisation d'un taux d'escompte par les vendeurs d'automobile à crédit est une pratique qui vise à contourner les lois sur l'usure ; cette opinion est confirmée par deux décisions de justice qui imposent à ces prêteurs d'indiquer un taux d'intérêt sur le solde restant[928]. Comme dans le cas des acheteurs de salaire à la fin des années 1920, l'escompte est associé, lorsqu'il est pratiqué par des agences de crédit à la consommation, à des pratiques usuraires et à des prêts nocifs pour les consommateurs. L'ère du *New Deal* a généralement été une époque de fortes tensions entre l'administration et la FTC, notamment sur la question des monopoles (Hawley 1966), mais force est de constater que cette dernière ne prend pas position contre les banques à l'époque : alors même que la FHA défend explicitement l'intérêt des banques par le biais de la formulation du *Title I* en termes de taux d'escompte, la FTC ne se prononce pas lors de la controverse des taux. La passivité de la FTC face à la diffusion de ces pratiques bancaires est dénoncée par certains commentateurs de l'époque, comme l'économiste W. T. Forster dans un article de juillet et 1941 et Burr Blackburn, l'un des dirigeants de HFC, qui accuse l'administration fédérale de pratiquer deux poids, deux mesures, entre les banques et les agences de crédit[929]. Exprimant sa solidarité avec ses confrères de la finance automobile, l'homme d'affaires regrette que la FTC ne mène pas d'action en justice

[928] Voir Ford Motor Company vs. FTC, 120 F.2d 175 (6th Circ. 1941) et General motor Corp vs. FTC, 114 F. 2d 33 (2d. Circ. 1940), cité in Pridgen et Marsh (2016, p. 146) ; W. T. Forster, « When 6% is not 6% », *Banking*, 1er juillet 1941. RSF-99-RC.

[929] « When 6% is not 6% », *ibid.* ; Burr Blackburn, « Federal regulation of personal loans departments of banks », *HFC News*, juin 1942. RSF-99-RC.

contre les banques commerciales, afin de leur imposer l'usage d'un taux d'intérêt. Si nous n'avons pas d'éléments permettant de détailler d'avantage l'opinion de la FTC concernant les pratiques de crédit des banques commerciales, la position de l'administration de la FHA et l'absence de réaction de la FTC témoignent du statut particulier dont jouissent ces organisations auprès des autorités fédérales à l'ère du *New Deal*, notamment sur la question du taux d'escompte.

3. La victoire des banques à l'échelle des États

Si l'administration fédérale n'exprime pas de volonté particulière d'encadrer ces nouvelles pratiques bancaires au milieu des années 1930, certains Assemblées d'États s'interrogent, à partir de 1936, sur le statut à accorder à ces nouvelles transactions de crédit. Le premier État à voter une loi visant à réguler les prêts des PLD est celui de New York, en 1936. Cette loi encadre les prêts personnels bancaires et reste ouverte quant à la question des fixation des prix : elle indique ne pas vouloir contraindre les banques en termes de montant et de méthode de report des coûts, au risque d'outrepasser les prérogatives de régulation étatique de l'Assemblée de New York et de défavoriser les banques locales au détriment des banques nationales[930]. En effet, si l'Assemblée d'État vote une loi s'appliquant à l'ensemble des banques en activité à New York, elle sera très certainement rejetée par un tribunal fédéral puisque les banques nationales ne peuvent pas être visées par une régulation étatique. À l'inverse si la régulation s'applique uniquement aux banques d'État, elle sera jugée injuste au regard de la concurrence à maintenir entre banques de différents statuts. Parallèlement, le développement des PLD se faisant au détriment des agences de crédit qu'elle a contribué à légitimer, la RSF s'intéresse aux PLD dès leur création : entre 1928 et 1935, le *Department of Remedial Loans* se cantonne à un rôle d'observation, il compile des statistiques sur le développement des activités des banques.

Néanmoins, après le vote de la loi dans l'État de New York en 1936, le département décide d'intervenir directement dans le débat, après avoir constaté les obstacles rencontrés par ce processus législatif étatique. En février 1937, Rolf Nugent s'adresse au Conseil de la Réserve Fédérale (*Federal Reserve Board*) et recommande l'intervention de l'autorité régulatrice

[930] Rolf Nugent explique cela dans une circulaire adressée adressé au directeur général de la fondation Russell Sage, Shelby Harrison. « *Memorandum on why authorities should regulate personal instalments by banks* », 27 avril 1943. RSF, Box 99 Folder Rate Controversy, Discussion RSF. Voir aussi Chapman 1940 (pp. 50-51), qui avance la même explication pour rendre compte du choix de régulation effectué par l'Assemblé de New York.

fédérale[931]. Il s'agit du premier document, au sein de nos sources, formulant des critiques adressées au système des PLD : nous le prenons comme point départ de la controverse. Nugent y exprime ses insatisfactions quant à la faible régulation de cette nouvelle activité : « *The legal status of these transactions is exceedingly hazy. Neither the national bank nor most state bank statutes authorize commercial banks to conduct such a business* ». Il fustige tout particulièrement la pratique répandue de l'escompte, dont la fonction est selon lui de contourner les statuts sur l'usure : « *Most banks have sought to avoid interest rate restrictions by the device of discounting interest at the maximum legal rate on the face value of the note.* [...] *This situation is far from satisfactory for banks, for their customers, or for supervising agencies. State and national supervising agencies have been put in a position of sanctioning by their sufferance a practice which in most instances is not only unauthorized, but contrary to public policy as expressed in usury statutes* »[932]. La fondation a été consultée en tant qu'expert lors de la rédaction du texte de loi de l'État de New York en 1936 et elle affirme transmettre les plaintes émises par les autorités de supervision des banques de New York au Conseil de la Réserve Fédérale. Si Nugent reconnaît les bénéfices apportés par le développement des PLD, il indique qu'une réflexion doit être menée quant à l'encadrement de ces pratiques : il en va de la protection du consommateur mais également des créanciers.

Les questions soulevées dans cette lettre annoncent les termes de la controverse qui se déploie jusqu'en 1943 : les PLD doivent-ils être considérés comme des agences de crédit et, le cas échéant, sont-ils assimilables à des prêteurs de petites sommes ? Les lois sur l'usure doivent-elles s'appliquer, et sous quelle forme, à ces nouveaux prêts ? En particulier, faut-il autoriser le même type d'exemption que celles inscrites dans les *Small Loan Laws* ? Les pratiques bancaires sont-elles meilleures que celles des prêteurs de petites sommes, pour qui et selon quels critères ? Sur ces différentes questions, Nugent sollicite la réflexion et l'intervention du régulateur fédéral.

Si l'injonction de la fondation reste apparemment sans réponse[933], des débats internes à la profession commencent à apparaître à partir de 1939. Cette année-là, l'*American Banking Association* décide d'ouvrir un département qui aura spécifiquement pour mission de s'intéresser aux questions de crédit à la consommation. Ce choix témoigne de l'importance acquise par ces activités de prêts au sein de la profession. La présidence de la *Consumer Credit Division* est confiée à Walter B. French et la « controverse des taux » est son premier sujet

[931] Lettre, Rolf Nugent au Conseil de la Réserve Fédérale, Washington D.C., 19 février 1937. RSF-99-RC.
[932] *Ibid*.
[933] Aucune lettre ne figure du moins dans les archives de la fondation Russell Sage : nous n'avons pas consulté les archives du Conseil de la Réserve Fédérale pour vérifier si une réponse avait été envoyée à Nugent.

majeur. French avait été un acteur important du vote de la loi dans l'État de New York[934] et il continue d'entretenir une correspondance avec Rolf Nugent sur ces questions, de 1939 jusqu'à la résolution de la controverse dans les années 1940. Les dossiers archivistiques de la RSF retraçant la « controverse des taux » contiennent des documents qui se concentrent sur les années 1940-1943 et différents éléments indiquent qu'elle est largement résolue à partir de 1943 ; la victoire de l'escompte étant acquise au sein de nombreux États[935].

Si Walter French est au départ sensible à l'opinion de la fondation, critique à l'égard de l'escompte, l'ABA a assez rapidement pris position en faveur de cette méthode et contre la régulation préconisée par la fondation[936] : Nugent indique ainsi qu'il y a eu une « *gradual crystallization of opinion among bankers* » en faveur de la technique de l'escompte et que l'ABA a adapté ses positions en fonction de cela[937]. Aucune régulation fédérale n'est adoptée en faveur de l'escompte, mais des lois le sont successivement dans plusieurs États, d'abord dans le Mississippi en 1941, puis dans le Wyoming et en Floride, avec le soutien des sections étatiques de l'ABA : elles autorisent les banques à pratiquer l'escompte et à indiquer les coûts de cette manière dans leurs publications à destination des consommateurs, sous réserve que ce taux soit inférieur aux taux d'usure[938]. Suite à l'adoption de ces premières lois, la RSF décide de rédiger un brouillon de loi concurrente, dont l'objectif est de modifier la législation des *Small Loan Laws* afin d'intégrer les PLD au cadre juridique des prêts de petites sommes : le seuil des prêts autorisés serait augmenté, passant de 300 $ à 1 000 $, et le taux plafond serait abaissé à 18 % annuels. La loi reçoit le soutien de la *Household Finance Corporation*, mais pas de l'ensemble des prêteurs régulés[939]. En parallèle, French et l'ABA publient en 1942 deux bulletins officiels, en février puis en octobre, dans lesquels ils se prononcent en faveur de l'escompte et enjoignent à l'ensemble de la profession de soutenir les lois étatiques qui défendent cette méthode[940].

S'ensuit alors une opposition entre deux propositions de lois : le conflit professionnel entre banques et prêteurs de petites sommes se déplace dans l'arène législative. Comme l'indique un éditorial d'*American Banker* de 1943 : « *The plan* [proposé par la RSF] *seems designed to force banks to choose between two horns of a resultant dilemma : 1) to become*

[934] Nugent, *memorandum*, 1943, p. 5, *ibid.* Les correspondances entre French et Nugent sont conservées dans le dossiers RSF-99-RC.
[935] Trumbull (2014), p. 38 ; Chapman (1940), pp. 51-53.
[936] Trumbull (2014), pp. 32-34.
[937] Trumbull (2014), *op. cit.*
[938] Nugent, *memorandum,* 1943, *ibid.* ; « More Regulation proposed for banks », *The American Banker*, 30 avril 1943. RSF-99-RC.
[939] Pour une position contraire, voir « More regulation proposed for banks », *ibid.*
[940] « State legislation », *The ABA Bulletin*, n°26, 18 février 1942. RSF-99-RC. Nugent, *memorandum*, 1943, p.6, *ibid.*

tarred with the stigma which is attached to the high money lender 2) to get out and stay out of the business of making small personal loans »[941]. Le modèle proposé par l'ABA s'impose dans l'ensemble des États où cette régulation est discutée entre 1940 et 1943, à l'exception du Nebraska[942]. Ces victoires sont certainement facilitées par l'opinion favorable exprimée par l'administration fédérale, mais soulignent également le poids politique des sections étatiques de l'ABA à l'époque du *New Deal*, un élément souligné par l'historiographie des banques de cette époque (White 1984, Marquis et al. 2011a). En parallèle, le début des années 1940 correspond à une époque de retrait progressif de la RSF des questions de crédit à la consommation : Nugent affirme en 1943 que la fondation se contentera de contribuer à la révision des différentes versions du texte de loi, mais qu'elle n'a plus les ressources qui leur permettrait de mener des campagnes législatives ; lui-même n'ayant plus l'énergie pour faire des déplacements sur l'ensemble du territoire[943]. Cette victoire de l'escompte est significative, elle continue jusqu'à aujourd'hui de guider les pratiques bancaires en matière de crédit à la consommation, sous la forme de ce qu'on nomme aujourd'hui les *Annual Percentage Rates*.

B. L'escompte, un principe de distinction organisationnelle

Nous avons identifié dans la partie I deux types de raisons qui ont poussé certaines banques à ouvrir des PLD : trouver de nouvelles sources de profit et réaffirmer la fonction communautaire de leurs organisations. On retrouve ce motif dual dans les raisons invoquées pour justifier le recours à l'escompte. En effet, à la différence des prêteurs de petites sommes, les banques sont simultanément des institutions de dépôts : elles ont ainsi un accès plus aisé à des liquidités, à du capital, et peuvent pratiquer des taux inférieurs à ceux proposés par les agences de crédit. Dès lors, pourquoi s'opposer à ces agences sur la base de la méthode même

[941] « More regulation proposed for banks », *ibid*.

[942] Sur la situation spécifique du Nebraska, voir Trumbull (2014), pp 33-39. Dans cet État, la loi votée en 1941 s'applique à tous types de prêteurs. En réaction à cette loi, 8 banques nationales ont intenté un procès auprès d'un tribunal fédéral, arguant que cette régulation empiétait sur le *National Banking Act*, confirmant les peurs exprimées par les régulateurs new-yorkais cinq ans plus tôt. Néanmoins, le tribunal fédéral a donné raison à l'État, soutenant la loi de 1941 et donnant lieu à la « *Nebraska exception* » qui se maintient jusqu'en 1953. Il est difficile de savoir pourquoi, à la suite de cette victoire, d'autres Assemblées d'État n'ont pas suivi l'exemple du Nebraska. Une explication possible tient à la puissance du mouvement populiste dans cet État (la *Omaha Platform*, considérée comme le texte fondation du mouvement, y a été rédigé), qui a certainement produit un fort sentiment d'opposition à l'égard des banques nationales (nous remercions Alexia Blin pour nous avoir suggéré cette hypothèse). Eichengreen (1984) a notamment montré que la force du mouvement populiste dans cet État agraire avait fortement influencé les politiques restrictives en matière de taux immobiliers, qui contraignaient les banques (étatiques et nationales) implantées dans le Nebraska.

[943] Voir chapitre IV et Rolf Nugent, « *Memorandum on why authorities should regulate personal instalments by banks* », 27 avril 1943. RSF, Box 99 Folder Rate Controversy, Discussion RSF.

de report des coûts ? Pourquoi ne pas simplement adopter la pratique des intérêts sur le solde restant, afficher des taux inférieurs aux prêteurs de petites sommes et évincer ces derniers ? L'escompte est la méthode qui était utilisée par les banques pour fixer leurs tarifs de prêts aux entreprises : l'importer dans le cadre de ces nouvelles transactions de crédit à la consommation présente deux types d'avantages, organisationnels et institutionnels.

1. L'escompte : une pratique au cœur de la routine des banques

En premier lieu, l'organisation de nouveaux départements au sein des banques comporte de nombreux coûts : au-delà de la location et de l'installation de l'espace, il faut former des nouveaux employés à ces nouvelles pratiques et produire de nouveaux documents contractuels et administratifs. La loi globale proposée par la RSF autoriserait un taux supérieur (18 % annuels) à celui offert par les banques, mais la substitution d'un taux d'intérêt au taux d'escompte impliquerait également de nombreux coûts supplémentaires, comme le dit un banquier du Tennessee : « *This increased return would be offset by increased operating costs, additional capital investment in new equipment and calculators, and necessitate a complete change in forms, confusion, inconvenience and unnecessary expense* »[944]. Le président d'une banque d'Oconto (Wisconsin) affirme de même en 1943 que l'escompte est l'option privilégiée par les banquiers, du fait qu'il s'agit de la méthode « *which least disturbs their routine* » : il s'agit de la méthode de fixation du prix historique au sein des banques, et une méthode soutenue par la formulation du *Title I*[945]. Ainsi, W. H. Rogers, président de la *National Bank of Geneva* (New York), revient en mars 1940, lors d'une conférence annuelle organisée par la *Consumer Credit Division* de l'ABA, sur la façon dont il a adapté ses formules et ses formulaires, sur la base des crédits faits dans le cadre du programme *Title I,* pour ouvrir un PLD au sein de sa banque : l'escompte a selon lui facilité cette transition[946]. De même, Stanley Wilson, responsable de l'ouverture du premier PLD au sein du groupe *Bank of America* en 1930, dans la ville de San Francisco, insiste sur les économies d'échelles possibles. Selon ce banquier, il est nécessaire que le PLD s'intègre à la structure existante de la banque : certains éléments du recouvrement peuvent être gérés par le « *savings department* » ; quant à l'entretien d'évaluation des demandes, il peut être pris en charge par un « *junior loan officer* » du service commercial. Si le

[944] « More regulation proposed for banks », *ibid*.
[945] Laurence Jeger, « Stating small loan costs », *The American Banker*, 10 mars 1944. RSF-99-RC.
[946] « Pro and con on the 6% discount for personal loans », compte rendu de la conférence organisée par le *Consumer Credit Division* de l'ABA, *The American Banker*, 12 mars 1940. RSF-99-RC.

PLD doit avoir une existence séparée du « *commercial loan department* », il ne doit pas faire peser trop de nouveaux coûts organisationnels sur la banque : l'ensemble des « *passbooks* » et des systèmes de « *coupons* » indiquant à l'emprunteur-se l'échéance et les montants des paiements à effectuer s'appuient sur le principe de l'escompte, celui déjà pratiqué par les services aux entreprises[947].

2. Une pratique trompeuse ? Les critiques des prêteurs de petites sommes

En second lieu, l'utilisation de l'escompte est une manière de prendre de la distance vis-à-vis des prêteurs d'argent, figures fortement associées à l'usure, et plus largement d'affirmer que les banquiers doivent être les intermédiaires légitimes permettant aux les salarié-e-s d'emprunter des petites sommes d'argent. Ainsi, le choix de recourir à l'escompte n'est pas, comme l'affirme Hyman (2011a), une simple conséquence du programme de *Title I,* mais prend sens au sein d'un conflit professionnel qui se cristallise lors de la controverse des taux. La proposition de loi mise en avant par la RSF et la HFC au début des années 1940 défend en effet l'assimilation des banques à des agences de crédit, du fait qu'il s'agit de prêteurs investis dans des activités similaires. Cette position est défendue par Byrd H. Henderson, président de HFC, dans un article publié en décembre 1939 dans le magazine *Time Notes*, mensuel de la *Bankers Association for Consumer Credit.* Cet acteur dominant du secteur est convié à partager son opinion et son expérience en matière de crédit à la consommation, dans une publication professionnelle du secteur bancaire : il y défend l'idée d'une loi globale régulant les PLD et les SLL, sur la base d'un « *business* » commun[948].

Henderson accueille avec relative bienveillance l'entrée des banques dans le domaine du crédit non affecté : ces organisations importent, selon lui, leur statut et leur légitimité au sein d'un secteur d'activité souvent décrié : « *the entrance of commercial banks into this type of lending has benefited the small loan business. The banks have added their prestige to the business, which has labored under the prejudice against moneylenders – a stubborn hold over from the not far distant days when the wage earner could seldom get an emergency loan except from an illegal lender. Prestige and good will are valuable assets in any business. To the extent that PLD of banks have helped to break down prejudices, therefore, they have been helpful to small loan companies* ». Henderson reconnaît ainsi que l'investissement du « *small loan*

[947] Stanley Wilson, « These forms aid in handling small loans at a profit », *Bankers Service Bulletin*, mars 1931. RSF, Box 98, Folder Operating Techniques.
[948] Byrd Henderson, « Honest weights and measures », *Times Notes*, décembre 1939. RSF-99-RC.

business » par les banques est une entreprise légitime et affirme même qu'il y a peu de concurrence entre les deux types d'organisations. Selon lui, les activités de dépôt des banques leur permettent de pratiquer des taux plus bas, de prêter des montants moyens plus élevés et elles occupent ainsi un segment différent de la demande *:* « *The competition between the PLDs of banks and small loan companies is not so severe as many believe. Generally speaking, the PLDs begin near where the small loan companies end – the overlap is not great. They supplement each other more that they compete. The forces which perpetuate one will help the other; the malpractices which endanger one can injure both* ». Cette affirmation sert bien entendu les intérêts de sa profession, mais elle souligne surtout qu'Henderson a peur des attaques que susciterait la pratique de l'escompte dans l'espace public et qui affecteraient également sa profession.

Cette vision d'une concurrence limitée entre PLD et SLL est partagée par certains professionnels du secteur bancaire, mais elle est précisément mobilisée pour justifier le recours à l'escompte. Comme l'indique la direction de l'ABA dans un communiqué officiel de 1942 : « *The overall rate may be the principle to be applied by small loan companies which, in the great majority of cases, are limited to loans of $300 or less. That is for them to decide. Our loans, in many cases, are made for amounts considerably higher than $300 and the proposed principle of charging monthly interest is foreign to our practice* »[949]. Pour l'ABA, le positionnement différent des banques dans la structure du crédit (prêts supérieurs à 300 $) nécessite donc le recours à une méthode différente, puisque ces prêts de montants supérieurs se rapprochent des prêts « commerciaux » à destination des entreprises. À l'inverse, pour Byrd Henderson, l'escompte reste une mauvaise pratique, peu importe le montant du prêt. Il ajoute à l'appui de son argument que cette méthode était pratiquée par les « *small loan companies* » avant 1916, à l'époque où ces prêteurs étaient encore des « *loan sharks* ». La fixation d'un « *nominal rate* » servait déjà à l'époque, selon lui, à déguiser le coût réel du prêt, et les mouvements sociaux ayant conduits aux USLL avaient pour seul objectif de débarrasser le secteur de ces pratiques d'escompte, pour adopter l'intérêt sur le solde restant : « *Public leaders, welfare organizations and unbiased experts who were studying the social effects of small loan practices recognized the necessity for high rates on such loans, but they could not stomach the deception of quoting a low percentage to borrowers when the lenders were collecting high rates through discounts. As a result, the keystone of the USLL, adopted in 1916, is the requirement that the lender state his entire charge honestly, in a simple all-inclusive percentage on unpaid*

[949] « State legislation », *The ABA Bulletin*, n°26, 18 février 1942. RSF-99-RC.

balances of principal ». À travers cette relecture de l'histoire du secteur, Henderson affirme que l'adoption de l'intérêt – par opposition à l'escompte – est le motif principal qui a justifié la régulation des prêts de petites sommes et qui a permis d'établir la distinction entre les pratiques des prêteurs légitimes et celles des « *loan sharks* ».

Cela permet à l'auteur de valoriser l'expérience que lui et ses confrères ont acquis dans leur lutte pour l'établissement d'un commerce légitime : « *If the banks learn this lesson from our experience, they will save themselves a vast amount of grief. Credit to wage earners is a delicate and explosive thing. No one seems to care what a large corporation pays for its borrowed money. But let clerks or mechanics pay twice what they think they are paying and public opinion rises in disapproval* ». Il est rare de ne pas subir d'attaques de l'« opinion publique » lorsqu'on s'aventure dans le domaine du crédit à destination des salarié-e-s et les banques devraient se prémunir au maximum contre tout risque de soulever de telles oppositions. En particulier, les banquiers ne devraient pas jouer avec une formule permettant de diviser par deux, de déguiser l'intérêt réel, un procédé que des « *high school students* » pourraient comprendre et qui ne manquerait pas de « *produce a public scandal* » : « *At the beginning of the rush to open PLDs, it was understandable that the method of discounting interest at the time of making the loan should be carried over from the commercial departments, having used the discount for year with non-instalment loans* […]. *The effect is that 6% discount becomes approximately 12% interest. This is true both mathematically and in contemplation of law. When this fact is known to the banker, it is deliberate deception to refer to the price of instalment credit as being "bank rates", or "$6 for $100", or "6%" or whatever percentage is discounted.* […] *Why deceive the borrower into thinking it is only 6% ?* »[950]. S'il est compréhensible que les banquiers aient eu recours à l'escompte du fait de leurs pratiques de prêts aux entreprises, il est maintenant indispensable qu'ils se prémunissent contre toute accusation de malhonnêteté. Ne pas reconnaître ce fait et refuser la mise en place d'une régulation commune, regroupant les deux types d'organisations sous la bannière unique du taux d'intérêt sur solde restant à 18 % annuels, conduira non seulement les banquiers à leur ruine, mais ce stigmate frappera également par association les prêteurs de petites sommes. Cette prise de position témoigne de l'influence qu'ont eue les mouvements sociaux réformateurs sur les acteurs du secteur des prêts de petites sommes, une peur qui ne semble pas affecter de la même manière les professionnels du secteur bancaire.

[950] Byrd Henderson, « Honest weights and measures », *Times Notes*, décembre 1939. RSF-99-RC.

3. « *Shoemaker, stick to your last* » : réaction et revendication professionnelle des banques

Le texte d'Henderson est largement repris et critiqué dans des articles de la presse professionnelle bancaire jusqu'en 1943, soulignant qu'il touche un nœud de la controverse. Une phrase d'un banquier du Tennessee résume le sentiment général de la majorité des opposants au projet de loi commune et au travail des réformateurs : « *The RSF's USLL with its high rate and tricky provisions was conceived in inequity some 27 years ago and has been a problem child ever since,* [...] *and now bankers are being coerced into being its godfather* »[951]. Contrairement aux autres aspects de cette controverse, le principe de distinction organisationnelle ne semble pas faire débat au sein de la profession : nous n'avons pas trouvé d'exemple de banquiers défendant l'association entre leurs activités et celles des prêteurs de petites sommes[952].

L'utilisation d'un taux d'escompte était l'une des armes principales de ce processus de distinction visant à asseoir la légitimité des banquiers sur les services de crédit aux salarié-e-s. Laurence Jeger, patron d'une banque d'État du Wisconsin, défend en 1943 dans un article d'*American Banker* la nécessité de recourir à l'escompte pour définir une forme bancaire de prêt d'argent. Selon lui, l'objectif de la loi proposée par la RSF et la HFC est de « *classify banks as high rate small loan lenders, which they are not* » : dans un paragraphe intitulé « *Shoemaker, stick to your last* » [cordonnier, occupe-toi de ton échoppe], il affirme, « *Bankers generally, individually and in their associations, have sought a fair lending formula, which best fits in their accustomed manner of doing business and* […] [*t*]*hey have studiously avoided telling other consumer credit lending agencies how to run their business* »[953]. La formule proposée par les banquiers est « juste », elle correspond la mieux aux habitudes bancaires et permet de distinguer les banques des autres agences de crédit. Indépendamment du niveau du taux, c'est le refus d'exprimer le coût du prêt sous la forme d'intérêts qui permet de définir une juridiction proprement bancaire sur le crédit à la consommation.

Plus précisément, depuis le développement des prêts de petites sommes dans les années 1920, la notion de taux d'intérêt est associée avec l'idée de taux élevés, du moins plus élevés que les taux d'usure : c'est bien le principe des exemptions autorisées par les statuts USLL[954]. En imposant l'usage d'un taux d'escompte, les banquiers comme Jeger souhaitent ainsi se

[951] « More regulation proposed for banks », *ibid*.
[952] Il est peu probable que cette absence soit due à un biais de sélection des sources consultées : s'il y avait eu des banquiers ou des associations professionnelles partisans d'un cadre juridique commun, ils auraient certainement eu des interactions avec les philanthropes de la fondation et ces derniers auraient certainement fait usage de ces soutiens afin de défendre leur conception de la régulation.
[953] Laurence Jeger, « Stating small loan costs », *The American Banker*, 10 mars 1944. RSF-99-RC
[954] Cf. chapitres III et IV.

démarquer du « *high rate lending* », du stigmate associé aux prêteurs à taux supérieurs à l'usure. La direction de l'ABA exprime des positions similaires, par le biais de Walter French dans un article de la revue *Banking* de 1942 : « *No banker should accept the standard method of expressing small loan rates used by the small loan licensed lenders. The fact that it represents an improvement over the practices of unlicensed loan sharks does not mean that it is a panacea* »[955]. Ainsi, les banques ont cherché à imposer la légitimité de leur commerce, non sur la base de pratiques intrinsèquement morales ou légitimes, comme dans le cas des entreprises de vente de cadavres analysées par Anteby (2010), mais du fait de leur légitimité acquise dans un autre type d'activité, celui du crédit commercial. Si l'expression du coût du crédit par un taux d'intérêt a représenté une étape importante du processus de moralisation du crédit non affecté, établissant la distinction entre prêteurs régulés et *loan sharks*, la pratique de l'escompte permet, dans le cas des banques commerciales, de dissocier deux juridictions professionnelles : celle des banques et celle des agences de crédit à la consommation.

Un élément supplémentaire permet de préciser les motifs symboliques associés à l'escompte, au-delà de cette fonction de distinction organisationnelle. En 1937, John Paddi donne une conférence à l'occasion du congrès annuel de la *Michigan Bank Association*, branche étatique de l'ABA. Il y témoigne de son expérience personnelle de gérant dans la mise en place d'un PLD au sein de sa banque. Selon lui, l'escompte est la seule méthode qui doit être adoptée par les banquiers lors de l'ouverture d'un département. Il affirme à cet égard « [*t*]*here is not great difference in the credit which may be extended to a salaried man or to a business man, as both types of loans are based on the ability to repay a certain amount at a specific time. One relies on the future of his business, and the other on his future salary* ». Bien que cette conférence précède la controverse à proprement parler, elle traduit bien la conception de l'emprunteur-salarié (le masculin est employé dans la citation précédente) que permet de véhiculer l'usage d'un taux d'escompte : si un salarié emprunte à l'escompte, il s'apparente à un entrepreneur capable de gérer son avenir économique. Autoriser les particuliers à emprunter selon les mêmes modalités que les hommes d'affaires, par le biais de l'escompte, permet de faire deux rapprochements. D'une part, cela permet d'assimiler le crédit à la consommation au crédit des entreprises : offrir des prêts à la consommation représente simplement une extension du crédit commercial à des nouveaux-elles client-e-s, les particuliers. D'autre part, adopter le même type de pratique commerciale représente, selon Paddi, une reconnaissance de la capacité des salarié-e-s à bien rembourser leur crédit, en assimilant le salaire au profit réalisé par une

[955] W. French, « Clear price tags for small loans », *Banking*, novembre 1942. RSF-99-RC.

entreprise : l'escompte contribue ainsi à faire du crédit à la consommation un crédit productif pour les salarié-e-s[956].

Ainsi, contrairement aux prêteurs de petites sommes des années 1910 et 1920, pour qui l'établissement d'une régulation spécifique avait permis de justifier la légitimité de leur modèle de prêts, la majorité des banquiers cherchent à éviter l'intervention trop invasive des régulateurs. Cela souligne une nouvelle fois les différences majeures séparant ces deux types de créanciers : la mise en place d'une régulation spécifique serait vécue par ces professionnels comme une contrainte et non une ressource symbolique, du fait du statut occupé par les banques dans l'espace politique et l'organisation économique du *New Deal*. Ces organisations ne s'appuient pas sur le droit ou le soutien de mouvements réformateurs pour légitimer leurs activités : elles cherchent davantage à transférer une légitimité déjà établie dans le domaine du crédit commercial.

4. Les présupposés moraux de l'escompte : un taux individualisé incitant au remboursement à temps

Un dernier aspect de la controverse concerne le type de comportement que chacune des méthodes est censée produire chez les consommateurs, mais aussi chez les créanciers. Cette dimension des débats ne concerne pas le type d'organisation légitime, le type de régulation à mettre en place, ou le vrai coût du crédit, mais ce que nous qualifions de pan moral du conflit professionnel. Le terme est ici à entendre au sens du type de normativité qui appuie et sous-tend la vision du crédit défendue par les organisations. De même que dans le cas des mouvements réformateurs des années 1910 à 1930, la morale représente une ressource spécifique sur laquelle les professionnels s'appuient pour défendre la validité de leur revendication professionnelle. Les banques défendent en effet, de même que la HFC durant les années 1930 et les réformateurs dans les années 1910 et 1920, l'idée d'un crédit exceptionnel, payé à l'échéance et n'entraînant pas de renouvellement. Selon les partisans de l'escompte, cette approche permet de produire ce type de comportement, incitant l'emprunteur-se à payer à échéance et le banquier à ne pas autoriser de renouvellement indéfini des prêts. C'est la position officielle de Walter French et de l'ABA, qu'on peut illustrer par des extraits d'une note confidentielle envoyée à la RSF :

[956] John Paddi, « The personal loan department of a large commercial bank », Conférence donnée à la convention annuelle de la *Michigan Bankers Association*, juin 1937. RSF, Box 98, Folder publicity 1937.

« *The discount principle followed by most banks provides money to all borrowers who live up to the terms of their contracts. Extra charges are added only when the terms of the contract have been broken. Thus, only the troublesome borrowers are required to pay extra fees*. […]

What happens in the case of a finance company when a payment is not made as agreed? The borrower may not even hear from them for weeks because they continue to charge high rate of interest on the loan as long as it is outstanding.

What happens when a borrower fails to make a payment on the date due at a bank? […] *He hears from the bank immediately. Why? Because under the bank plan the interest rate does not go one, it stops on the due date.* […]

Under the personal finance company set-up, you are more likely to have a borrower who is constantly in debt than under the bank arrangement. As a matter of fact, under personal finance company procedures borrowers are encouraged to remain in debt and many do for periods of years, some, a lifetime »[957].

L'idée défendue est que l'escompte déduit le coût du crédit lors de la transaction initiale, ce qui contraint les deux parties à ce que le crédit soit remboursé à la date fixée au départ. Le créancier retire 6 $ du montant total de 100 $ prêté et, si l'échéance de remboursement est dépassée, il ne perçoit pas d'intérêts supplémentaires. En cas de défaut, rien n'est contractuellement précisé : l'emprunteur-se s'expose à des coûts supplémentaires (administratifs, judiciaires) imprévus et le banquier ne gagne pas plus d'argent à laisser s'éterniser le prêt. L'ABA considère que les prêts formulés en termes d'intérêts sur le solde restant incitent au contraire l'entreprise à renouveler indéfiniment le crédit (et cette position est partagée par d'autres banquiers) puisque le créancier continue à percevoir des intérêts tant que le principal n'est pas remboursé.

Si la pratique de l'escompte incite les banquiers à devenir des créanciers responsables, elle responsabilise symétriquement les emprunteur-se-s. Comme le dit Kenton Cravens, vice-président de la *Cleveland Trust Company* : « *A policy of requiring both the prompt debtor and the delinquent debtor to pay the same rate of interest discourages prompt payment and debt liquidation. This is simply a matter of the lender disregarding his social and moral responsibilities in order to maintain high loan balances. Banks, on the other hand, have a procedure which rewards the prompt debtor with as low a rate as possible, but penalizes the*

[957] Note confidentielle de Walter French, octobre 1942. RSF, Box 100 Folder *American Banker Association* (ABA).

delinquent debtor with a small additional fee […]. *Almost all delinquency starts with carelessness and if there is no incentive or no penalty this carelessness is not discouraged, resulting in perhaps serious delinquency and a state of perpetual debt* »[958]. Ainsi, contrairement au taux d'intérêt unique, la méthode de l'escompte permet d'individualiser le taux selon la qualité de l'emprunteur-se : un-e bon-ne emprunteur-se paiera un taux minimal, alors qu'un-e mauvais-e emprunteur-se finira par payer un taux supérieur aux 6 % escomptés au départ puisqu'il-elle s'expose à des coûts supplémentaires. Cela permet, selon l'auteur, de ne pas faire peser le risque associé au défaut des mauvais-e-s débiteur-trice-s sur le coût payé par les bon-ne-s. Walter French soutient de même qu'à l'inverse, la fixation d'un taux unique d'intérêt nécessite de prendre en compte *a priori* les capacités de remboursement des client-e-s et ainsi de faire payer trop cher les emprunteur-se-s responsables, à savoir ceux-celles qui remboursent à temps. Une preuve supplémentaire semble être fournie par le président d'une banque du Kansas, qui a mené une étude, portant sur 461 client-e-s de son PLD, afin de connaître leur position sur l'usage d'un escompte ou d'un taux d'intérêt. Il indique que parmi les 57 client-e-s s'exprimant en faveur de l'intérêt, seuls 28 ont remboursé leur prêt avant l'échéance : il n'est pas surprenant selon lui de trouver un grand nombre de mauvais emprunteur-se-s parmi les partisans de la méthode de l'intérêt[959].

Les partisans de l'intérêt se défendent contre ces accusations, arguant qu'avec l'escompte un emprunteur-se paie 6 $ au départ, indépendamment de la date de remboursement. Ce point soulève l'opposition de la RSF et de certaines autorités bancaires étatiques, comme Robert Henry, surintendant des banques de l'État du Wisconsin, pour qui cet argument est particulièrement problématique : si un-e emprunteur-se rembourse avant l'échéance, il aura payé 6 $ pour l'utilisation de la somme prêtée sur une durée inférieure à un an, augmentant mécaniquement le taux d'intérêt. Selon lui, l'argument incitatif des banques ne tient pas et peut être retourné : comme l'emprunteur-se déduit les 6 $ de son prêt au départ, il a tout intérêt à ne pas rembourser avant l'échéance, alors qu'à l'inverse la méthode de l'intérêt incite à un paiement plus prompt, puisque l'emprunteur-se continue de payer tant que le prêt reste actif.[960] Si un-e emprunteur-se rembourse son prêt le lendemain de la signature du contrat, le taux final qu'il aura payé sera très bas dans le cas de la méthode des intérêts, très haut si l'escompte est déduit dès le départ. L'opposition d'un régulateur comme Robert Henry ne semble néanmoins pas

[958] Kenton Cravens, « Instalment loan legislation for banks », *Commercial West*, 30 janvier 1943. RSF-99-RC
[959] Howard Haines, « Kansas bank's customers turn down % per month plan », *The Industrial Banker*, avril 1943. RSF-99-RC.
[960] Robert Henry « Personal loan legislation for banks », *Midwestern Banking*, novembre 1942. RSF-99-RC.

avoir pris le dessus : l'Assemblée du Wisconsin, comme celle des autres États qui débattent de cette question (à l'exception du Nebraska), se prononce en faveur de l'escompte bancaire dans les années 1940.[961]

L'escompte, méthode de calcul et de fixation des coûts du crédit, fonctionne ainsi selon ses défenseurs comme un dispositif incitatif symétrique ayant prise sur l'emprunteur-se et son créancier, garantissant que les prêts ne seront pas renouvelés. Cet argument puise ainsi dans le même registre normatif que celui défendu par les réformateurs et les prêteurs de petites sommes depuis les années 1910 : un prêt non affecté légitime est un emprunt qui garde le statut de transaction unique, exceptionnelle et qui n'ouvre pas la voie à une relation d'endettement structurel. Nous avons montré dans le chapitre précédent à quel point ce registre avait intégré les pratiques des prêteurs régulés comme HFC dans les années 1930 et 1940. La vision défendue par les banquiers s'inscrit dans la même lignée : ces derniers considèrent que l'escompte produit le meilleur système d'incitations possible afin de garantir que les prêts ne seront pas étendus ou renouvelés. Avec la victoire de l'escompte, c'est la victoire d'un type d'organisation, les banques, qu'on observe, mais aussi la confirmation d'une certaine vision du crédit des salarié-e-s, associant un crédit moral à des prêts uniques et ponctuels remboursés à temps.

C. Les co-signataires et le crédit des salarié-e-s

La controverse précédente porte sur le coût du crédit, mais un prêt n'est pas uniquement défini par son taux et la manière dont celui-ci est indiqué : une autre variable fondamentale est le type de garantie requise. La récupération des prêts personnels par les banques commerciales entraîne une évolution du type de garanties requises : elles offrent un crédit non sécurisé (*unsecured*), mais qui n'est pas uniquement adossé au salaire de l'emprunteur-se, puisqu'elles requièrent la signature de deux garant-e-s salarié-e-s, deux « *co-makers* » se portant caution solidaire pour l'emprunteur-se. Le salaire de ces co-signataires peut être alors saisi, en cas de défaut, au même titre que celui de l'emprunteur-se. La pratique consistant à réclamer la signature d'individus se portant caution solidaire des prêts bancaires n'est pas nouvelle : elle existait déjà dans le domaine du crédit commercial. En effet, durant tout le XIX^{e} siècle, les entreprises qui se financent par l'emprunt bancaire doivent souvent obtenir la signature d'un-e ou plusieurs « *endorsers* », en complément à des garanties matérielles (fortune personnelle, bien mobiliers ou immobiliers), afin d'obtenir l'escompte du papier

[961] Trumbull (2014), pp. 31-32.

commercial (Lamoreaux 1994, pp. 2-3 ; Bodenhorn 2001, p. 11). Ainsi, réclamer des consommateur-trice-s le même type de garantie que les entreprises, par le biais des « *co-makers* », souligne une nouvelle fois que les banques cherchent à assimiler le crédit à la consommation à du crédit commercial, les emprunteur-se-s à des entrepreneurs.

Néanmoins, la pratique des co-signataires contribue également à légitimer l'usage du salaire comme garantie des prêts dans le domaine du crédit à la consommation. Jusqu'à la fin des années 1930, les prêts sur salaire continuent en effet d'être fortement stigmatisés et critiqués dans l'espace public : les prêteurs de petites sommes se spécialisent, comme nous l'avons montré dans le chapitre précédent, sur des formes d'hypothèques mobilières et la figure du *loan shark* continue d'être associée au segment de prêteurs qui proposent des avances sur salaire. Le développement par les banques, dans les années 1940, d'un modèle différent de prêt sur salaire, adossé à des garanties sous forme de co-signataires, ne connaît pas le type de réaction critique ou de mouvements sociaux qui ont ciblé, depuis le début du siècle, les avances sur salaire.

Nous revenons sur les raisons invoquées par les banques pour justifier ce modèle de crédit et sur le rôle qu'ont joué les co-signataires dans la construction d'une juridiction bancaire sur le crédit à la consommation, notamment à travers la controverse qu'a suscité un système d'intermédiation bancaire proposé par un ancien *loan shark* au début des années 1940. Le modèle mis en avant par les banques est celui de « communautés » de d'emprunteurs-salariés (le masculin est toujours employé par les banquiers, nous y recourrons donc également dans cette partie lorsque nous décrivons les prises de position de ces professionnels), constituées autour de relations de crédit dont le point focal est la banque, des groupes de salariés se soutenant les uns les autres à travers le principe des garants. Ce faisant, les banquiers parviennent à mettre au second plan les procédures judiciaires de recouvrement, stigmatisées et associées à la figure du *loan shark,* et ainsi à se protéger de la critique : mettre en avant le principe des co-signataires permet de minimiser le rôle des saisies sur salaire et de différencier les prêts bancaires des formes illégitimes de prêts sur salaire identifiées dans la section II.

Après avoir présenté les modes de justification et de mise en pratique de ces « *co-maker loans* », nous reviendrons sur la controverse autour du « système Vee Bee » qui se déploie durant l'année 1940. Un ancien acheteur de salaire nommé Vernon Buchman avait en effet breveté un système de location de garanties, à destination des emprunteur-se-s ne pouvant pas fournir de co-signataires : pour une petite somme, l'entreprise intermédiaire se portait garante du prêt fourni par la banque à l'emprunteur-se et remboursait en son nom en cas de défaut. Si le système a connu un certain succès dans le secteur bancaire, il a aussi été largement décrié et

finalement interdit en 1944. L'entreprise « VB », des initiales de son fondateur, représente le dernier visage du *loan shark* qui apparaît à notre période : les régulateurs, tout comme les réformateurs et l'ABA, rejettent l'idée d'un intermédiaire entre les banques et leurs emprunteur-se-s, au nom des principes du « *community banking* ». Selon les banquiers, le principe des co-signataires adosse la relation marchande de crédit à des relations non marchandes, de proximité ou d'interconnaissance (Laferté et al. 2010), entretenues entre salariés : substituer à ces relations sociales l'achat d'un service de garantie est alors inacceptable aux yeux des acteurs qui le dénoncent.

1. Les *Morris Plan Banks*

Avant d'analyser le principe des co-signataires, il faut mentionner que les banquiers n'ont pas la paternité de ce système de cautions solidaires dans le domaine du crédit non affecté aux particuliers : cette dernière revient à un banquier d'affaire de Norfolk (Virginie) devenu prêteur, Arthur Morris. Les *Morris Plan Banks*, ou *Morris Industrial Banks*, représentent un type d'organisation différent des prêteurs de petites sommes et des banques commerciales. Nous mentionnons ici certains éléments relatifs à l'histoire de ces organisations, afin de mieux saisir leur position au sein du secteur du crédit non affecté et l'influence qu'elles ont eu sur les pratiques bancaires à partir de la fin des années 1920.

Arthur Morris décide, en 1910, de s'appuyer sur un capital accumulé et sur les contacts qu'il possède au sein des milieux bancaires locaux pour créer et financer une entreprise de crédit non affecté à destination de ceux qu'il nomme les « *good wage-earners* »[962]. L'entreprise d'Arthur Morris, qu'il choisit de nommer *Morris Industrial Bank*, offre des prêts aux salarié-e-s sans réclamer d'hypothèque de biens – des prêts non-sécurisés (*unsecured*) – mais sur la base du salaire de l'emprunteur-se et de l'engagement de deux co-signataires (*co-makers*), eux-elles aussi salarié-e-s[963]. Les client-e-s doivent également, en parallèle de ces engagements, souscrire à des obligations de l'entreprise, qui pourront être également saisies par l'entreprise en cas de défaut de paiement. Morris présente son modèle de prêt comme révolutionnaire : le principe des co-signataires doit servir à garantir le bon remboursement des créances tout en renforçant la solidarité entre travailleur-se-s, une rhétorique qui a fortement influencé les pratiques bancaires dans les années 1930 et 1940, et la souscription à des obligations doit

[962] Arthur Morris, Conférence donnée lors de la convention annuelle de l'*American Industrial Bankers Association*, 8 mai 1936. RSF, Box 150, Folder Arthur Morris Personal.
[963] Pour plus de détails, voir Saulnier (1940), pp. 72-83 et Mushinski et Philips (2008).

permette d'aligner l'intérêt des client-s sur ceux de l'entreprise. Le modèle de crédit proposé par Morris s'inspire du crédit coopératif, mais les *Industrial Banks* qui se créent sont bien des organisations à but lucratif et leur mode de gouvernance n'est pas démocratique[964].

Dès le début des années 1910, Morris rompt avec le référentiel mis en avant par les réformateurs et les prêteurs régulés[965] : le banquier refuse le modèle des hypothèques mobilières, un type de crédit ne correspondant pas selon lui aux besoins des salarié-e-s américain-e-s, et offre des prêts sans limite supérieure, de 10 à 10 000 $[966]. Un article publié dans un journal syndical de Virginie en 1918 affirme que grâce à Arthur Morris, il est désormais « *possible to lend money to a propertyless man with the absolute assurance that the loan will be repaid. All that is necessary is that he shall be a man of character, and the loan shall be proportionate to his earning power* »[967]. Différentes estimations indiquent que le montant moyen prêté par ces entreprises dans les années 1910 et 1920 oscille entre 250 et 300 $, soit un montant largement supérieur à celui des prêteurs de petites sommes et par les acheteurs de salaire.

Le modèle breveté par Morris est très largement discuté par les réformateurs dans les années 1910 et 1920, aussi bien au sein de la RSF que lors des « croisades » locales : si le modèle des « banques industrielles » a pu séduire certains acteurs des mouvements réformateurs, notamment à Atlanta, et à Chicago au début des années 1910[968], la fondation était fermement opposée au système, notamment du fait que Morris exprimait explicitement une volonté de sélection de salarié-e-s aux revenus élevés, et du flou entourant la légalité de l'entreprise. Les partisans du système proposé par Morris n'ont jamais cherché à bénéficier des mêmes exemptions aux lois sur l'usure que les prêteurs de petites sommes : ces organisations cherchaient plutôt à être assimilées à des banques commerciales, sans pour autant offrir des services de dépôt[969]. Le statut des « banques industrielles » est débattu au sein de nombreux États entre les années 1910 et la fin des années 1930 : 31 États autorisent le système en 1940, mais seules deux régulations étatiques (dans l'Ohio et l'Iowa) imposent à ces organisations de se soumettre uniquement aux lois bancaires, sans contraintes supplémentaires.

---

[964] Le rapprochement entre les co-signataire et le crédit coopératif est, néanmoins, parfois fait : pour un exemple, voir le texte d'un critique littéraire, Walter Prichard Eaton, intitulé « A poor man's bank », *American Magazine*, février 1914. RSF Box 151, Folder Morris Banks Early Publicity.
[965] Sur l'opposition entre Arthur Morris et la RSF, voir Robinson (1931).
[966] Arthur Morris, « Character loans », *San Francisco Chronicle*, 15 avril 1916. RSF Box 151, Folder Morris Banks Early Publicity.
[967] « The Morris Plan, Labor's friend in need » *The Southern Labor Congress*, 31 janvier 1918. RSF Box 151, Folder Morris Banks Early Publicity.
[968] « A poor man's bank », *ibid*.
[969] Saulnier (1940), pp. 29-33, 35-41.

Ces organisations n'ont jamais eu pour prétention de faire concurrence aux prêteurs de petites sommes[970], ni d'inscrire leur projet commercial dans une optique de lutte contre un problème sociale. Ensuite, si ce modèle est parfois critiqué par certains milieux réformateurs, en particulier la RSF, il n'a jamais suscité de mobilisations d'ampleur, ayant pour objectif de l'encadrer ou de l'éradiquer. Enfin, si le modèle a connu un certain succès et une certaine diffusion, en particulier dans les années 1910 – il existe 94 organisations de ce type en 1940, leur pic d'activité, dont 71 ont été créées entre 1911 et 1917[971] – ces organisations gèrent un nombre de client-e-s et un volume de faible ampleur en comparaison des prêteurs de petites sommes. De même, si les professionnels des banques industrielles vont jusqu'à la création d'une association professionnelle, l'*American Industrial Bankers Association*, et si une publication professionnelle a vu le jour (le magazine *The Industrial Banker*), les « banques industrielles » ont une existence de courte durée : leurs activités décroissent fortement à partir du milieu des années 1930 et elles ont quasiment disparu au cours des années 1940[972].

L'intérêt historique des *Morris Plan Banks* émane donc, pour le sujet qui nous concerne, avant tout de la pratique des co-signataires, un système de garantie qui a été directement récupéré par la plupart des banques ayant ouvert des PLD. Comme le dit Walter French en 1936, « *the success of the Morris Plan banks encouraged others to enter the field* ». Cette opinion est partagée par Weinstock, un banquier a l'origine de la création d'un PLD au sein de la succursale de *First National Bank* de Louisville (Kentucky) : il affirme que l'ouverture d'un PLD au sein de sa banque a été motivée par l'observation des profits retirés par la banque Morris locale. Certaines « banques industrielles » sont même rachetées par des banques commerciales et directement transformées en PLD à partir du milieu des années 1930[973].

[970] Les prêteurs de petites sommes affirmaient offrir un service différent de celui des *Morris Banks* et ne pas appartenir au même secteur d'activité que ces organisations : voir « A specialized financial service », *American Industrial Lenders Association*, février 1929. RSF, Box 150 Folder Morris Banks vs. Industrial Lenders. De même, selon le rapport annuel de la *First Industrial Wage Society* de Chicago, entreprise mise en place suite à la « croisade » de 1912, les « banques industrielles » ont « *no apparent effect on the loan shark's business* ». Elements written by the FIWS, janvier 1917, RSF, Box 150, Folder Early History Chicago.
[971] Saulnier (1940), p. 16 ; Mushinski et Philips (2008).
[972] Voir graphique 13, Trescott (1963) et Calder (1999), n. 70 p. 361.
[973] Conférence de Weinstock lors de la réunion annuelle de l'*Alabama Bankers Association*, 1929. RSF Box 105 Folder Louisville First National Bank. Voir également Trescott (1963, p. 181) et, pour des exemples de rachat dans le cas du New Jersey, Walter French, *Small Loans, an investment for Banks*, étude publiée par le Small Loan Committee de la New Jersey Bankers Association, 1936. RSF, Box 98, Folder Publicity 1936.

2. Les co-signataires : des communautés joyeuses d'emprunteurs salariés

Dan un prospectus publicitaire vantant les mérites du PLD ouvert par la *Mitten Bank and Trust Co* de Philadelphie, la banque indique le type de garantie réclamée lors de l'attribution d'un prêt : « *The borrower is asked to submit the names of two responsible people who know him well enough to sponsor him at the bank and to sign his note* »[974]. Ce principe des co-signataires, nous l'avons retrouvé dans de nombreuses sources documentant les pratiques bancaires disponibles dans les archives de la RSF. L'étude de Chapman (1940, p. 38) indique qu'il s'agit de la garantie principale dans 55,6 % des prêts non affectés offerts par les banques. Le pourcentage de prêts est en réalité bien plus élevé puisque des co-signataires peuvent se porter caution sans que ce soit la garantie principale : parmi les autres formes de garanties acceptées par les banques, on trouve ainsi des produits financiers tels que des assurances vie, des comptes épargne ou des obligations détenues par l'emprunteur-se (8 %) et des hypothèques mobilières dans 15 % des cas. Enfin, les prêts en nom propre (*single-name*) sont classés à part, même dans les cas où la femme se porte caution pour son mari, une clause qu'on retrouve dans 22 % des cas et qui représente également une forme de co-signature. Ces prêts sans co-signataires sont réservés à des emprunteur-se-s ayant des revenus très élevés, souvent supérieurs à 5 000 $ annuels : moins de 2 % des familles américaines avaient un tel niveau de revenu annuel agrégé par unité de consommation entre 1935-1936[975]. Dans l'ensemble des banques ayant ouvert un PLD dont nous avons retrouvé trace des pratiques organisationnelles (implantées exclusivement dans le Nord-Est du pays), la signature de deux « *co-makers* » est réclamée au même titre que le fait d'avoir revenu un stable, comme l'indique un prospectus de *National City Bank* de New York à destination des futur-e-s emprunteur-se-s :

« *What security must I have?*

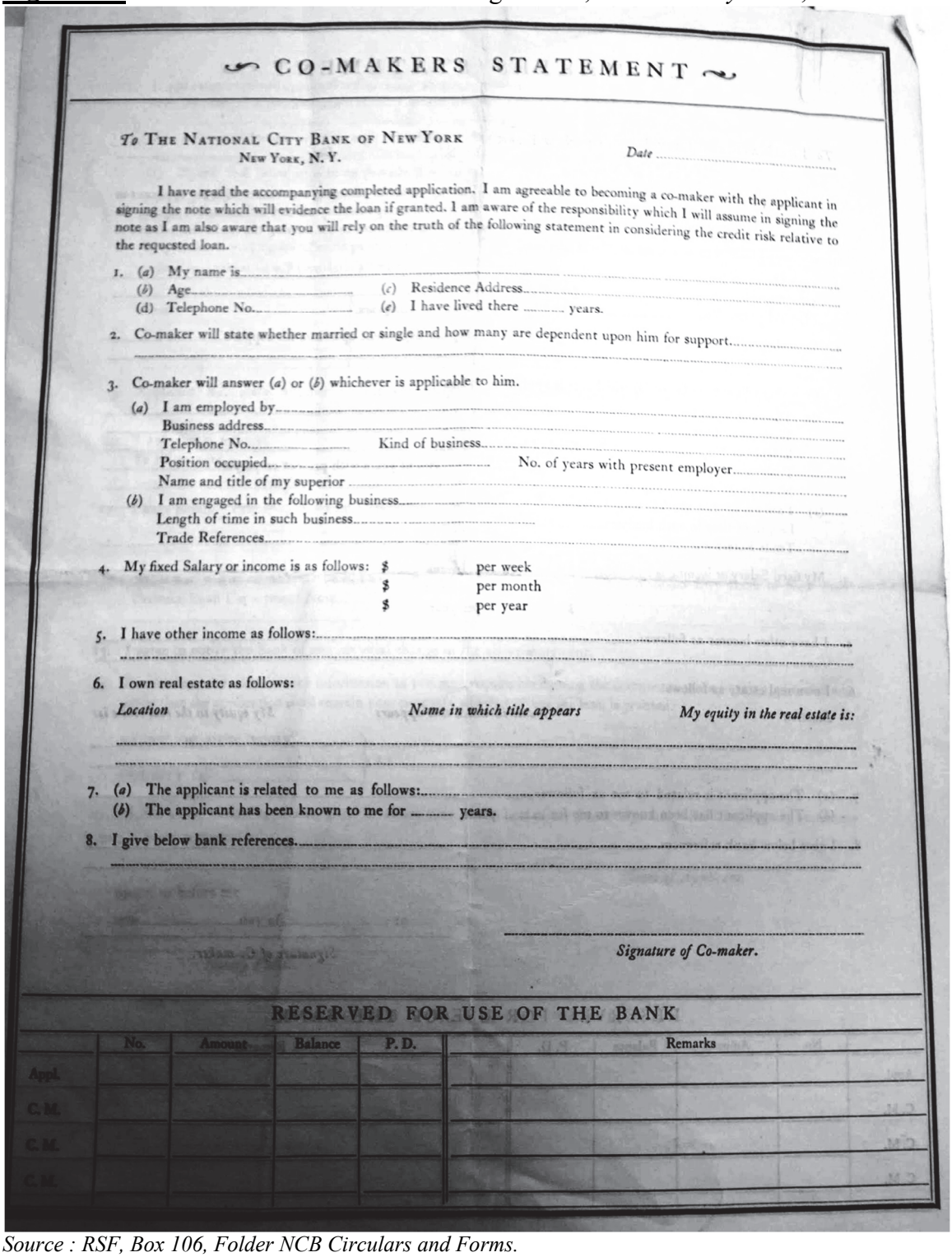
First, good character. Second that you be steadily employed. Third that you can obtain the signatures of two other responsible persons who become co makers »[976].

Cela est confirmé par les formulaires de prêt imprimés par quatre banques de New York que nous avons pu observer : les « *applications* » contiennent un document à remplir par

[974] Prospectus, *Mitten Bank and Trust Co.*, Philadelphie. RSF, Box 106 Folder Mitten Bank.
[975] « Can small instalment real estate loans be profitably handled », *Southern Banker*, mars 1936. RSF, Box 98, Folder Publicity 1935. Sur l'estimation de la distribution des revenus agrégés des familles par unité de consommation en 1935, voir *Statistical Abstract of the United States*, U. S. Census, 1940, table 354, p. 316.
Url : https://www2.census.gov/library/publications/1941/compendia/statab/62ed/1940-05.pdf (consulté le 31/01/18).
[976] Prospectus, National City Bank of New York, septembre 1931. RSF, Box 106, Folder NCB Circulars and forms.

l'emprunteur-se potentiel-le et deux autres formulaires à faire remplir par les co-signataires[977] (voir-cidessous pour un exemple).

Figure 29 : Formulaire à destination des co-signataires, *National City Bank*, 1938



CO-MAKERS STATEMENT

To THE NATIONAL CITY BANK OF NEW YORK
NEW YORK, N. Y.

Date .....

I have read the accompanying completed application. I am agreeable to becoming a co-maker with the applicant in signing the note which will evidence the loan if granted. I am aware of the responsibility which I will assume in signing the note as I am also aware that you will rely on the truth of the following statement in considering the credit risk relative to the requested loan.

1. (a) My name is.....
   (b) Age..... (c) Residence Address.....
   (d) Telephone No..... (e) I have lived there ..... years.
2. Co-maker will state whether married or single and how many are dependent upon him for support.....
3. Co-maker will answer (a) or (b) whichever is applicable to him.
   (a) I am employed by.....
   Business address.....
   Telephone No..... Kind of business.....
   Position occupied..... No. of years with present employer.....
   Name and title of my superior .....
   (b) I am engaged in the following business.....
   Length of time in such business.....
   Trade References.....
4. My fixed Salary or income is as follows: $ per week
   $ per month
   $ per year
5. I have other income as follows:.....
6. I own real estate as follows:

Location	*Name in which title appears*	*My equity in the real estate is:*

7. (a) The applicant is related to me as follows:.....
   (b) The applicant has been known to me for ..... years.
8. I give below bank references.....

Signature of Co-maker.

RESERVED FOR USE OF THE BANK

	No.	Amount	Balance	P. D.	Remarks
Appl.					
C. M.					
C. M.					
C. M.					

Source : RSF, Box 106, Folder NCB Circulars and Forms.

[977] Application forms, *Todd Bank* (New York), *Manufacturer's Trust* (New York). RSF, Box 98, Folder Operating Techniques. Application forms, *Amalgamated Bank of New York*. RSF, Box 105 Folder Individual Banks. Application forms, *National City Bank* (New York). RSF, Box 106, Folder NCB Circulars and Forms.

Les informations les plus détaillées réclamées par le formulaire (figure 29) concernent le statut d'emploi : le nom, l'adresse et le numéro téléphone de l'employeur, mais aussi du supérieur direct sont réclamés – ce qui suggère que la clientèle type visée par ces banques est salariée de grandes entreprises, avec plusieurs niveaux de hiérarchie – ainsi que le niveau de salaire et l'ancienneté dans l'entreprise. Les mêmes informations sont requises de la part des co-signataires. Néanmoins, l'emprunteur-se ne signe pas d'autorisation de saisie sur salaire, comme celle requise par les acheteurs de salaire[978]. Il s'agit d'un document déclaratif : un formulaire imprimé par la *Manufacturer's Trust*, une banque de l'État de New York, indique que les demandes de prêts étaient centralisées au siège de la banque et que l'emploi des candidats était systématiquement vérifié, par téléphone ou par lettre envoyée à l'employeur[979]. Cette banque n'a ainsi pas, à l'inverse des *loan sharks* du début du siècle, de réticences à entrer en contact avec les employeurs pour vérifier le statut d'emploi des emprunteur-se-s. L'argument constamment donné par les banques est que la signature de deux autres salarié-e-s permet de jauger la « bonne personnalité » (*good character*) de l'emprunteur-se, dont témoignent le soutien et l'engagement pris par deux de ses connaissances. En pratique, cela permet de saisir, en cas de défaut, non pas un, mais trois salaires différents : même si aucun document de saisie n'est présent dans les archives bancaires, c'est bien le salaire qui constitue la base de ce modèle de prêt. Comment expliquer ce hiatus et quels éléments peut-on en tirer pour comprendre le modèle de crédit développé par les banques ?

2.1. Le non-dit des procédures de saisie

En 1916, l'*Illinois Bankers Association* contacte la RSF pour avoir son avis sur le nouveau système des *Morris Plan Banks*, à l'origine du principe des co-signataires. N'ayant pas étudié la question, Arthur Ham décide de contacter un ancien prêteur de petites sommes, A. H. Hill, qui a décidé de changer d'activité pour s'investir dans le système Morris, et celui-ci lui répond en listant les avantages qu'il a pu identifier : « *The plan does not require a wage assignment from any of the signers, which eliminates a certain feeling of embarrassment from the better class of borrowers* »[980]. Cette remarque exprimée très tôt, bien avant l'investissement du secteur par les banques, témoigne du type de stigmate que ces créanciers cherchent à éviter : les saisies sont associées à des types de prêts illégitimes et à des client-e-s

[978] Voir chapitres I et IV.
[979] Investigation process, *Manufacturer's Trust*. RSF, Folder 98 Operating Techniques.
[980] Lettre, A. H. Hill à Arthur Ham, 15 juillet 1916. RSF, Box 150 Folder Arthur Morris Personal.

de statut inférieur. Ce discours reprend certains éléments propres à la critique des *loan sharks* à la même époque, en soulignant qu'il est « embarrassant » de se voir priver des fruits de son travail par une organisation de crédit[981]. Le fait qu'aucune autorisation de saisie ne soit signée par les salarié-e-s témoigne selon nous de la volonté des banques de ne pas expliciter l'engagement juridique qu'implique une telle transaction de crédit, et ce malgré la multiplication des procédures de saisie que le principe des co-signataires autorise. Et cela semble fonctionner du point de vue de l'environnement critique de ces organisations : les saisies potentiellement multiples que les prêts avec co-signataires impliquent ne sont jamais discutées dans la sphère publique, que ce soit par les réformateurs comme la RSF, les prêteurs régulé, ou d'autres acteurs critiques, par opposition à ce que nous avons observé dans les années 1910 et 1920, décennies lors desquelles cette procédure était au centre des critiques adressées au crédit non affecté[982]. Le principe des co-signataires peut être ainsi interprété comme l'une des composantes des stratégies de distinction poursuivies par les banques, vis-à-vis de procédures judiciaires stigmatisées et fortement associées aux *loan sharks*.

Ce principe permet en effet aux banquiers qui le défendent de s'appuyer sur la logique institutionnelle du « *community banking* », puisque l'existence des co-signataires fonde un modèle de relation de crédit impliquant des communautés solidaires de salarié-e-s. Un article publié en 1914 au sujet des *Morris Plan Banks* par *The American Magazine*, un périodique fondé en 1906 par des anciens journalistes *muckrackers,* vante ainsi les mérites du principe des co-signataires. L'auteur, Walter Prichard Eaton, était plutôt connu pour ses critiques littéraires et de théâtre, mais choisit ici de s'intéresser au nouveau système de garantie proposé par Arthur Morris. Bien que cet extrait date d'une période antérieure à celle dont il est question dans cette partie, il s'agit du document qui traduit le plus clairement les idéaux moraux associés au rôle joué par ce principe, du point de vue de la construction d'une relation de crédit bénéfique pour les salariés américains (masculin utilisé dans l'ensemble du texte) :

« *The moral effect on a man of his obligations to his endorsers is one of the surest means of keeping him to the mark, moreover, making him a responsible citizen* […] *An employee of a newspaper, who was constantly in debt to the sharks and who had become hopeless and irresponsible, borrowed from the bank enough to cancel his loans. Nine of his fellow workers went on his note, so that he had practically his entire office behind him.*

[981] Cf. chapitre III.

[982] Nos sources ne nous permettent pas de savoir si les banques avaient effectivement recours à des saisies sur salaire, à quelle fréquence et selon quel type de recouvrement judiciaire. Nous n'avons pas directement observé les pratiques de crédit non affecté des banques et ne sommes pas en mesure de décrire, entre autres, comment le principe des co-signataires affectait le fonctionnement du recouvrement des créances.

That man braced up, met every payment, climbed aboard the water wagon, and was restored to his former usefulness as an employee. Moreover, the more widely this bank and similar banks become known among the working classes, the more working men will feel that their honest labor is a financial security for themselves and their fellows, without taint of charity, and the sounder their endorsements will become »[983].

Ainsi, le système des co-signataires a non seulement permis à ce salarié type de se débarrasser de son irresponsabilité économique, mais le système des garants permettra progressivement, du fait de son extension, la mise en place d'un réseau sûr d'honnêtes salariés-emprunteurs. Si ces prêts restent non-sécurisés, à mesure que ce réseau prendra de l'ampleur, le travail deviendra une « sécurité financière » de choix pour les banques, les emprunteurs pourront retrouver leur « *usefulness* » de travailleur-se-s et le système de crédit gagnera en stabilité.

2.2. L'emprunteur, les co-signataires, l'employeur : un modèle de crédit communautaire

La seule référence aux procédures de saisie retrouvée dans les années 1930 et le début des années 1940 concerne précisément un cas où l'employeur participe au système mis en place par la banque[984]. En 1940, Frank Sage, directeur du PLD de Des Moines (Iowa) mentionné précédemment, vante les mérites d'un système de prélèvement direct auprès de l'employeur que son organisation a choisi de mettre en place. La banque a signé un accord avec un grand employeur de la ville (non précisé) : ce dernier lui envoie ses travailleur-se-s en demande de crédit et le PLD s'arrange directement avec l'agent-comptable de l'entreprise pour que les paiements soient prélevés sur le salaire des emprunteur-se-s. Plus précisément, la banque ouvre un compte épargne pour chaque « *employee-borrower* » de l'entreprise et l'argent est transféré, de l'entreprise vers ce compte épargne personnel, au moment de la paie. Ce procédé rappelle les pratiques des *Big Four* étudiées dans le chapitre II et les différences sont saisissantes entre le discours du banquier, sur les avantages de la saisie, et celui formulé par les mouvements anti-*sharks* deux décennies plus tôt : loin d'une rhétorique pointant l'asservissement des travailleur-se-s endetté-e-s, ce discours vante l'efficacité et la simplicité de l'arrangement direct entre la banque et l'employeur. De surcroît, il indique que 10 % des emprunteur-se-s continuent

[983] Walter Prichard Eaton, « A poor man's bank », *American Magazine*, février 1914. RSF Box 151, Folder Morris Banks Early Publicity.
[984] Frank Sage, « Ideas for building small loan volume », *The Burroughs Clearing House,* avril 1940, pp. 1-4. RSF, Box 98 Folder Operating Techniques.

de verser des sommes sur leur compte épargne, même après le remboursement total du prêt : cela témoigne selon l'auteur des bénéfices de ce système, puisque les emprunteur-se-s, grâce à la saisie, « *have become savers instead* ». Il semble peu importer que ce mécanisme se déroule à distance de l'emprunteur-se ou que la saisie automatique puisse simplement se poursuivre après le remboursement de l'emprunt : selon l'auteur, il s'agit d'un choix conscient du-de la travailleur-se, ayant changé son comportement économique. Dans ce système des co-signataires, l'employeur n'est plus complice du prêteur d'argent, du *loan shark,* il facilite simplement l'accès au crédit et à l'épargne de ses travailleur-se-s : selon le banquier, le principe des co-signataires contribue à affirmer les fonctions communautaires de banques.

2.3. Les co-signataires et la dette à Paducah, Kentucky

Un matériau empirique déjà mentionné dans le chapitre IV nous permet d'apporter quelques éclairages sur le principe des co-signataires, du point de vue non pas des banques, mais des emprunteur-se-s ayant recours à ces prêts : il s'agit de l'étude sur les faillites personnelles conduite dans l'État du Kentucky en 1934. Plus spécifiquement, les données portant sur la ville de Paducah, ville industrielle qui s'est développée grâce à la construction des chemins de fer, détaillent la structure de l'endettement des emprunteur-se-s ayant eu recours à une procédure de faillite personnelle : sont indiqués leur emploi, le nom de chaque créancier ainsi que le montant dû à chacun d'entre eux[985]. L'étude porte sur 154 dossiers d'endettement et, parmi ceux-ci, 27 impliquent un *Personal Loan Department* d'une banque.

Paducah est une ville industrielle de 33 500 habitants[986], au sein de laquelle deux PLD ont été identifiés par le recensement de la RSF de 1936 : le premier dépend de la *Mechanics Trust & Savings Bank* et la second est ouvert au sein d'une succursale de *National City Bank*. Sur 27 cas de prêts personnels bancaires, 15 mentionnent explicitement l'établissement créancier : 9 emprunteur-e-s sont endetté-e-s auprès de *Mechanics Trust* (il s'agit exclusivement d'employé-e-s de chemin de fer) et 2 auprès de *National City Bank*. Les 4 emprunteur-se-s restant-e-s sont endetté-e-s auprès de banques situées à Louisville (Kentucky), dont la *First National Bank.* L'intérêt de ces données vient du fait qu'elles indiquent si l'endetté-e est un-e client-e d'un PLD, ou s'il-elle s'est engagé-e en tant que co-signataire pour un-e autre salarié-e. Sur 27 cas, 17 sont uniquement des emprunteur-se-s, 7 sont à la fois emprunteur-se-s et

[985] RSF, Box 152, Folder Bankruptcy Study, Paducah, Kentucky, Les enquêtes dans les autres villes de l'État n'ont pas le même degré de précision et ne peuvent être utilisées ici.
[986] U. S. Census, 1940.

co-signataires et trois sont uniquement co-signataires. Ces prêts oscillent entre 18 $ et 500 $, la plupart étant situés autour de 150 $. Les engagements pris par les co-signataires vont quant à eux de 46 $ à 300 $ pour chaque prêt individuel. Dans trois cas, l'emprunteur-se est co-signataires de multiples prêts, pour des montants allant jusqu'à 1 500 $. À titre d'exemple, Preston Hoke, aiguilleur pour la *Illinois Central Railroad*, a ainsi été co-signataire de 8 prêts différents auprès de la *Mechanics Trust*, pour un montant total de 1 095 $: le salaire moyen de ce type de travailleur en 1934 oscille autour de 20 $ par semaine[987]. Il a également obtenu un crédit de cette banque, pour un montant de 80 $.

L'étude n'indique pas, sauf dans un cas, que la faillite de l'emprunteur-se est due à son engagement en tant que co-signataire et au défaut sur le prêt dont il-elle se portait garant-e. Cependant, le poids de ces « *endorsements* » réciproques est intéressant à mettre en contrepoint des discours développés par les banques. En effet, le rapport rédigé par les réformateurs du Kentucky sur la faillite personnelle dans l'État , dont nous avons étudié l'écho au niveau national lors de l'époque du *New Deal*[988], ne mentionne jamais ces éléments et ne critique en particulier pas l'endettement multiple que le principe des co-signataires bancaires peut produire. Les mouvements réformateurs préfèrent ainsi insister sur la responsabilité des acheteurs de salaire dans l'endettement excessif des travailleur-se-s du Kentucky, une critique qui épargne les banques. Cela est d'autant plus surprenant que les engagements pris par ces salarié-e-s auprès de PLD, en tant qu'emprunteur-se-s ou que co-signataires, sont de montants élevés, bien supérieurs aux créances qui les lient aux acheteurs de salaire, inférieures à 50 $.

Le principe des co-signataires participe ainsi des efforts de construction, par les professionnels de la banque, d'une juridiction bancaire sur le crédit non affecté : ce type de garantie les distingue des prêteurs de petites sommes pratiquant des hypothèques mobilières, mais il les protège également des critiques habituellement soulevées par les formes de prêts sur salaire. Le système des co-signataires n'est jamais critiqué frontalement, contrairement aux différentes formes d'avances comme les achats de salaire : le non-dit des procédures de saisie permet au contraire aux banquiers de mettre en avant la logique institutionnelle du « *community banking* ». En effet, nous avons montré dans les chapitres III et IV à quel point les mouvements sociaux anti-*sharks* faisaient usage d'arguments pointant l'asservissement des emprunteur-se-s lors des procédures de saisie, afin de dénoncer les prêts sur salaire offerts par les prêteurs non régulés. L'engagement pris par deux salarié-e-s connu-e-s de l'emprunteur-se, qui se portent

[987] U. S. Statistical Abstract, 1940, p. 316.
Url : https://census.gov/library/publications/1941/compendia/statab/62ed.html (consulté le 24/01/18).
[988] Cf. chapitre IV.

caution pour celui-celle-ci, permet à l'inverse aux banques de mettre en avant les solidarités et les liens sociaux créés par la relation de crédit. La relation de dette est ici interprétée, par les défenseurs des co-signataires, comme un système de solidarité et de responsabilité réciproque, et non comme un rapport d'obligation ou d'exploitation.

3. Le *loan shark* et l'intermédiation bancaire : la controverse autour du système *Vee Bee*

De janvier à décembre 1940, une controverse émerge à propos d'un système de location de garantie, breveté par un entrepreneur du nom de Vernon Buchman. Le système « Vee Bee », de la prononciation anglaise des initiales de son créateur, offrait aux emprunteur-se-s la possibilité d'utiliser l'entreprise de Buchman, l'*American Surety Company*, comme garante pour appuyer leur demande de prêt auprès d'une banque : il s'agissait en quelque sorte d'une alternative marchande aux co-signataires, ce que Buchman décrit lui-même comme un service de « *corporate endorser* »[989]. Ce système d'intermédiation a été discuté durant l'année 1940 par les réformateurs, les agences de crédit et les banquiers, pour finalement être interdit : le *Comptroller of the Currency* – la plus haute autorité fédérale de régulation bancaire – se prononce contre le système à la fin de l'année 1940 et Buchman subit suite à cela une défaite à la cour suprême de l'État de New York en 1944.

L'enjeu de cette controverse est double pour notre démonstration. En premier lieu, le système proposé par Buchman met en danger le modèle de crédit à la consommation défendu par les banques. En effet, si une entreprise peut légalement se substituer aux relations sociales entre co-signataires, afin de garantir les prêts, alors le modèle de communautés de travailleur-se-s-emprunteur-se-s solidaires est fortement compromis. De plus, dans ce système, la banque ne contrôle pas la totalité de la relation de crédit : elle n'est pas en contact direct avec l'emprunteur-se puisque ce rapport est médié par une entreprise écran. Or, si ce service a pu séduire un certain nombre de banques, du fait du risque que l'entreprise affirme prendre à sa charge, d'autres, et notamment l'ABA, dénoncent le système « *Vee Bee* » précisément au titre de son incompatibilité avec la logique institutionnelle du « *community banking* », qui repose sur une relation directe entre la banque et ses emprunteur-se-s. Ainsi, lors de cette seconde controverse, les banques qui dénoncent le système VB ne font pas face aux prêteurs de petites sommes, mais à une entreprise qui propose de faire l'intermédiaire entre la banque et ses emprunteur-se-s.

[989] Lettre, Vernon Buchman à Catherine Maloney, 30 novembre 1942. RSF, Box 100, folder Vee Bee Co vs. RSF 1943.

En second lieu, il s'agit de la dernière apparition du *loan shark* sur notre période : si cette figure a adopté différents visages depuis le début du XX^{e} siècle, elle est incarnée, au début des années 1940, par l'entrepreneur qui s'interpose entre la banque et les consommateurs. La peur et le stigmate pesant sur le *middleman* aux États-Unis a été soulignée par Barraud de Lagerie (2012), à travers son étude sur les mouvements sociaux anti-*sweatshop*s et le cas éphémère de Vernon Buchman en fournit une illustgration supplémentaire : si les banques commerciales, notamment par le biais de l'ABA, ont été en conflit avec les réformateurs de la fondation lors de la controverse des taux, les deux camps joignent leurs forces lorsqu'il s'agit de s'attaquer au *middleman* Vernon Buchman.

3.1 Vernon Buchman, de l'achat de salaire à l'intermédiation bancaire

Vernon Buchman a été jusqu'en 1934 l'un des gérants des *Big Four* dans le Kentucky, dirigeant une agence située à Louisville[990]. Après le vote de la loi USLL dans cet État en 1934, il déménage ses activités de prêts dans des États où la régulation est faible, en particulier l'Alabama et l'Arkansas entre 1934 et 1939. Bien qu'il ait été impliqué dans un procès pour usure dans le Kentucky en 1933, il ne semble pas faire pas partie des acteurs majeurs du réseau d'agences et n'apparaît pas comme une cible pour les réformateurs jusqu'à la fin des années 1930[991]. Cela change en avril 1939, lorsqu'il dépose un brevet pour un système d'intermédiation de crédit entre les banques et les particuliers. Vernon Buchman est le propriétaire d'une entreprise, l'*American Surety Company*, dont l'activité commerciale consiste à faire parvenir des fonds de banques de détail auprès de particuliers. Il s'agit de la première entreprise du pays à proposer ce service aux particuliers, pour lequel Buchman dépose un brevet en 1939[992]. La banque prête à des particuliers, mais l'entreprise de Buchman se porte garante pour ces débiteur-trice-s. Ces dernier-ère-s sont en effet simultanément client-e-s de la *American Surety Company* : ils-elles souscrivent, en sus de leur emprunt, une obligation (*bond*) auprès de l'entreprise, qui servira à garantir le prêt auprès de la banque partenaire. L'entreprise de Buchman regroupe toutes ces obligations dans un fonds, constituant ainsi un important volume

[990] Lettre, A. G. Hunter, Supervisor of Small Loan Division, Department of Business Regulation, Division of Banking, Kentucky, à Rolf Nugent, 19 septembre 1938. RSF, Box 122 Folder Industrial Loan Brokers Buchman.
[991] Déposition de Thomas W. Beale. Circuit court of Kensington, Kentucky, mai 1933. RSF, Box 123 Folder Vernon Buchman.
[992] Il est possible qu'un service équivalent ait déjà existé dans le domaine du crédit aux entreprises, mais nous n'en avons pas retrouvé trace. Lettre, Buchman à Maloney, *ibid.* ; Rolf Nugent, « Chronology of the Vee Bee system ». RSF, Box 100, Vee Bee Co. Vs RSF 1943.

de liquidités, dans lequel elle puisera pour couvrir les défauts éventuels de ses client-e-s sur les prêts bancaires. Il s'agit d'un système d'intermédiation assurantiel : si un-e emprunteur-se fait défaut sur un crédit, la banque de détail est en droit de réclamer le remboursement complet du principal et des intérêts auprès de la *American Surety Company*. Les fonctions de recouvrement sont ainsi sous-traitées à l'entreprise intermédiaire : le risque de défaut lui est complètement transféré et l'entreprise se décrit comme une agence de « courtage » (*brokerage*)[993]. En particulier, c'est l'entreprise qui fournit ses client-e-s aux banques partenaires et, réciproquement, ces dernières prêtent aux particuliers, client-e-s de l'entreprise, sans devoir sélectionner entre les bons et les mauvais risques.

3.2 Les débats autour de la légitimité du système *Vee Bee*

Le système commence à être discuté dans les milieux bancaires à l'été et à l'automne 1939. La RSF a vent de ces discussions, qui se tiennent surtout au sein du bureau du *Comptroller of the Currency,* du *National Bureau of Economic Research*[994] – qui prépare à l'époque un grande enquête sur le crédit à la consommation (Chapman 1940) – et en marge de conférences professionnelles, du secteur bancaire et des agences de crédit[995]. En janvier 1940, 55 banques de détail souscrivent au système VB et celui-ci commence à être discuté dans la presse professionnelle bancaire. Un article d'*American Banker* de novembre 1939 vante les mérites de la mise en place de ce système dans une banque d'Elizabeth (New Jersey) et les avantages qu'en retirent les emprunteur-se-s : « *Loans under this plan will be in amounts of $75 to $1000, with repayments over as long a period as 12 months. Officials of the bank regard the most attractive feature of the Vee Bee System that which permits a borrower to "rent" collateral in the form of a surety bond. This eliminates the necessity for the borrowers to suffer delay and the embarrassment of having to ask their friends to become endorsers* »[996].

Entre avril et octobre 1940, les deux camps s'opposent pour tenter d'imposer leur point de vue sur le système. On trouve d'un côté la fondation, par le biais de Rolf Nugent, qui prend vite parti contre le système « Vee Bee », ainsi que Walter French, directeur de la *Consumer*

[993] Lettre, Buchman à Maloney, *ibid*. ; Nugent « Chronology », *ibid*.
[994] Le NBER est une organisation privée à but non-lucratif de recherche en économie, créée en 1920, dont l'objectif est de fournir des conseils en matière de politique économique aux décideurs publics : il s'agit à l'époque de la plus importante organisation de recherche extra-universitaire aux États-Unis (Fabricant 1984).
[995] Nugent, « Chronology », *ibid*.
[996] « Bank begins personal loan plan under Vee Bee system », *The American Banker*, 4 novembre 1939. RSF, Box 100, Vee Bee Co. vs RSF 1943.

Credit Division de l'ABA, qui, suite à des discussions avec la RSF, décide de s'opposer publiquement au système[997]. La direction de HFC s'oppose également au système de Vee Bee et appuie les critiques de l'organisation philanthropique[998]. Nugent publie une circulaire contre Vernon Buchman en avril 1940, qu'il envoie aux autorités bancaires fédérales et à l'ABA, détaillant les raisons de son opposition. L'entreprise de Buchman obtient quant à elle le soutien d'Homer Cummings, ancien ministre de la Justice entre 1933 et 1939, qui rédige en juillet un dossier répondant point par point au texte de Nugent[999]. L'*Attorney General* de l'État du Michigan – plus haut magistrat de l'État – se prononce également en faveur du système, tout comme un ensemble de banques partenaires de l'entreprise, qui rédigent une pétition envoyée au *Comptroller of the Currency* Preston Delano – la plus haute autorité bancaire fédérale aux États-Unis – pour défendre le système dont elles bénéficient et obtenir que ce dernier se prononce en sa faveur. Les partisans du système VB affirment dans cette pétition que ce système contribue à démocratiser les services bancaires, ainsi étendus à ceux-celles qui ne peuvent obtenir de co-signataires : les 16 banques qui signent le texte affirment que cela leur permet de faire concurrence aux « *loan companies* » pour un segment particulier d'emprunteur-se-s auquel elles n'ont pas accès : les « *small borrowers* » ne pouvant pas fournir de co-signatures[1000].

Les partisans de Buchman mettent en avant le service que l'entreprise fournit, réduisant selon eux le risque encore associé, par de nombreuses banques, au fait de prêter directement au consommateur. Ils soutiennent également que ce système permet d'étendre la clientèle ayant accès aux services bancaires : comme le formule Homer Cummings dans son rapport, « *One of the great problems of banks appears to be the making of satisfactory loans, especially small loans. The small borrower, on the other hand, in order to secure advances is frequently required to submit to terms* […] *which create distressing social difficulties. The system referred to appears to solve both difficulties* »[1001].

---

[997] Nugent, « Chronology », *ibid*. Nugent, « *Memorandum* on the VB system », 1940. RSF, Box 110, folder Vee Bee System ; Lettre, Preston Delano, Comptroller of the currency, Département du Trésor, à Walter French, ABA, 19 avril 1940. RSF, Box 100 Vee Bee Co vs RSF 1943.

[998] « Comptroller is opposed to bond loan plan », *The American Banker,* 23 octobre 1940. RSF, Box 110, Folder Vee Bee System.

[999] *Memorandum* de Homer Cummings, avocat de l'*American Surety Company*, adressé à Preston Delano, juillet 1940. RSF Box 99, Folder Vee Bee System.

[1000] « Comptroller is opposed », *ibid*. Déposition de Vernon Buchman, *American Surety Co*. et Vernon Buchman vs. HFC, RSF, Byrd Henderson et Rolf Nugent, Supreme Court of the State of New York, County of New York, octobre 1942. RSF, Box 100, Folder Vee Bee Co. vs HFC.

[1001] *Memorandum* de Homer Cumming, adressé à Preston Delano, *ibid.*

Du côté de la RSF, l'argument principalement mis en avant est, une nouvelle fois, celui de la transparence et du rejet de toute forme de coûts qui ne sont pas compris dans le taux d'intérêt unique. Buchman est, selon Nugent, un usurier : il a été par le passé un *loan shark* acheteur de salaire et il est à présent le *loan shark* de l'intermédiation bancaire[1002]. Contrairement à d'autres prêteurs non régulés qui ont pu être loués pour leur conversion, Buchman persévère, aux yeux de la fondation, dans ses entreprises immorales. Les associations bancaires, en particulier l'ABA, soutiennent les arguments de Nugent, mais insistent principalement sur la nécessité pour les banques de pouvoir évaluer directement le risque des emprunteur-se-s, ce que n'autorise pas le système *Vee Bee*. En effet, les banques partenaires de l'entreprise intermédiaire lui délèguent la sélection des client-e-s : c'est cette dernière qui est chargée de fournir des emprunteur-se-s aux banques et de gérer les contrats de prêts. Selon Walter French, un tel système aurait deux effets très négatifs pour les banques : d'une part, l'ajout de coûts supplémentaires aux prêts offerts risque de soulever des accusations dans l'espace public, ce qui pourrait affecter la légitimité des PLD. D'autre part, ce système empêche les professionnels de construire des relations directes avec les emprunteur-se-s, en d'autres termes de mettre en valeur les services qu'elles apportent aux « communautés »[1003].

Preston Delano se prononce finalement contre le système en octobre 1940. Ce choix est motivé par deux types de raisons. En premier lieu, la légalité d'un tel service semble fragile aux yeux du *Comptroller* et de son « *legal staff* » : Delano déclare ainsi que « *the surety company does not perform any valid economic function for banks or the borrowers* » et, en conséquence, qu'il s'agit d'un système usurier visant à faire payer aux consommateurs plus cher que ce qu'ils devraient en contractant directement avec la banque. Mais ce n'est pas tout : « *apart from any question of legality, it is our opinion that, as a matter of safe and sound banking practices, plans of this character should not be adopted by banks* ». Selon l'autorité bancaire, ce système entacherait l'image des banques puisqu'il pourrait être perçu comme une manière de réclamer plus d'intérêt que ce qui est juste pour le consommateur : « *eventual realization from borrowers and the public of the actual nature of such transactions might seriously impair the respect and prestige generally enjoyed by national banking associations* »[1004]. Cette justification, qui articule motifs juridiques et moraux, s'aligne ainsi sur les positions des associations bancaires et de la RSF : le motif de transparence est ce qui importe le plus et la relation directe entre la banque et les consommateurs est ce qui garantit le « prestige » des banques en matière de crédit

[1002] Nugent, « *Memorandum* on the VB system », *ibid*.
[1003] « Comptroller is opposed », *ibid*. ; Nugent « Chronology », *ibid*.
[1004] « Comptroller is opposed », *ibid*.

à la consommation. Contrairement aux agences de crédit qui doivent constamment lutter contre les stigmates associés au prêt d'argent, l'image des banques est ici un motif légitime pour justifier la décision prise par l'autorité de régulation fédérale.

Suite à cette décision, l'entreprise de Buchman intente un procès à certains de ses détracteurs en 1942[1005]. La procédure vise directement la fondation, l'entreprise HFC et leurs deux directeurs, Rolf Nugent et Byrd Henderson. Buchman les accuse de conspiration : il affirme que ces derniers ont tenté de nuire à son « *business* » et leur réclame des dommages et intérêts pour un montant de 1 500 000 $. Selon lui, le rapport publié par la fondation ainsi que la décision du *Comptroller* Delano ont conduit de nombreuses banques à se retirer du partenariat qu'elles avaient établi avec son entreprise. Le procès remonte jusqu'à la Cour suprême de l'État de New York : cette dernière se prononce contre Buchman en 1944, citant l'opinion de Delano et affirmant que le système proposé par Buchman est usurier ; après quoi, ce dernier décide de liquider l'entreprise[1006].

La décision d'interdire le système d'intermédiation VB a contribué à affirmer la légitimité des banques en matière de crédit à la consommation : en plein conflit de juridiction avec les prêteurs de petites sommes, les banques bénéficient d'une opinion favorable du régulateur et de la justice, qui s'expriment contre le *middlemen* et promeuvent l'idée d'un rapport direct entre la banque et l'emprunteur-se, au centre du modèle de « *community banking* ». Il faut noter que l'argument des banques partenaires, selon lequel le système contribuerait à établir des liens entre les banques commerciales et les emprunteur-se-s ne pouvant pas fournir de co-signatures, n'est jamais relevé ou discuté, que ce soit par les réformateurs, l'autorité de régulation bancaire ou le juge du tribunal supérieur ; ces différents acteurs y sont sans doute peu sensibles. L'échec du système Vee Bee contribue également à entériner la légitimité des formes de garanties mises en place par les banques commerciales : si les avances sur salaires étaient illégitimes lorsqu'elles étaient pratiquées par les acheteurs de salaire, le principe des co-signataires, cette forme de collectivisation du risque de défaut, ne pose pas problème dans ce cas puisqu'elle est pratiquée par des organisation respectables, les banques commerciales.

[1005] American Surety Co. et Vernon Buchman vs. HFC, RSF, Byrd Henderson et Rolf Nugent, Supreme Court of the State of New York, *ibid*.
[1006] « Vee Bee plan held illegal and damage suit is dismissed », *The Industrial Banker*, novembre 1944. RSF, Box 100, Vee Bee Co vs RSF 1943.

D. *The cream of the community*. Distinction organisationnelle et sélection des client-e-s

Nous avons insisté dans ce qui précède sur deux types de pratiques qui constituent la base d'une distinction organisationnelle entre banques et prêteurs de petites sommes : la méthode de calcul et d'expression des coûts du crédit et le type de garantie requise. Dans ce qui suit, nous étudions un troisième type de « *practice-based distinction* » (Anteby 2010) qui opère à travers différentes formes de sélection des emprunteur-se-s. La différentiation de clientèle (Abbott 1988) prend sens au regard du conflit professionnel entre banques et prêteurs de petites sommes et a pour conséquence de contribuer à une segmentation de la clientèle du crédit, sur laquelle nous revenons dans ce qui suit. Si certaines banques présentent l'ouverture d'un PLD comme un projet de démocratisation de l'accès aux services financiers, on trouve également un grand nombre de discours exprimant une volonté de sélectionner de client-e-s ayant de bonnes « personnalités » (« *character* ») ou appartenant à des franges supérieures (nous reviendrons sur les critères retenus) de salarié-e-s. La « communauté » ainsi visée par les banques correspond en réalité à une fraction limitée des salarié-e-s.

Dans la continuité du chapitre précédent, ces développements poursuivent l'analyse des effets du processus de légitimation marchande sur la structure sociale de l'accès au crédit. À l'inverse du crédit immobilier (Tootell 1996, Tootell et Ross 2004), les prêts non affectés n'ont pas connu de processus explicites de *red lining*, de discrimination raciale inscrite dans le droit ou dans les pratiques des organisations. Et pourtant, les mouvements pour les droits civiques qui ont porté des revendications d'accès au crédit dans les années 1960-1970 (Hyman 2011b, Krippner 2017) témoignent de l'existence de processus d'exclusion dont l'origine n'a, à notre connaissance, jamais été directement étudiée (certaines pistes sont néanmoins suggérées par Hyman 2011a). Les développements qui suivent s'intéressent ainsi, à partir de l'étude des premières pratiques des banques en matière de crédit à la consommation dans les années 1930 et 1940, aux différents critères retenus, lors de l'attribution de prêts mais également tels qu'ils sont exprimés par des professionnels de la banque et analysent les effets de segmentation de l'offre produits par l'extension de la juridiction bancaire au crédit à la consommation.

1. Du crédit à l'épargne, une volonté d'ouverture et de contrôle des comportements

Nous avons montré au début de ce chapitre que l'ouverture des PLD était présentée par certaines banques telles que *National City Bank*, à la fin des années 1920, comme un projet de démocratisation bancaire : l'un des objectifs affichés était en effet de parvenir à intégrer de nouveaux-elles client-e-s aux services bancaires. Une condition à la réussite de cet objectif est que ces nouveaux services ne soient pas réservés exclusivement aux titulaires d'un compte de dépôt, mais que les banques tentent, à la faveur de l'ouverture du PLD, d'aller conquérir les « 85 % » d'exclu-e-s bancaires.

Comme le dit le président de la *Continental National Bank* de Lincoln (Nebraska) en 1936 : « *we have a pretty broad field to pick from if only 15% of our people can go to their bank* [...] *and borrow money* »[1007]. De même, lorsque *Bank of America* met en place son premier PLD à San Francisco, elle s'appuie lors des premiers mois sur ses client-e-s du département d'épargne : une lettre interne est envoyée à tous les gérants de succursales de la banque pour qu'ils fassent de la publicité auprès de leurs client-e-s à propos du nouveau service proposé par la branche de San Francisco. Mais, une fois rassuré par le succès de cette première vague de publicité, le département décide de se lancer dans une campagne à plus grande échelle, afin de conquérir des client-e-s extérieu-e-rs : une pleine page est publiée dans de nombreux journaux et le département marketing de la banque se voit confier la mission de rabattre un maximum de nouveaux-elles client-e-s vers le PLD[1008].

Malgré cette volonté d'ouverture, ces nouvelles activités de crédit à la consommation ne sont pas pensées indépendamment des fonctions bancaires traditionnelles : les banques affichent l'objectif de fidéliser ces nouveaux-elles client-e-s (le masculin est employé dans la presse et les publications bancaires), afin que ces derniers deviennent des épargnants. Ainsi, de nombreux banquiers mettent en avant leur volonté d'encourager les « *small borrowers* », qui deviennent pour la première fois client-e-s d'une banque, à devenir de bons épargnants, et se proposent de les accompagner dans ce processus. La figure 30 reproduit un prospectus publié par la *Mitten Bank* de Philadelphie en 1936 ; elle fournit une interprétation littérale de cet accompagnement : on y voit un emprunteur qui gravit les marches de l'éducation financière et parvient à devenir, grâce à son emprunt, un épargnant systématique. Certaines banques comme

[1007] E. D. Van Horne, « Personal loans and public relations », *Mountain States Banker,* septembre 1936. RSF, Box 98 Folder Publicity 1936.
[1008] Stanley Wilson, « These forms aid in handling small loans at a profit », *Bankers Service Bulletin*, mars 1931. RSF, Box 98, Folder Operating Techniques.

la *Mitten Bank* obligent, même si ce n'est pas le cas de toutes[1009], leurs nouveaux-elles client-e-s à souscrire à un compte épargne lors de leur premier emprunt et à verser leurs paiements sur ce compte. Une fois que l'emprunteur a accumulé une épargne égale au montant du capital prêté, le compte est soldé pour rembourser le prêt ; cela n'a d'épargne que le nom, puisque l'argent est bloqué avant le remboursement complet du prêt. Les modalités varient selon les banques et les types de prêts, mais l'objectif est de transformer les emprunteur-se-s en client-e-s de long terme de la banque : la relation de crédit banque/consommateur étant éphémère, la transformation de l'emprunteur en épargnant représente un argument supplémentaire pour vanter les mérites du PLD. Il faut fidéliser les client-e-s sans pour autant produire d'endettement structurel, d'où l'intérêt du couplage avec un compte-épargne associé au crédit. Ces éléments vont dans le sens de la thèse développée par Calder (1999, pp. 89-91) : selon l'auteur, la légitimation morale du recours au crédit par les consommateurs s'est faite, entre la fin du XIX^{e} siècle et le début du XX^{e} siècle, au prix d'une réaffirmation d'un « culte de l'épargne ».

Le verso du dépliant de la figure 30 explicite les détails du compte couplé : « *The borrower opens a bank account, into which he makes regular deposits to provide funds to repay the loan when due. It is thus hoped not only to tide the borrower over this immediate difficulty, but to start him on the road toward financial independence, which will make it unnecessary for him to resort to personal borrowing in the future* »[1010]. H. H. Reinhardt, de la banque de St Louis, insiste sur un argument scientifique pour justifier une telle approche : « *scientists tell us that an act repeated with regularity 45 times becomes a habit »*[1011]. Que les banquiers partisans de cette pratique étaient réellement convaincus des vertus comportementales du compte-épargne, ou que cette rhétorique ait eu pour objectif de présenter le crédit bancaire sous un jour favorable, il nous importe avant tout de remarquer que la lutte contre les *loan sharks*, et pour la démocratisation du crédit, n'est pas l'unique motivation mise en avant par les banques : l'accès au service bancaire de nouveaux types de client-e-s est perçu, par les banques qui pratiquent le compte couplé, comme une forme d'éducation comportementale. Néanmoins, tous les banquiers n'étaient pas convaincus par cette approche, à l'instar de E. Weinstock, vice-président de la *Louisville National Bank*, qui exprime son avis à l'occasion d'une conférence de banquiers réunis à Birmingham, Alabama, en 1929 : « *I know that you gentlemen are particularly*

[1009] Ce n'est pas le cas de National City Bank par exemple, voir Prospectus, *National City Bank*. RSF, Box 106, Folder NCB Circulars and Forms.
[1010] Prospectus, *Mitten Bank and Trust Co.*, Philadelphie. RSF, Box 106 Folder Mitten Bank
[1011] H. H. Reinhardt, « Salary loan movement spreads », *ABA Journal*, mai 1929. RSF, Box 98 Folder Operating Techniques.

interested in getting savings accounts and while it is a beautiful theory that when a borrower gets through paying a loan he might continue paying the same amount in a savings account, I am sorry that it does not work out that way. You will oftener find that the borrower will renew his loan before it is fully paid out or soon after it is paid ». Leon Henderson (alors directeur du DRL de la RSF), partage le point de vue du banquier : il admire la « *frankness* » de Weinstock et a lui-même de nombreux doutes quant à la capacité du crédit à la consommation à « *materially increase the number of savings accounts* »[1012]. La question de la transformation des emprunteurs en épargnants fait ainsi débat au sein de la profession et cette « belle théorie » ne représente pas un argument crédible aux yeux du philanthrope.

On peut certainement interpréter cette volonté, exprimée par certaines banques, de développement simultané des activités de crédit et de dépôt, comme le produit d'un calcul économique : certains professionnels soulignent que l'augmentation des dépôts est l'une des conséquences économiques principales de l'ouverture des PLD[1013]. Si les PLD font sortir des liquidités, celles-ci peuvent être compensées par l'épargne déposée par les nouveaux-elles emprunteur-se-s. Néanmoins, on peut également y voir une stratégie de légitimation des activités de prêt : les prêteurs d'argent, de petites sommes ou les acheteurs de salaire, ne créeront jamais de nouveaux épargnants, du moins pas au sein de leurs organisations. Les banques se distinguent ainsi des prêteurs d'argent puisqu'elles vont créer des communautés d'emprunteurs-épargnants économes et responsables, alors que les agences de crédit ne font commerce qu'avec des individus en perpétuelle demande de crédit.

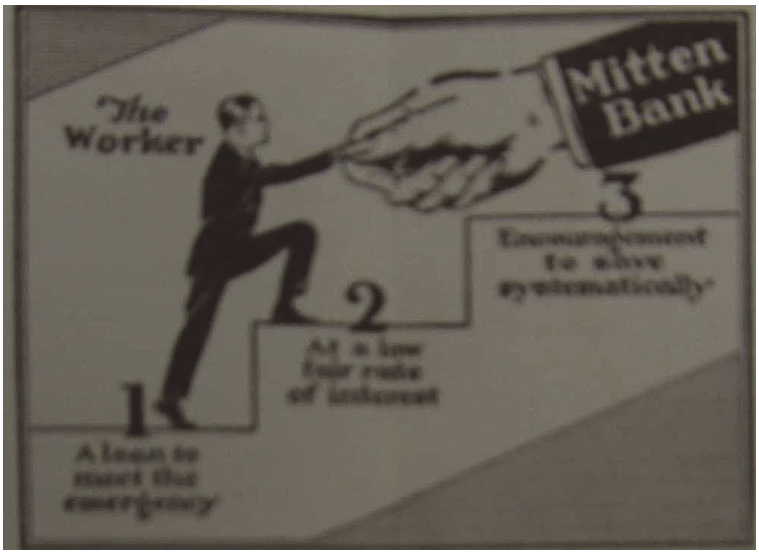
2. Une volonté de segmentation des client-e-s selon le revenu, le risque et le métier

Malgré les objectifs affichés de démocratisation bancaire, certains banquiers mettent explicitement l'accent sur une sélection sociale des client-e-s. Ainsi, Ralph Turner, directeur d'un PLD de Neosho (Missouri), indique avec fierté en 1936 que les emprunteur-se-s ayant recours à ses services appartiennent à « *the cream of the community* ».

[1012] Conférence de Weinstock lors de la réunion annuelle de l'Alabama Bankers Association, 1929. RSF Box 105 Folder Louisville First National Bank ; Lettre, Leon Henderson à Weinstock, 6 mai 1929. RSF, Box 105 Folder Louisville National Bank.

[1013] C'est l'opinion exprimée par certains banquiers comme John Paddi, du Michigan, et par l'ABA lorsqu'elle tente de vanter les mérites des PLD à ses membres en 1936. John Paddi, « The personal loan department of a large commercial bank », Conférence donnée à la convention annuelle de la *Michigan Bankers Association*, juin 1937. RSF, Box 98, Folder publicity 1937. ; « Personal Income loan department, installation and operation », *Commercial Bank Management*, n°17, 1936, publication de l'ABA. RSF, Box 103, Folder ABA Survey.

Figure 30 : Les marches du crédit bancaire, *Mitten Bank*, 1936



Source : Prospectus, Mitten Bank*. RSF, Box 104, Folder Mitten Bank.*
Légende : « 1) A loan to meet the emergency / 2) At a low fair rate of interest / 3) Encouragement to save systematically ».

L'expression est symptomatique : si cette banque a bien pour sphère d'influence sa « communauté », la clientèle est constituée de ses meilleurs individus. Néanmoins, le banquier souligne ensuite la déception de son conseil d'administration quant au profil social des emprunteur-se-s : « *unsecured personal loans* [...] *have been made to people with lower incomes than they had hoped for. They had anticipated reaching corporation executives, department heads and high grade professional people* »[1014]. Malgré les profits importants et les faibles taux de défauts constatés par le département, la direction exprime son regret de ne pas parvenir à accueillir en son sein des catégories professionnelles d'un niveau supérieur.

Néanmoins, cette volonté de sélection est rarement formulée de manière aussi explicite dans des prises de position publiques : comme le suggère Abbott (1988), les processus de différenciation de clientèle restent souvent implicites et nous avons cherché à en repérer des traces dans d'autres types de documents. On retrouve cette volonté exprimée dans des correspondances privées, notamment entre des banquiers et la RSF. Dans une réponse adressée à Rolf Nugent, Ralph Manuel, directeur du PLD de la *Marquette National Bank* de Minneapolis, exprime des angoisses similaires en 1940 - le réformateur a contacté Manuel en lui demandant simplement de lui indiquer des éléments sur son bilan après un an d'activité : « *I think I wrote you once before that we had been disappointed in not having more applications from borrowers of larger incomes. We seem to be gradually overcoming that difficulty. The first three hundred*

[1014] Ralph Turner, « “Income advances”, a better name for loans », *Bankers Monthly*, mai 1936. RSF, Box 98 Folder Operating Techniques.

sixty loans mentioned above averaged $130, and the last four hundred three averages better than $180. Since our loans are limited to 10 % of the borrower's annual income, this apparently indicates that we are now reaching a higher income group »[1015]. Bien qu'il n'ait fait face qu'à un seul défaut durant sa première année d'activité (pour cause de « dépression nerveuse » d'un emprunteur, il tient à le souligner), le banquier formule comme une « difficulté » le fait de ne pas parvenir à séduire les emprunteur-se-s des catégories à hauts revenus. Dans les deux cas cités, le « risque » n'est pas directement un problème – les résultats affichés par les deux PLD sont considérés comme satisfaisants de ce point de vue : c'est du statut social de la clientèle dont il est question.

Ralph Manuel publie également ses résultats dans un article de *Banking* de 1940, les interprétant cette fois-ci en termes de risque : il distingue ainsi entre le « *preferred group* », constitué des « *business executives and top professional men* », et le « *substandard group* », qui est selon lui « *made up of risks which are now declining, and which are being served by small loan companies* »[1016]. La classification des risques est cependant simplement une nouvelle formulation de cette volonté de sélection : ces client-e-s ne comportent pas un plus grand « risque » de défaut, mais le fait qu'ils-elles n'appartiennent pas au premier groupe fait d'eux la clientèle naturelle des prêteurs de petites sommes. Cette volonté de distinction entre agences de crédit et PLD, sur la base des types de client-e-s, est également exprimée par le directeur de la succursale de *National City Bank* de Washington (D. C.), dans une lettre adressée à Rolf Nugent en 1943. Ce dernier cherche du soutien pour son projet de loi globale dans les États où aucune régulation des PLD n'a encore été votée et le banquier conclut après une lettre longue de 7 pages qu'il ne peut soutenir le projet de la RSF, au motif que « *we do not and will not deal with the class of borrowers who go to the* [*small loan*] *companies, except for a very few* »[1017]. De manière intéressante, cette volonté se retrouve aussi pour les non salarié-e-s, comme l'exprime le président de la *Louisville National Bank* dès 1929 : après avoir mentionné les critères restrictifs que la banque applique à ses emprunteur-se-s salarié-e-s, sur la base des motifs d'emprunt – « *we don't want to pay for any joy-rides* » – le banquier affirme que la sélection sera encore plus drastique pour les travailleur-se-s indépendant-e-s : « *we don't want*

[1015] Lettre, Ralph Manuel à Rolf Nugent, 14 août 1936. RSF, Box 104 Folder Marquette National Bank.
[1016] Ralph Manuel, « Risk premiums on small loans », *Banking*, mars 1940. RSF, Box 104 Folder Marquette National Bank.
[1017] Lettre, C. F. Burton à Rolf Nugent, 11 février 1943. RSF, Box 104 Folder City Bank D. C.

the small merchant », sauf dans les cas où ce dernier a un projet d'investissement clair et que la banque peut l'accompagner, « *to climb to independence and success* »[1018].

Ainsi, qu'ils s'appuient sur un critère de risque, de revenu ou d'emploi, ces banquiers cherchent tous à mettre en évidence une segmentation des salarié-e-s et la nécessité pour les PLD de se focaliser sur la partie supérieure de ceux-ci. Afin de dresser un tableau plus général de la conception du crédit véhiculée par le secteur de la banque, nous avons parcouru l'ensemble des documents observés en cherchant les occurrences d'autres descriptions plus inclusives du service bancaire. Il faut tout d'abord mentionner qu'on ne trouve aucun discours affirmant que le service des PLD concerne des strates inférieures de la population : nous avons cherché l'occurrence de trois termes employés fréquemment par les réformateurs et les SLL, « *poor* », « *average* » et « *working* », décrivant souvent jusqu'aux années 1930 les emprunteur-se-s ayant recours aux prêts personnels, et ces termes n'apparaissent pas.

3. Une segmentation constatée par des acteurs extérieurs aux banques au début des années 1940

Cette volonté de segmentation n'est pas exprimée si directement par l'ensemble des discours de banquiers auxquels nous avons pu avoir accès, mais de multiples acteurs semblent prendre conscience de l'émergence d'une segmentation de l'offre de crédit à mesure qu'on progresse vers la fin des années 1930.

La conscience d'une segmentation du marché se diffuse chez des observateurs extérieurs à la fin des années 1930, comme chez l'économiste William Truffant Forster. Ce keynésien proche d'Irving Fischer, chercheur à la *Pollak Foundation*[1019], est l'auteur de la première synthèse publiée sur les PLD en 1940. Dans un chapitre intitulé « *Commercial Banks serve a distinctive part of the demand* », il conclut : « *No matter what happens in the future, it appears that commercial banks will continue to have a distinctive part of this market. To a large extent they will have a clientele all of their own.* […] *They will continue to leave the greater part of the consumer demand to be supplied by other agencies; by legal agencies in states which have*

[1018] Conférence de Weinstock lors de la réunion annuelle de l'*Alabama Bankers Association*, 1929. RSF Box 105 Folder Louisville First National Bank.

[1019] Ce dernier avait recommandé Forster auprès de du président F. D. Roosevelt pour être nommé à la *Federal Reserve Board*. Nous n'avons pas réussi à trouver de travaux d'histoire portant sur la *Pollak Foundation*, mais cette organisation de recherche privée semble s'intéresser aux même questions que le NBER à l'époque, à partir d'un angle économique.

effective laws, by illegal agencies in other states »[1020]. L'économiste en tire le résultat suivant : les banques traitent selon lui uniquement avec « *the cream of the consumer business* », reprenant quasiment la formulation du banquier cité précédemment. Ce phénomène n'est pas critiqué par l'économiste : il s'agit simplement d'une tendance forte à l'œuvre dans le secteur au début des années 1940.

Tout comme lors des « croisades » menées contre les acheteurs de salaire dans les années 1920, la fondation Russell Sage ne mentionne quant à elle jamais ces phénomènes de segmentation de l'offre de crédit, et n'aborde jamais la question de la sélection des client-e-s par les banques commerciales.

À l'inverse, on retrouve ponctuellement des critiques de cette volonté de sélection. À l'occasion d'une conférence donnée lors de la réunion annuelle de la *New York State Bankers Association*, le surintendant des banques de l'État de New York incite précisément les banquiers à ne pas mettre de côté une catégorie d'emprunteur-se-s. Il en va, à ses yeux, de la valeur même du service qu'ils fournissent : « *No matter how well the banks may meet the demand for small loans under present conditions, their service will be unsatisfactory if at some future date they abandon the small borrower and leave him to fare as best he can, perhaps at the hands of the old-time loan shark* »[1021]. Le représentant de l'autorité bancaire étatique s'oppose ainsi à une tendance à la restriction de l'offre de crédit qu'il observe au sein du secteur bancaire. Cette volonté de restreindre les services de prêts à des franges supérieures de salarié-e-s s'exprime selon lui de plus en plus chez les banques américaines, et la conférence à laquelle il assiste semble confirmer ce diagnostic à ses yeux.

Enfin, les associations représentatives du secteur bancaire, que ce soit l'ABA ou ses sections étatiques, ne prennent à notre connaissance jamais de position officielle sur cette différenciation des client-e-s, entre banques et prêteurs de petites sommes. Néanmoins, on peut observer une évolution des discours de l'association entre le milieu des années 1930 et le début des années 1940. Au milieu des années 1930, l'association semble plutôt exprimer une volonté de démocratisation des services bancaires. Dans le premier livret publié par l'ABA sur la question des PLD en 1936, le conseil suivant est donné est donné aux banquiers qui souhaitent se lancer dans le crédit à la consommation : « *It is the duty of the banks to educate the public to come to the bank for all financial services. Small borrowers in a community may be awed by*

[1020] W. T. Forster, *Consumer loans by commercial banks*, Pollak Foundation, pamphlet n°40, pp. 5-6. juillet 1940. RSF, Box 98 Folder Publicity 1940.
[1021] William R. White, « The banker's responsibility in the small loan field », conférence donnée lors de la réunion annuelle de printemps de la *New York State Bankers Association,* 13 avril 1940. RSF, Box 102 Folder History New York General.

the stately structures which house banking institutions. They should be informed that the local bank is ready and willing to take care of their needs »[1022]. L'affirmation reprend à son compte la rhétorique de la « *community* » et insiste sur le travail que les professionnels du secteur doivent accomplir pour briser l'image des organisations bancaires auprès des petit-e-s emprunteur-se-s, qui continuent de percevoir les banques comme des organisations imposantes et impressionnantes, en d'autres termes qui leur sont étrangères. Néanmoins, dans la suite de la période, notamment à partir de la création de la *Consumer Credit* Division de l'ABA en 1939, les documents publiés par l'ABA n'abordent plus cette question de l'accès aux banques des « petits emprunteur-se-s ». Les publications de l'association sont, jusqu'à la fin de notre période en 1943, plutôt concernées par la question de l'escompte, et le *Bulletin* publié par l'ABA en février 1942 à l'occasion de ce débat formule l'affirmation suivante : « *Our loans, in many cases, are made for amounts considerably higher than $300 and the proposed principle of charging monthly interest is foreign to our practice* »[1023]. Si cette publication n'indique pas de sélection sociale des client-e-s, l'association reconnaît se concentrer sur des prêts supérieurs à 300 $, ce qui témoigne d'une rupture avec la position inclusive prise en 1936.

4. De la construction d'une juridiction bancaire à la segmentation de l'offre

Les trois pratiques au cœur des stratégies de distinction organisationnelle mises en évidence précédemment – la méthode de l'escompte, les garanties sous forme de co-signataires et la sélection sociale de franges supérieures des client-e-s – soulignent une forte volonté de segmentation de l'offre de la part des banques. Comment peut-on comprendre et mesurer l'effet de ces stratégies de distinction organisationnelle sur la structure sociale du crédit ? En particulier, les deux derniers points illustrent une volonté exprimée par les banques de définir un segment spécifique de la demande avec lequel elles souhaitent entrer en relation. Ces discours, énoncés en majorité à l'écart de l'espace public, ne garantissent pas leur mise en pratique effective, ni ne permettent de tirer de conclusions quant à la segmentation de l'accès au crédit en général : en effet, les professionnels que nous avons cités ne cherchent pas explicitement à exclure du crédit certain-e-s client-e-s, mais affirment simplement que les strates inférieures d'emprunteur-e-s, ou de prêts, doivent être prises en charge par les prêteurs de petites sommes. La sélection des client-e-s importe ainsi moins que la division des

[1022] « Personal Income loan department, installation and operation », *Commercial Bank Management*, n°17, 1936, publication de l'ABA. RSF, Box 103, Folder ABA Survey.
[1023] « State legislation », *The ABA Bulletin*, n°26, 18 février 1942. RSF-99-RC.

juridictions et la hiérarchie statutaire qu'elle est censée instaurer au sein de l'offre de crédit non affecté, entre les banques d'une part et les agences de crédit de l'autre. Néanmoins, cette différenciation a eu des effets réels sur lesquels il s'agit à présent de revenir.

4.1. Une distribution des prêts qui se décale à la faveur du conflit professionnel

À quel point le conflit professionnel étudié dans ce chapitre a-t-il affecté les pratiques des banques, et les types de crédits offerts ? En 1935, suite à l'étude jointe de l'ABA et de la RSF sur les pratiques bancaires, les informations recueillies sont envoyées aux associations étatiques membres, parmi lesquelles la *New Jersey Bankers Association*, qui confie à Walter French, futur directeur du département de crédit à la consommation de l'ABA, la rédaction d'un rapport de synthèse en 1936[1024]. Le rapport indique que les prêts émis vont de 25 $ à 1000 $, avec des montants moyens par banque autour de 150-200 $, et que les banques semblent ne pas faire de profits sur les prêts inférieurs à 75 $. Le rapport isole ensuite 1 600 demandes de prêts, reçues par la même banque, malheureusement sans fournir d'informations sur cette dernière, pour des raisons de confidentialité. French estime que cet échantillon est représentatif, car la banque possède plusieurs PLD à travers le pays, mais rien ne nous indique les critères de sélection retenus par l'auteur.

Nous reportons dans le tableau 20 des données issues du rapport de Walter French de 1936 : 86 % des demandes de prêts adressées aux banques le sont pour des montants inférieurs à 300 $ et elles représentent 87 % des demandes acceptées. Le rapport indique néanmoins que ces estimations globales cachent de fortes différences régionales, ce qui est confirmé par d'autres sources présentes dans les archives de la RSF : le PLD de *National City Bank* de New York déclare un montant moyen de prêt de 322 $ en 1938, alors que celui d'une banque d'État de Lincoln (Nebraska) donne une valeur de 164 $. De même, le bilan annuel de la *Todd Bank*, de Rochester (New York) fait État d'une valeur moyenne de 417 $ alors que Stanley Wilson, le directeur du PLD de *Bank of America* à San Francisco, affirme que son montant moyen en 1931 oscille autour de 300 $[1025].

[1024] Walter French, *Small Loans, an investment for Banks*, étude publiée par le Small Loan Committee de la New Jersey Bankers Association, 1936. RSF, Box 98, Folder Publicity 1936.
[1025] Sur ces différences régionales, voir respectivement « Personal credit makes history in ten years », *Number Eight,* mai 1938. RSF Box 106 Folder NCB Miscellaneous (New York, New York) ; E. D. Van Horne, « Personal loans and public relations », *Mountain States Banker,* septembre 1936. RSF, Box 98 Folder Publicity 1936. (Lincoln, Nebraska) ; « The Todd Company presents a personal loan system for banks », brochure de la *Todd Co*., n°913, 1937. RSF, Box 98 Folder Operating Techniques (Rochester, New York) ; Stanley Wilson, « These forms aid in handling small loans

Tableau 20 : Acceptation et distribution des prêts par montants, banques commerciales, 1935

Catégorie de prêt	Nombre de demandes	% des demandes	Demandes acceptées	Taux d'acceptation	% de l'ensemble des prêts
< 100 $	424	27	294	69	27
De 100 à 200 $	484	30	347	72	32
De 201 à 300 $	458	29	299	65	28
De 301 à 500 $	143	9	75	52	7
De 501 à 700 $	60	4	42	70	4
De 701 à 1 000 $	31	2	14	45	1
Total	1600	100	1071		100

Source : Walter French, Small Loans, an investment for Banks*, étude publiée par le Small Loan Committee de la New Jersey Bankers Association, 1936. RSF, Box 98, Folder Publicity 1936*

En 1936, soit avant le début du conflit professionnel et de la controverse des taux, le segment de l'offre (en termes de montants) occupé par les PLD recoupe ainsi celui des prêteurs de petites sommes (malgré les différences géographiques mises en évidence). Dans le tableau 21 nous ajoutons aux données de French datant de 1936 celles fournies par Chapman (1940, p. 77, tableau 17), sur l'année 1938, et reportons la distribution des prêts par montant pour les prêteurs de petites sommes en 1939 (reproduite à partir du chapitre V)[1026].

Tableau 21 : Distribution des prêts par montants, banques commerciales et prêteurs de petites sommes, 1936-193

Catégorie de prêts	Banques (PLD) 1935 (%)	Banques (PLD) 1938 (%)	Prêteurs de petites sommes, 1939 (%)
< 100 $	27	16	21
De 100 à 200 $	32	35	39
De 201 à 300 $	28	20	40
De 301 à 500 $	7	17	0
De 501 à 1000 $	5	8	0
> 1 000 $	0	4	0
Total	100	100	100

Source : Walter French, Small Loans, an investment for Banks*, étude publiée par le Small Loan Committee de la New Jersey Bankers Association, 1936. RSF, Box 98, Folder Publicity 1936 ; Chapman (1940), p. 77, tableau 17.*

at a profit », *Bankers Service Bulletin*, mars 1931. RSF, Box 98, Folder Operating Techniques (San Francisco, Californie).

[1026] L'inflation cumulée est quasi nulle sur la période 1935-1939, ce qui justifie le fait de ne pas corriger les montants mais d'indiquer les valeurs nominales offertes par les différents prêteurs.

Le tableau 21 indique un décalage de la distribution des prêts offerts par les PLD, entre 1935 et 1938. La comparaison des pratiques des PLD de 1935 avec celles des prêteurs de petites sommes fait apparaître des profils similaires : les banques prêtent même davantage pour des montants inférieurs à 100 $. 40 % des prêts offerts par les PLD en 1935 sont de montants supérieurs à 200 $, un pourcentage égal pour les prêteurs de petites sommes, bien que ces derniers soient contraints par la limite légale de 300 $. Entre 1935 et 1938, la part des prêts accordés pour des montants de moins de 100 $ chute de 11 points alors que celle des prêts de montants supérieurs à 300 augmente de 17 points, à tel point qu'en 1938, ces derniers représentent près de 30 % des prêts des PLD. Il semble donc bien qu'à mesure que se déploie le conflit professionnel entre banques et agences de crédit, le type de crédit offert par les premières évolue : les prêts supérieurs à 300 $, ceux que les prêteurs de petites sommes ne sont pas autorisés à accorder, sont de plus en plus privilégiés par les banques commerciales, une évolution qui participe de l'effort de construction d'une juridiction proprement bancaire sur ce segment de l'offre. En 1942, l'ABA indique que les PLD accordent en majorité des prêts supérieurs à 300 $, un choix en rupture avec les perspectives plus inclusives de l'association exprimées au milieu des années 1930. Cela confirme la tendance mise en évidence dans le tableau 21. Le franchissement de ce seuil de 300 $, au début des années 1940, traduit un tournant important : offrir des prêts supérieurs au montant défini par les USLL représente un geste fort, qui marque la rupture entre les activités de crédit non affecté des banques et celles des agences de crédit ; une évolution qui s'explique par les stratégies de distinction mises en évidence dans l'ensemble de ce chapitre.

4.2. Les client-e-s privilégié-e-s par les banques à la fin des années 1930 : les travailleur-s-es non-manuel-le-s ayant un poste stable

Nous avons montré dans le chapitre V que la distribution des client-e-s de l'entreprise HFC était proche de celle de l'ensemble des travailleur-se-s des États au sein desquels l'entreprise était implantée, à l'exception de ce que nous avons nommé les métiers de propriétaires, ceux impliquant la possessions de biens mobiliers : ce schéma s'explique par l'influence qu'ont eue les mouvements réformateurs sur les pratiques de crédit de ces entreprises, spécialisées dans les formes d'hypothèques mobilières. Qu'en est-il des client-e-s des PLD ?

Les seules estimations que nous avons pu isolées sont fournies par Chapman (1940, pp. 69-73 ; voir appendice pour une explication de l'échantillon récolté) : l'auteur compare la

distribution des client-e-s des banques avec celle de la population américaine ne travaillant pas dans l'agriculture (« *non-farm workers* »). Nous reproduisons ces données dans le tableau 22. Nous restons tributaires des catégories socio-professionnelles retenues par l'auteur, sur lesquelles ce dernier ne fournit pas d'indications supplémentaires, mais ces données nous permettent de mettre en évidence une tendance forte à la l'œuvre dans le processus de sélection mis en place par les banques[1027]. Contrairement à la distribution observée dans le cas des prêteurs de petites sommes, des différences significatives apparaissent ici entre les client-e-s des PLD et la population active non agricole. Les banques ne semblent pas particulièrement privilégier – ou ne pas réussir à séduire, comme les citations précédentes de banquiers le suggèrent – les catégories de métiers correspondant à des postes à responsabilité (gérants, surintendants, contremaîtres) et aux propriétaires d'un commerce (20 % des client-e-s contre 19 % de la population non agricole). Les écarts principaux se situent entre les travailleur-se-s manuel-le-s (*workers*) et les « employé-e-s » (« *clerical* ») : en cumulé, ces deux groupes de métiers représentent 74 % des client-e-s des banques contre 73 % de la population active non agricole, mais seuls 28 % des client-e-s sont des travailleur-se-s manuel-le-s (contre 53 % de la population active non agricole). À l'inverse, les « employé-e-s » sont fortement surreprésenté-e-s (44 % des client-e-s contre 20 % de la population active non agricole). Les employé-e-s de bureau (*clerks*) ou du commerce (*trade*) semblent donc être les cibles privilégiées des PLD en 1938, bien que ces données ne permettent pas d'analyser ces écarts à un niveau plus fin, au sein de ce groupe, selon le niveau de qualification ou le type de métier.

Chapman (1940, p. 72) indique néanmoins les secteurs d'activités au sein desquels sont employé-e-s les client-e-s des banques : les secteurs de l'industrie et de la construction sont largement sous-représentés parmi les client-e-s des banques (19 % contre 38 % dans la population active), tout comme les travailleur-se-s employé-e-s dans le secteur domestique (5 % contre 13 %). À l'inverse, les fonctionnaires sont six fois plus représenté-e-s parmi les client-e-s des banques (13 % contre 2 %) et les client-e-s travaillant dans le secteur de la vente deux fois plus représenté-e-s que dans la population en général (33 % contre 17 %).

[1027] Les questionnaires reproduits en appendice de l'étude de Chapman (1940) soulignent que ce sont les auteurs qui ont construit cette catégorisation : les banques ont envoyé à Chapman les formulaires acceptés de demandes de prêts (au nombre de 1 468), sur lesquels les emprunteur-se-s indiquaient leur métier.

Tableau 22 : Distribution des client-e-s des PLD, par groupe et type de métier, 1938

Groupe de métier	Type de métier	Client-e-s des PLD (%)	Par groupe	Population non-agricole (%)
Travailleur-se-s manuel-le-s (*workers*)	Qualifié-e-s (*skilled)*	14	28	53
	Non-qualifié-e-s (*unskilled*)	14		
Employé-e-s (*clerical*)	Commerçant-e-s (*trade*)	11	45	20
	de bureau et autres	34		
Commerce (*business*)	Gérant-e-s, surintendant-e-s, contremaître-sse-s	9	20	20
	Propriétaires	11		
Professionnel-le-s (*professional*)	Instituteur-trice-s	2	6	7
	Autres	4		
Autres		1	1	0
Total		100	100	100

Source : Chapman (1940, p. 70) ; 1 438 prêts accordés par 21 PLD situés dans 16 États différents en 1938.

Enfin, Chapman indique que le critère le plus saillant qui ressort de son étude concerne la stabilité dans l'emploi, et nous indiquons dans le tableau 23 la distribution des client-e-s des banques en fonction du nombre d'années passées dans l'emploi qu'ils occupent au moment du prêt. Les banques ciblent très nettement une population de salarié-e-s ayant un emploi stable et une certaine ancienneté à leur poste : 38 % des client-e-s exercent leur métier depuis plus de 10 ans et 56 % depuis plus de trois ans, alors que ceux-celles récemment recruté-e-s – depuis moins de 2 ans – ne représentent que 12 % des client-e-s. Ces choix impliquent des effets d'âges au sein des client-e-s des banques : ces dernier-ère-s sont, en moyenne, nettement plus âgé-e-s que la population active (Chapman 1940, p. 74). Ainsi, les 21 à 39 ans ne représentent que 20 % des client-e-s des PLD contre 32 % de la population active non agricole, alors que les 40-60 ans représentent 40 % des client-e-s contre 33 % de la population active[1028].

[1028] Comme nous l'avons indiqué dans les chapitres I et V, il est impossible de savoir si certaines catégories, comme ici les jeunes, se voient refuser l'accès crédit, s'ils-elles ne demandent pas de prêts aux banques, ou encore s'ils-elles n'effectuent pas de demandes en anticipant que celles-ci seront refusées. Il s'agit d'une ambiguïté qui apparaît toujours lorsque les données étudiées ne concernent que les client-e-s à qui des prêts ont été accordés, et seules des données portant à la fois sur les taux d'acceptation par catégorie sociale (de métier, d'âge, etc.) et sur les pratiques de crédit de la population générale pourraient la lever.

Tableau 23 : Distribution des client-e-s des PLD, selon le nombre d'années passées dans l'emploi actuel, 1938

Nombre d'années dans l'emploi	Pourcentage des client-e-s des PLD
Moins d'un an	5
Un à deux ans	7
Deux à trois ans	9
Trois à six ans	18
Six à dix ans	18
Plus de dix ans	38
Information non renseignée	5
Total	100

Source : Chapman (1940), p. 72.

Ces éléments permettent d'identifier certains traits de la clientèle ciblée par les PLD à la fin des années 1930 : en premier lieu, on trouve relativement peu de travailleur-se-s manuel-le-s, y compris domestiques, alors qu'il s'agissait des client-e-s principaux-ales des *loan sharks* du début de siècle et des acheteurs de salaire des années 1920 et qu'on les retrouve également bien représentés parmi les client-e-s des prêteurs de petites sommes, au moins jusqu'au milieu des années 1920. Les professionnels de la banque privilégient à l'inverse les fonctionnaires et les employé-e-s de bureau ou de la vente, et semblent accorder beaucoup d'importance à l'ancienneté dans l'emploi : le choix de se concentrer sur une frange très stable (au sens de la longévité) de salarié-e-s s'explique certainement en partie par le non-dit des procédures de saisie évoqué plus haut dans ce chapitre.

La *Manufacturer's Trust* de New York indique notamment que l'emploi, l'ancienneté et le niveau de salaire des salarié-e-s municipaux-ales et gouvernementaux-ales sont faciles à déterminer, puisque ces informations figurent dans des « *civil records* » que les employé-e-s de banque peuvent consulter[1029]. En effet, les banques ouvrant leurs activités de crédit aux salarié-e-s souhaitent minimiser le recours à ces procédures judiciaires stigmatisées et privilégient ceux-celles qui ont le moins de chance de perdre leur emploi, et d'entrer en défaut de paiement pour cette raison : la surreprésentation des fonctionnaires parmi les client-e-s des PLD illustre bien ce choix organisationnel. La figure type du travailleur de chemin de fer, longtemps associée au crédit non affecté (des *loan sharks* comme des prêteurs régulés), laisse

[1029] Investigation process, *Manufacturer's Trust*, date inconnue. RSF, Folder 98 Operating Techniques.

ici place à celle de l'employé de bureau relativement âgé occupant un poste stable[1030] : c'est le type de population qui semble correspondre à la « crème de la communauté », bien que, comme nous l'avons indiqué, certains banquiers regrettent que la proportion des client-e-s exerçant un métier d'encadrement ne soit pas plus grande. Les prêteurs de petites sommes avaient cherché à se protéger la critique, et des mouvements anti-*sharks*, en se spécialisant dans des prêts sous forme d'hypothèques mobilières ; dans le cas des banques, le salaire des emprunteur-se-s représente une garantie suffisante si tant est que ces dernier-ère-s parviennent à obtenir la signature de deux autres salarié-e-s. Seul un segment particulier du salariat semble satisfaire les conditions nécessaires à l'accès au crédit bancaire.

4.3. Un service à destination des hommes mariés

L'ensemble des sources citées depuis le début de ce chapitre utilisent un sujet masculin pour parler de l'emprunteur type ayant recours au crédit des PLD (« *him* », « *he* », « *himself* », etc.), mais que peut-on dire du sexe et de la situation conjugale des client-e-s des PLD ? Nous reproduisons dans le tableau 24 des données fournies par l'étude de Chapman (1940) et celles de Robinson et Stearns (1930) déjà exploitées dans le chapitre précédent. Ces données portent sur l'année 1921[1031], mais nous avons montré que les tendances identifiées ont eu tendance à s'accentuer jusqu'aux années 1940, à la faveur de l'incorporation, par les prêteurs de petites sommes, d'une rhétorique du *male breadwinner* puisant dans le référentiel des mouvements anti-*sharks*. Ces deux jeux de données permettent ainsi des comparaisons intéressantes entre les clientèles des deux types de prêteurs.

Les données de Chapman (1940) ont néanmoins pour défaut de ne pas distinguer selon le sexe au sein de la catégorie des veuf-ve-s, divorcé-e-s et non indiqués, or les femmes sont nettement surreprésentées, au sein de cette catégorie, parmi les client-e-s des prêteurs de petites sommes (cf. chapitre V). Les hommes représentent une fraction très importante des client-e-s des banques : 77 % de l'ensemble de ceux-ci sont des hommes mariés ou célibataires, un chiffre qu'on peut évaluer autour de 80 % s'il était possible d'inclure les veufs et les divorcés. Néanmoins, les femmes sont davantage représentées parmi les client-e-s des banques que parmi ceux des prêteurs de petites sommes : elles représentent environ 20 % des emprunteur-se-s ayant recours à un PLD (17 % sans inclure les veuves et les divorcées) en leur nom propre,

[1030] Nous revenons sur la surreprésentation des hommes, parmi les client-e-s des banques, dans le point suivant.
[1031] Ce sont les sources les plus tardives que nous ayons identifiées.

contre seulement 11 % dans le cas des prêteurs de petites sommes (2 % de femmes mariées et 9 % de veuves ou de divorcées). Cet écart est particulièrement visible pour les femmes célibataires : elles représentent 12 % des client-e-s des banques contre seulement 2 % de ceux-celles des agences de crédit.

Comme nous l'avons montré dans le chapitre V, les prêteurs de petites sommes prêtent en majorité à des couples mariés (71 %), en réclamant la signature des deux époux, ce qui a notamment pour conséquence d'exclure les femmes mariées de ce type de crédit (tableau 24). Dans le cas des banques commerciales, les femmes célibataires sont toujours plus représentées que les femmes mariées, mais ces dernières ne sont pas exclues des crédits bancaires. Ces éléments confirment dans un sens l'analyse des montants de prêt et du profil socio-professionnel des client-e-s des banques : ces organisations sont moins contraintes par le référentiel des mouvements sociaux, ou par le droit qu'ils ont contribué à établir, et cela se retrouve dans le type de clientèle ciblée. Ainsi, si les banques privilégient les hommes salariés aux femmes, elles ne proposent pas des contrats de prêts joints et accordent moins d'importance au statut conjugal des emprunteur-se-s : les célibataires représentent, hommes et femmes confondu-e-s, 28 % des client-e-s des banques contre seulement 7 % pour les prêteurs de petites sommes.

Tableau 24 : Distribution des client-e-s selon leur situation conjugale, par type de prêteur

Signataire-s du prêt	**% parmi les client-e-s des prêteurs de petites sommes (1922)**	**% parmi les client-e-s des PLD (1938)**
Hommes mariés (nom seul)	12	61
Femmes mariées (nom seul)	0	5
Époux (deux noms)	72	0
Hommes célibataires	5	16
Femmes célibataires	2	12
Veuf-ve-s, divorcé-e-s ou situation non indiquée	9	6
Total	100	100

Source : Chapman (1940, pp. 73-74) ; Robinson et Stearns (1930, pp. 29-30)

Les sources précédentes s'intéressent uniquement à la personne titulaire du contrat de prêt, mais qu'en est-il du rôle des femmes dans le système des co-signataires ? Un autre type de source déjà mentionnée suggère une piste pour comprendre l'impact de ce type de garantie sur l'implication des femmes dans ce système de crédit : il s'agit de deux études menées sur les

faillites personnelles, dans le Kentucky en 1934 et dans le Massachusetts en 1936[1032]. Dans la première étude, sur 154 cas de faillites personnelles, seules trois femmes figurent parmi les emprunteur-se-s, et dans deux cas sur trois la faillite est due à un défaut du mari sur des prêts pour lesquels la femme est co-signataire. La première, May Huit, est sténographe et les dettes pour lesquelles elle est responsable s'élèvent à 350 $. Il s'agit de deux prêts bancaires accordés par la *Mechanics Trust and Savings Banks* à son mari, sur lesquels il a fait défaut, conduisant sa femme à la faillite. La seconde, Alma Nicholson, est sans emploi et son mari a accumulé plus de 1 500 $ de dettes sous forme de billets à ordre personnels dont elle était également signataire. Dans l'étude sur les faillites du Massachusetts, sur plus de 800 emprunteur-se-s, nous n'avons retrouvé que 19 femmes : 3 parmi celles-ci sont en faillite du fait qu'elles se sont portées garantes pour crédit d'un homme dont elles sont proches (un mari, un mère, un ami). Nous mentionnons à titre d'exemple le cas du dossier d'une institutrice dont la dette s'élève à 40 802 $: elle était co-signataire d'un crédit immobilier souscrit pas son mari, sur lequel celui-ci a fait défaut, puis d'un second crédit immobilier (*second mortgage*) destiné à rembourser le premier, sur lequel il a aussi fait défaut.

Les PLD n'étaient pas les seules organisations à pratiquer une forme d'« *endorsement* » des prêts : comme les exemples ci-dessus le soulignent, les agences de crédit immobiliers, mais également des individus émettant des billets à ordre personnels (en tant que créancier-ère-s) pouvaient recourir à ce mécanisme pour fournir des garanties supplémentaires. Tous ces types de prêts n'impliquent pas nécessairement, comme dans le cas des co-signataires, que les femmes qui s'engagent soient salariées et que leur salaire puisse être saisi, mais simplement que celles-ci soient juridiquement responsables des dettes contractées par leur mari. Les cas mentionnés suggèrent ainsi une piste supplémentaire pour comprendre le rôle joué par les femmes les systèmes de crédit : en plus d'emprunter directement en leur nom, elles semblent souvent impliquées par le système des cautions, des garanties personnelles, notamment sous comme co-signataires. La sociologie et l'histoire ont beaucoup insisté sur le rôle joué par les femmes dans les systèmes de crédit, en tant que créancières (Holderness 1984, Fontaine 2008) et qu'emprunteuses (voir en particulier le chapitre II), mais qu'en est-il de leur rôle de garant, de cautions de personnes qui leur sont proches, en particulier pour leur mari ? Les co-signataires bancaires et les prêts aux conjoints proposés par les prêteurs de petites sommes fournissent deux exemples différents de ces types d'engagement juridique qui impliquent les femmes.

[1032] Pour une présentation détaillée de ces études, voir chapitre IV. RSF, Box 152 Folders Bankruptcy Study, Kentucky ; Folders Bankruptcy Study, Massachusetts.

4.4. Le territoire bancaire : une faible implantation au sein de la *Black Belt*, une forte implantation dans les quartiers d'affaire et les zones de résidence blanche

Hyman (2011a, p. 95) soutient que la restriction des prêts bancaires à une « *new middle class* » a contribué à exclure les Afro-Américain-e-s de ce nouveau système de crédit dans les années 1930 et 1940. Si aucune donnée n'est fournie, dans l'ouvrage, pour appuyer cette hypothèse, l'auteur soulève ainsi la question des effets sur la segmentation raciale du modèle de prêt développé par les PLD. Dans la continuité des analyses développées au chapitre V, nous fournissons dans ce qui suit certains éléments relatifs à cette segmentation, à partir de l'analyse de l'implantation des PLD à deux niveaux géographiques, celui des États et celui des villes. [1033]

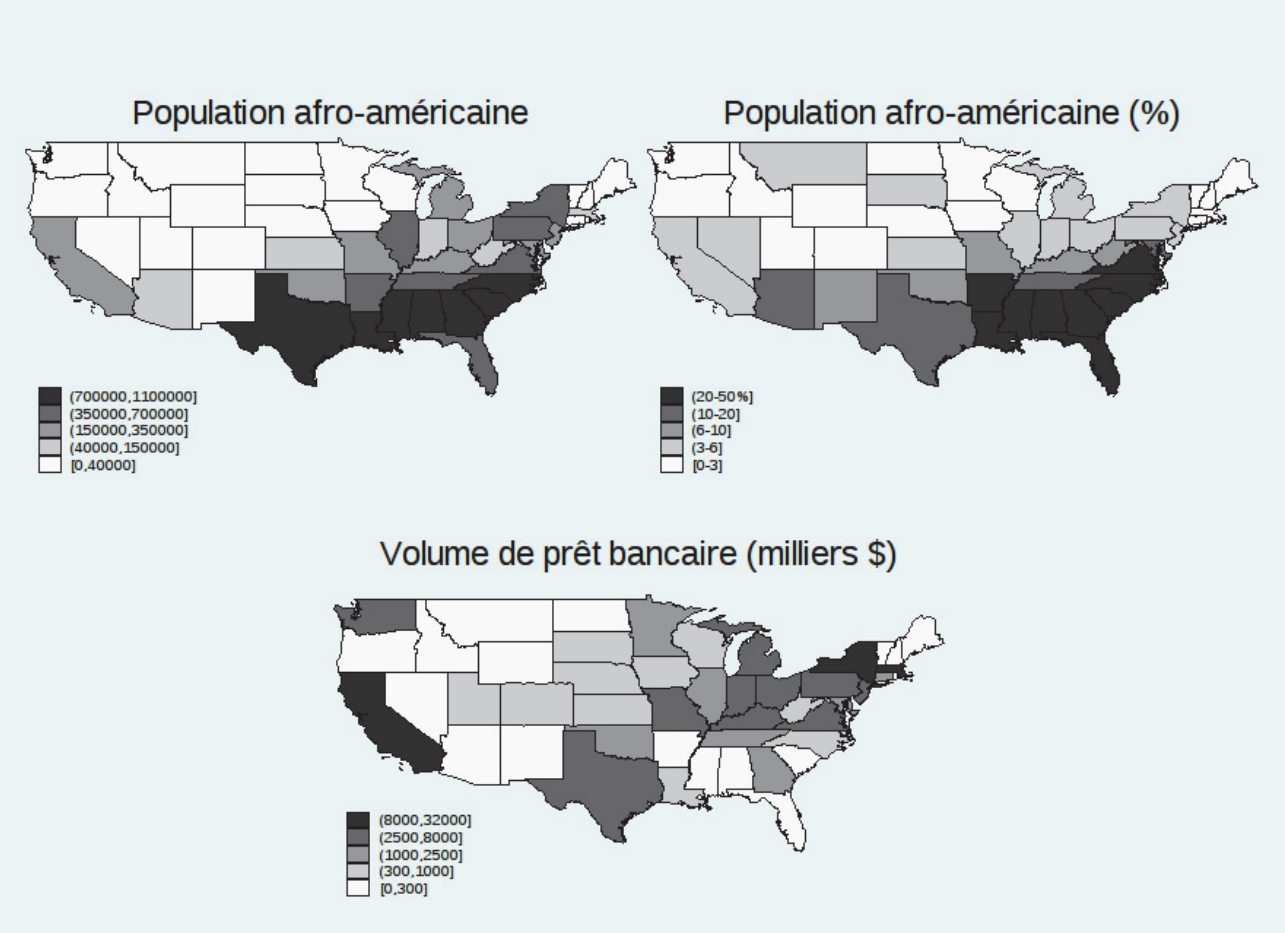
Afin observer l'étendue du territoire couvert par les activités de crédit non affecté des banques au niveau des États, nous représentons trois cartes (carte 13) : la première représente la répartition des populations afro-américaines sur l'ensemble des États en 1940, en nombre d'habitants, la seconde cette même répartition selon le pourcentage de ces populations dans la population totale de l'État et la troisième représente le volume d'activité des PLD au niveau national en 1936. On voit que les États où se concentrent les populations afro-américaines sont du Sud et que le volume d'activité des PLD y est très faible. Le seul État qui combine un fort volume de crédit non affecté (2 000 000 $) et une grande population d'afro-américain-e-s (37 %) est la Géorgie et nous revenons plus en détail sur le cas d'Atlanta ci-dessous : celui-ci souligne que malgré cette corrélation, les PLD n'étaient pas pour autant implantés, à l'échelle des villes, dans les lieux de résidence afro-américains.

Afin d'étudier l'implantation des PLD à l'échelle des villes, nous nous appuyons sur une base de donnée en ligne, publiée par le *Federal Reserve System*[1034], qui contient des informations sur les organisations bancaires actuelles et passées garanties par le *Federal Deposit Insurance Corporation*. Cette base indique l'année de création ainsi que les différentes opérations de rachat et de fusion qu'elles ont connues : cette source, une fois croisée avec l'étude de la RSF de 1936, nous a permis d'identifier l'adresse du siège social des banques ayant ouvert des PLD entre 1928 et 1936. Avec cette méthode, il nous est impossible de savoir si la banque a des succursales et les adresses de ces dernières. En effet, les grandes banques peuvent avoir plusieurs succursales au sein de la même ville et potentiellement gérer plus d'un PLD.

[1033] L'utilisation de données géographiques et démographiques afin d'étudier la ségrégation de l'accès à certains services économiques est une méthode souvent employée dans le cas américain : voir Higgs (1977) et Boyd (1998) pour deux analyses de la ségrégation des magasins de vente au détail et Tootell (1996) et Ross et Yinger (2002) sur la question de l'accès au crédit immobilier.

[1034] La base de donnée est consultable à l'adresse suivante : https://www.ffiec.gov/nicpubweb/nicweb/NicHome.aspx

Carte 13 : Comparaison entre la répartition des populations afro-américaines par État et le volume d'activité des PLD, années 1930



Source : U. S. Statistical Abstract, 1940 ; étude du volume d'activité des PLD, 1928-1936, RSF, 1936. RSF, Box 103, Folders Alabama - Wyoming

Nous avons aussi vu que dans le cas de *National City Bank*, les succursales implantées dans les quartiers populaires du Bronx et de Brooklyn ne sont pas autorisées à recevoir des demandes de prêts : celles-ci doivent directement être adressées à l'agence centrale à Manhattan. Un exemple inverse est fourni par une autre banque de New York, la *Manufacturer's Trust* : un prospectus de l'organisation, datant de 1939, insiste sur le fait que les demandes de prêts peuvent être adressées à l'un des 67 bureaux de l'organisation, implantés dans l'ensemble de la ville, aussi bien à Manhattan que dans le Bronx, Brooklyn et le Queens[1035]. Le PLD était techniquement installé au siège de la banque, à Manhattan, et celui-ci gérait l'ensemble des demandes de prêt transmises par les succursales, mais la banque exprime ainsi un souci de décentraliser ses opérations. Il est impossible de savoir quelles banques suivaient le mode de fonctionnement de *National City Bank* (demandes adressées à l'agence centrale) ou celui de

[1035] Tous ces bureaux n'étaient pas des succursales : ainsi, le prospectus indique que les demandes peuvent entre autres être déposées au stand que l'organisation tient à la *New York World Fair.* Prospectus, *Manufacturer's Trust.* RSF, Box 105 Folder Manufacturer's Trust.

Manufacturer's Trust (centralisation des demandes et traitement à l'agence centrale). Néanmoins, le cas de *Manufacturer's* est certainement assez unique, ne serait-ce que du point de vue du nombre de bureaux ouverts par la banque : à titre de comparaison, la banque gérant le plus grand volume de prêts non affectés à Chicago, *Amalgamated Trust*, n'avait qu'une seule agence ouverte à Chicago à l'époque[1036]. Une fois ces limites établies, et ces différences organisationnelles mise en évidence, s'intéresser au siège social des banques n'en fournit pas moins une première approximation des espaces où il était possible d'effectuer une demande de crédit à la consommation auprès d'une banque : nous détaillons ici le cas de New York, Atlanta et Chicago, trois villes qui se situent au centre des section I et II de cette thèse.

A New York, 9 banques ouvrent des PLD entre 1928 et 1936 : seules deux d'entre elles sont implantées à l'extérieur de Manhattan. La première est située dans le Bronx, à Mott Haven, un quartier où résident des immigrants irlandais et polonais et la seconde dans le quartier de Crown Heights, alors l'un des principaux lieux de résidence de la bourgeoisie de Brooklyn[1037] (c'est le cas jusqu'aux années 1950). À Atlanta, les trois PLD créés entre 1928 et 1936 sont situés dans le centre-ville, ou au nord de celui-ci, dans le quartier d'affaires de Midtown. À Chicago, nous avons pu identifier 11 des 12 PLD ouverts dans la ville sur cette période : 6 d'entre eux sont situés dans le principal quartier d'affaires du centre-ville, le Loop, et ils concentrent 72 % du volume d'activité de crédit non affecté dans la ville en 1936. Parmi les cinq autres banques, deux sont situées dans des quartiers blancs aisés, Madison-Crawford et Oak Park[1038]. Ce dernier est pris comme exemple par Cohen (1991) pour illustrer la forte concentration des magasins à succursales (*chain retail stores*) dans les quartiers blancs, par opposition à leur faible implantation dans les quartiers populaires : on retrouve ces écarts géographiques lorsqu'on observe l'implantation des banques pratiquant du crédit non affecté à Chicago. Deux banques sont néanmoins implantées dans des quartiers populaires blancs de la ville : à Bridgeport, quartier où résident en majorité des travailleur-se-s irlandais-e-s, et à Pullman, une zone de logements ouvriers bâtie par le constructeur de wagons de chemins de fer dont elle porte le nom[1039]. Enfin, une banque d'État, la *Drexel State*, est la seule implantée dans un quartier afro-américain, celui de Douglas, dans la partie sud de la ville. Seul un de ces trois PLD est encore en activité en 1936 : ceux situés dans les quartiers de Pullman et de Douglas ont tous deux fermé en 1931. La forte ségrégation raciale que connaît à l'époque la ville de

[1036] « South side's new bank to open on april 6 », 17 mars 1935, *Chicago Tribune, Chicago Tribune Online Archives.* Url : http://www.chicagotribune.com/tribune-archives/ (consulté le 31/08/17).
[1037] Sur Mott Haven, voir Ultan (1979) ; sur Crown Heights, voir Shapiro (2006), p. 71.
[1038] Voir respectivement Cohen (1991), p.109, et Seligman (2005), p. 24.
[1039] Cohen (1991), p. 28 ; p. 404.

Chicago (Cohen 1991, Diamond et Ndiaye 2016) se retrouve lorsqu'on observe les lieux où sont implantées les banques qui ouvrent des PLD, dont sont exclu-e-s les quartiers afro-américains dans la seconde moitié des années 1930.

L'étude de l'implantation des PLD dans ces trois villes montre que les banques qui étendent leurs activités au crédit à la consommation sont avant tout situées dans les quartiers d'affaires (le centre de Manhattan, le Loop de Chicago et le *downtown* d'Atlanta), dans une moindre mesure dans certains quartiers de résidence blanche, et à de rares exceptions près dans des quartiers de classes moyennes[1040]. Le cas de *Manufacturer's Trust* à New York est, à notre connaissance, le seul exemple de banque ayant cherché à étendre ses activités à l'ensemble des quartiers d'une ville. Dans l'ensemble, ces éléments mettent en évidence une forte ségrégation de l'offre de crédit bancaire à l'échelle des villes dans la seconde moitié des années 1930. La faible implantation dans les quartiers ouvriers témoigne d'une ségrégation sociale qui confirme l'analyse des catégories socio-professionnelles ciblées par les banques : elles privilégient les travailleur-se-s non-manuel-le-s, en particulier ceux ayant un emploi stable, et prêtent plus rarement aux ouvrier-ère-s et aux domestiques. Enfin, une ségrégation raciale de l'offre s'observe à l'échelle des villes : si nous n'avons pas réussi à identifier des données portant sur la race des client-e-s des PLD, ces différents éléments indiquent que l'accès au crédit bancaire des Afro-Américain-e-s était difficile du fait même de l'implantation géographique de ces organisations. Afin d'affiner cette analyse, nous l'abordons à partir de la distribution des revenus des client-e-s des banques.

4.5. Les client-e-s des PLD : une strate supérieure de revenus

L'étude de Chapman (1940, p. 66) fait état de la distribution des revenus des client-e-s des PLD observé-e-s, en 1938, en distinguant les banques de New York de celles du reste du pays : l'auteur cherche à montrer que la clientèle new-yorkaise des PLD est plus aisée que celle des banques situées dans d'autres villes. Nous indiquons dans le tableau 25 la distribution des revenus dans la population américaine de 1940, pour les Blanc-he-s et les Afro-Américain-e-s, en distinguant selon le sexe. Ces données sont obtenues à partir de la *Integrated Public Use Microdata Series*, un ensemble de bases de données construites à partir d'échantillons aléatoires (pondérés) du recensement. Nous avons extrait grâce à ces bases un échantillon

[1040] Une exception est le quartier populaire de Bridgeport à Chicago, où la *District Bank* est implantée et gère 17,5 % du volume total de crédit non affecté de la ville en 1936.

de 347 573 individus (314 121 Blanc-he-s et 33 542 Afro-Américain-e-s, ce qui correspond à un échantillon de 1 % de la population active en emploi âgée d'au moins 20 ans en 1940) et cela nous permet de calculer la distribution des revenus au sein de cette population en 1940 : nous avons restreint l'échantillon aux individus en situation d'emploi âgés d'au moins 20 ans, afin de faciliter les comparaisons avec les données de Chapman (1940).

Tableau 25 : Comparaison entre la distribution des revenus annuels au sein de la population américaine en emploi et celle des client-e-s des PLD, 1936-1940

Revenu annuel (dollars 1940)	**Blanc-he-s (1940) (effectifs : 314 121)**		**Afro-Américain-e-s (1940) (effectifs : 33 452)**		**Client-e-s des PLD (1938, pays, hors New York) (effectifs : 1 468)**	**Client-e-s des PLD 1936-1938 (New York) (effectifs : 34 679)**
	Hommes	**Femmes**	**Hommes**	**Femmes**		
< 1 000	44	72	86	97	6	4
1 000 à 1 499	23	18	11	2	21	20
1 500 à 1999	16	6	2	1	26	25
2000 à 2999	12	3	1	0	29	32
> ou égal à 3000	5	1	0	0	18	19
Total	100	100	100	100	100	100

Source : IPUMS-USA, Echantillon de 1940 ; Chapman (1940), p. 66.

Ce tableau souligne l'écart entre la population américaine et les client-e-s des PLD : ceux-celles-ci sont concentré-e-s sur des tranches supérieures de revenus, et cet écart est particulièrement marqué pour les Afro-Américain-e-s et les femmes. Les salarié-e-s ayant des revenus inférieurs à 1 000 $ annuels représentent 72 % des femmes blanches, 86 % des hommes afro-américains et 97 % des femmes afro-américaines, alors que ces groupes ne représentent que 6 % des client-e-s des PLD, 4 % dans l'État de New York. À l'inverse, les salarié-e-s gagnant 3 000 $ ou plus représentent 1 % des client-e-s des PLD, contre des fractions infimes pour ces trois populations. S'il nous est impossible de distinguer les effets de segmentation qui sont dus aux revenus de ceux dus à d'autres facteurs démographiques ou géographiques déjà mis en évidence (race, sexe, lieu de résidence, longévité dans l'emploi), ces éléments soulignent que, malgré l'influence qu'a eu la logique institutionnelle du « *community banking* » sur les

discours des professionnels de la banque, les populations qui ont accès à ces nouveaux services de crédit à la consommation appartiennent à des strates supérieures de revenus : les prêts bancaires ne non seulement accessibles qu'à la « crème des communautés » mais, plus largement, les banques ne prêtent pas à l'ensemble des « communautés ».

Conclusion

Nous avons montré dans ce qui précède l'ambiguïté qui s'installe, au sein du secteur bancaire, entre l'expression d'une volonté de démocratisation de l'accès aux services financiers et une tendance à la sélection de clientèles, de salarié-e-s qui donnent corps aux « communautés » auxquelles les banques affirment offrir leurs services. Ce double discours s'explique en partie par les types d'interlocuteurs auxquels font face les professionnels lorsqu'ils prennent position (les actionnaires, les réformateurs, l'opinion publique, la future clientèle), mais témoigne plus profondément d'une tension qui occupe les banques souhaitant étendre leur juridiction au crédit à la consommation. D'une part, il s'agit pour ces organisations de redorer l'image de la profession, de réaffirmer le rôle des banques dans le financement de l'économie américaine, en un mot de rétablir le « contrat social » qui lie les banques au peuple (Marquis et al. 2011b ; Baradaran 2015), mais, d'autre part, cette extension ne doit pas être trop coûteuse, ne pas trop perturber leur routine organisationnelle et, surtout, elle ne doit pas risquer de brouiller la frontière entre les banques et les prêteurs d'argent (*money-lenders*), ceux dont différentes vagues de mouvements sociaux ont été prompts à dénoncer les pratiques d'usure.

En conséquence, nous avons montré qu'un processus de différentiation de clientèle était à l'œuvre au sein du secteur du crédit non affecté, entre différents types d'organisations cherchant à construire leur juridiction sur cette activité économique controversée qu'est le crédit aux salarié-e-s. D'un côté, les prêteurs de petites sommes restreignent leur offre aux prêts inférieurs à 300 $, à destination de salarié-e-s propriétaires de biens, en privilégiant les couples mariés par le biais de contrats joints, alors que d'un autre côté, les banques privilégient les salariés hommes à revenus relativement élevés, aux emplois stables et pour des prêts de montants supérieurs à ceux des autres types de prêteurs. Ce processus de segmentation s'explique, au moins en partie, par le conflit professionnel qui les oppose aux prêteurs de petites sommes et aux réformateurs qui soutiennent ces derniers : l'évolution de la distribution des montants de prêts, qui se décale à mesure que se déploie ce conflit dans la seconde moitié des années 1930, témoigne de ce processus de distinction organisationnelle et de la segmentation de l'offre qu'il contribue à établir (Abbott 1988, Marquis et Lounsbury 2007, Anteby 2010).

Conclusion de chapitre

Certains travaux en théorie des organisations et en sociologie néo-institutionnaliste cherchent depuis quelques années à raviver le concept de « communauté » qui, depuis Tönnies, a été utilisé par les sociologues pour distinguer deux niveaux de l'organisation sociale : locaux et globaux, micro et macrosociologiques[1041]. Ces travaux cherchent à montrer qu'en dépit de l'extension de la « logique de marché » (Marquis et Lounsbury 2007, Thornton et al. 2012), au niveau d'un champ organisationnel comme au niveau transnational (Djelic et Quack 2003), le niveau local ou les réseaux courts continuent de donner forme aux pratiques organisationnelles et aux institutions (Greenwood et al. 2010), ou que ces processus donnent naissance à de nouvelles formes de solidarité et d'identités (Marquis et Battilana 2009, O'Mahony et Lakhani 2011). Si la critique de l'intérêt herméneutique et des présupposés (politiques et normatifs) de cette notion de « communauté » dépasse largement le cadre de ce travail, on peut néanmoins regretter l'absence de recul sur celle-ci de la part des travaux s'intéressant précisément au secteur bancaire (Marquis et Lounsbury 2007, Marquis et al. 2011a, Almondoz 2014) : en effet, loin de représenter une simple catégorie analytique de théoricienne, la rhétorique insistant sur les fonctions sociales et locales de la banque est un type de discours mobilisé à de multiples reprises au cours de l'histoire par les banquiers américains, en particulier en période de crise économique.

Or, à trop vanter les mérites de la logique du « *community banking* » (par opposition à la logique de capital, à la recherche invétérée du profit), on s'empêche de voir quelles revendications professionnelles ou quelles stratégies de relations publiques ces discours permettent d'appuyer ; à regretter la défaite de cette logique institutionnelle, il devient difficile de contester les prétentions à la démocratisation économique que cette logique défend. Dans ce chapitre, nous avons choisi d'aborder la logique du « *community banking* » d'un point de vue plus pragmatique (Stark 2011, Cloutier et Langley 2013, Cloutier et al. 2017), de l'analyser avant tout comme un registre utilisé par certaines banques pour justifier l'extension de la juridiction bancaire au domaine du crédit à la consommation : cela nous a permis d'une part d'analyser les types de banques qui avaient effectivement recours à ce type de discours et d'autre part de confronter ces prétentions aux effets concrets qu'a eu ce processus de construction politique du marché sur la structure de l'accès au crédit.

[1041] Les différent-e-s auteur-e-s s'inscrivant dans ce courant de recherche associent à l'usage du concept de « communauté » un spectre étendu d'auteurs classiques : de l'analyse de *La Ville* proposée par Max Weber (1921) au poids des configurations locales souligné par Selznick (1949) lors de son étude de la *Tennessee Valley Authority*.

Ainsi, au milieu des années 1940, fin de la période qui nous concerne, l'offre de crédit non affecté des salarié-e-s est partagée entre trois types d'intermédiaires financiers : les banques commerciales, par le biais de leurs PLD, les prêteurs de petites sommes et leurs agences de crédit limitées à des prêts de 300 $, et un ensemble de prêteurs non régulés associés aux salarié-e-s pauvres, les acheteurs de salaire. Le partage qui s'établit au sein des prêteurs régulés, entre banquiers et prêteurs de petites sommes – au cœur de ce chapitre – est à la fois le produit de politiques d'incitation fédérales et la conséquence d'un processus de distinction organisationnelle initié par les banques commerciales (Anteby 2010). La construction d'une juridiction bancaire sur le crédit à la consommation s'est déployée au sein de plusieurs arènes : au niveau des associations professionnelles (comme l'ABA ou l'AAPFC), au niveau politique (de l'administration fédérale mais également des Assemblées d'État) ou de l'espace public et, dans une moindre mesure, au niveau judiciaire. En dehors de la décision de la Cour suprême de l'État de New York d'interdire le système Vee Bee, les prétentions bancaires n'ont jamais donné lieu à des procès, à des processus de contestation juridique mettant en cause leur légalité ; un trait supplémentaire qui distingue ces organisations des autres types de prêteurs étudiés dans cette thèse. La question du taux d'escompte n'est jamais devenue un problème public et les banques n'ont pas rencontré, à l'exception des prêteurs de petites sommes et de la RSF, d'opposition farouche les accusant de chercher à contourner la loi, à pratiquer l'usure ou à adopter des pratiques commerciales non éthiques et ce alors même que d'autres types de prêteurs, comme les acheteurs de salaire ou les vendeurs d'automobiles à crédit, ont été tour à tour très critiqués pour avoir pratiqué l'escompte.

Enfin, cette étude de cas contribue à la compréhension des effets des conflits professionnels sur la construction des marchés. Ollivier (2012) a montré que le conflit entre architectes et architectes d'intérieurs avait donné lieu à une certaine répartition des tâches, à une hiérarchie correspondant à des savoir-faire défendus par les corps de métier. Dans le cas du crédit non affecté, les acteurs discutent avant tout des bonnes manières d'échanger, des méthodes pour fixer le prix du crédit, des relations entre emprunteur-se-s et créanciers et des types de salarié-e-s auxquels il est légitime de prêter. Au modèle du crédit mis en avant par les prêteurs de petites sommes, appuyé sur le droit et le référentiel de marché défendu par les « croisades » anti-*loan sharks*, les banques opposent un modèle de crédit proprement bancaire, ayant ses méthodes d'évaluation, son système de garantie (des co-signataires) et son type de clientèle spécifiques. La définition de juridictions séparées, entre banquiers, prêteurs régulés de petites sommes et acheteurs de salaire, établit une segmentation sociale, géographique et raciale de l'offre de crédit. Celle-ci correspond selon nous moins à des niches marchandes objectives

(Paradeise 1988, Éloire 2010, Ollivier 2012) qu'à des strates de populations et des espaces géographiques distincts, un processus similaire à celui qu'Abbott (1988) a mis en avant dans le secteur de la psychothérapie aux États-Unis.

Annexe. Les enquêtes de la RSF et du NBER, 1936-1944

Les données quantitatives mobilisées dans ce chapitre sont issues de différentes sources, et notamment étudiées à partir de plusieurs rapports publiés par le NBER entre 1938 et 1944. Ces données, mises en série, permettent d'avoir une vision d'ensemble du développement des activités de crédit non affecté par les banques entre 1928 et 1946.

- 1928-1936 : De 1928 à 1936, la RSF s'est chargée d'observer le développement des PLD. Le nom et le volume d'activité de chaque banque ayant ouvert un PLD sont conservés dans le carton 103 des archives de la RSF, dans une série de dossiers de « *Statistics* » classés par États. En 1936, une étude est menée par l'*American Bankers Association* (ABA) et la fondation pour quantifier le développement des PLD au niveau national : Rolf Nugent, président du *Department of Consumer Credit* (ancien DRL) de la RSF, se charge personnellement de coordonner l'enquête et publie dans une note interne des informations quant au processus de collecte de données[1042].

La première étape du travail a été de constituer une liste de noms de banques ayant ouvert un PLD, à partir d'une revue de presse systématique sur plusieurs années. La fondation a ensuite contacté l'ABA, ainsi que ses sections étatiques et les autorités bancaires des États, pour obtenir des noms d'organisations supplémentaires. Enfin, une étude des annuaires commerciaux de l'ensemble du pays leur a permis d'identifier quelques banques supplémentaires. Une lettre a été envoyée à chacune des banques identifiées, expliquant les motifs de l'enquête et demandant des informations sur le volume d'activité des banques, ainsi que les types de prêts offerts. 90 % d'entre elles ont répondu en fournissant des données, même parmi celles qui n'étaient plus en activité au moment de l'enquête. Pour les 10 % restants, la fondation a cherché à obtenir des estimations, « *by correspondence with local people who were believed to be in a position to make close approximations* ». Le questionnaire de la fondation réclamait des comptes officiels annuels, mais certaines banques n'ont fourni qu'une estimation de leurs activités. Nugent estime que sur l'ensemble des réponses traitées, 85 % du volume total d'environ 129 millions de $ sont issus de comptes officiels, 11 % d'une estimation – faite par la banque ou un évaluateur local – et 3 % par « *guesses based upon the characteristics of the bank* ». Ces derniers 3 % concernent des petites banques qui ne sont plus en activité et les chiffres ont été estimés sur la base d'un volume attendu au regard des caractéristiques de la banque.

Cette enquête fournit des estimations précises pour la période 1928-1936, et nous avons compilé les informations disponibles pour l'ensemble des 48 États du pays – à l'exception du Delaware, pour lesquels les informations ne figurent pas dans la base. Après 1936, la charge de collecte de données est transférée à l'*American Bankers Association*, la Fondation souhaitant se désengager progressivement des questions de crédit à la consommation.

- 1936-1938 : En 1938, le NBER entame un important programme d'études de la situation relative au crédit à la consommation à la fin des années 1930, grâce à des financements en provenance de la FHA et de la fondation Rockefeller (Fabricant 1984). Ces études, publiées entre 1940 et 1944, sont divisées par type de prêteurs : on trouve ainsi une étude (Plummer et Young 1940) sur les agences de crédit à la consommation (l'étude couvre l'ensemble des prêteurs, de petites sommes mais également ceux pratiquant la vente à tempérament, etc.), une autre à propos des banques industrielles (Saulnier 1940), sur le programme de modernisation du crédit de la FHA (Coppock 1940), une étude sur les pratiques de crédit à la consommation des banques (Chapman 1940) et une étude comparative de l'ensemble des prêteurs publiée en 1944 par Ernst Dauer. Ralph Young et Raymond Saulnier, respectivement délégué général et secrétaire du Comité de recherche en finance (*Committee on Research in*

[1042] L'ensemble de ces dossiers, des correspondances autour de l'étude aux statistiques produites, sont conservés dans le carton 103 des archives de la fondation, avec en particulier un dossier pour chaque État.

Finance), sont professeurs d'économie à l'Université de Pennsylvanie et à Barnard College (Dauer 1944, Préface). John Chapman est professeur d'économie à l'Université Columbia, J. D. Coppock à UCLA et Ernst Dauer à l'Université Northwestern : tous les trois sont également, en parallèle, salariés du NBER. Le financement de ces différentes études, et le fait qu'elles soient confiées à des économistes universitaires témoignent de la position qu'occupent ces professionnels dans le domaine du crédit à la consommation au début des années 1940 (voir aussi Fourcade 2009 et chapitre IV).

L'étude de John Chapman (1940, p. x) est menée en partenariat avec l'ABA, la RSF et un institut d'étude du crédit qui avait déjà collaboré avec la RSF lors des études menées avant 1936. Un premier questionnaire est envoyé au FDIC, l'agence de garantie fédérale établie en 1933, qui se charge de le faire suivre à l'ensemble des banques adhérentes : le formulaire interroge simplement les banques pour savoir si elles ont ouvert un PLD et 6000 réponses sont obtenues. Les données ont ensuite été croisées avec celles de la RSF et un second questionnaire est adressé à un ensemble de 1 750 banques ayant répondu positivement à la première requête. Suite à cela, Chapman et ses associés envoient trois questionnaires différents à des sous-ensembles de banques, afin d'obtenir des informations plus précises sur les autres activités de crédit des banques (vente à tempérament, etc.) et des extraits de calendriers de paiement, afin que les économistes puissent eux-mêmes « *make an intensive experimental analysis of risk factors in personal lending* » (*op. cit.*, p. xii). Enfin, un sous-ensemble d'organisations ont été contactées pour effectuer une étude plus poussée de leur clientèle et 21 banques ont accepté de collaborer, situées dans 16 États différents : l'auteur parvient ainsi à réunir un échantillon de 1 468 prêts accordés durant l'année 1938 par ces banques (la proportion que représente chacune des 21 banques dans l'échantillon de prêt n'est pas indiquée).

- 1941 : Faisant suite aux études publiées en 1940, celle de Dauer (1944) souhaite fournir une étude comparative des pratiques des banques et des agences de crédit à la consommation (celles offrant des prêts de petites sommes, celles pratiquant la vente à tempérament, mais également les *Morris Plan Banks* et les coopératives de crédit). L'auteur ne parle pas de marché du crédit à la consommation : il souhaite plutôt mettre en « *contrast* » les caractéristiques et les pratiques organisationnelles (ce qu'il nomme « *operating techniques* ») de ces deux types de prêteurs, afin d'observer leur réaction aux « *recent periods of business contraction and expansion* ». L'usage d'une telle démarche comparative et l'emploi de verbes tels que « contraster »[1043] ou « comparer » montrent que l'auteur ne met pas en avant la notion de concurrence entre ces différentes organisations. Les informations collectées par l'auteur le sont à partir de différentes sources : des données portant sur 179 agences de prêts de petites sommes sont obtenues à partir des déclarations d'impôts fédéraux sur les entreprises de 1929, 1933 et 1936, et fournies par le Trésor américain. Des données complémentaires sur des agences de crédit, portant sur l'année 1941, sont obtenues auprès de *R. G. Dun & Corporation*, l'organisation spécialisée dans l'évaluation du crédit. Enfin, les données bancaires de 1941 ont été fournies par le département de Recherche et Statistiques du FDIC, elles-mêmes compilées à partir de la comptabilité officielle des banques. Les données compilées par Dauer, issues de déclarations administratives, sont ainsi moins précises que celles obtenues par Chapman, par le biais de questionnaires, mais l'étude présente l'avantage de pouvoir comparer les caractéristiques des différents de prêteurs et d'estimer l'évolution de différentes variables entre 1929 et 1941.

- 1946 : L'estimation des volumes d'activité respectifs des banques commerciales et des prêteurs de petites sommes en 1946 est tirée de l'ouvrage de Kogan (1965), une monographie sur l'histoire de l'entreprise HFC (pour une présentation, voir chapitre V) : l'auteur cite le rapport annuel de l'*American Association of Personal Loan Companies*, nouveau nom donné à l'association de prêteurs de petites sommes, dans lequel ces chiffres sont évoqués.

[1043] Bien que le verbe *contrast* ait un sens plus fort en anglais qu'en français, celui de distinguer ou trancher, qui souligne une vraie différence.

Conclusion générale

Dans ses cours au Collège de France, Bourdieu (2016, p. 599) rappelle qu'on ne doit pas se méprendre sur le sens des luttes symboliques : si « la lutte politique peut être décrite comme une lutte pour imposer la vision légitime de l'espace à l'intérieur duquel s'accomplit la lutte », elle serait « totalement gratuite » si elle n'avait pour objectif de changer les pratiques ou les rapports sociaux. Chercher à « imposer la bonne vision des choses » c'est, comme le dit Bourdieu (*op. cit.*, p. 565), faire accepter certains « découpages » légitimes au sein du monde social ; en cela, les luttes symboliques « ont de vrais enjeux parce que, en changeant la vision, le principe de vision, on peut changer un peu la structure ».

Dans l'ensemble de la thèse, nous avons considéré le marché à la fois comme un segment de transactions économiques (un ensemble de contrats, de techniques de fixations des coûts et de gestions du recouvrement, etc.), comme un ensemble d'idées relatives à la bonne organisation de échanges et comme un objet de luttes politiques dont l'objectif est, dans notre cas, de modifier les pratiques économiques par l'intermédiaire du droit. Nous avons tenté, par cela, de souligner l'intérêt d'adopter une approche duale, dont l'objectif est de comprendre les dynamiques et les déterminations réciproques entre ces trois niveaux d'expérience. Ce va-et-vient, entre l'analyse de la construction politique du marché et les pratiques et relations de crédit, nous a permis de rendre compte de la mise en place d'une segmentation de l'offre de crédit des salarié-e-s dont la forme se stabilise au début des années 1940. Cette conséquence, spécifique au cas qui nous concerne, fournit un exemple du type d'effets que les luttes symboliques ou politiques peuvent avoir sur le monde économique.

Nombreux sont les travaux qui soulignent, aujourd'hui, l'existence de différentes formes de segmentations du marché du crédit aux États-Unis (Massey et Denton 1993, Drysdale et Keest 1999, Squires 2004, Hyman 2011b, Krippner 2017) : celui-ci semble avoir une structure équivalente à celle mise en évidence dans le cas du marché du travail, entre un marché primaire et un marché secondaire (Piore et Doeringer 1971, Chauvin 2010), entre des emprunteur-se-s inclus-e-s (*insiders*), ayant accès aux canaux de financements bancaires (*mainstream banking*) perçus comme légitimes, et ceux-celles relégué-e-s (*outsiders*) à un ensemble d'entreprises souvent regroupées sous l'étiquette des « prêteurs prédateurs » (« *predatory lenders* »). Cette segmentation n'est pas propre au crédit dont il est question ici : ainsi, une différence homologue à celle distinguant les banques des *payday lenders* (ou d'autres prêteurs offrant du crédit à la consommation) est souvent évoquée dans le cas du crédit

immobilier, pour distinguer les « *traditional lenders* » (banques et *Buildings & Loans*), des « *subprime lenders* » (Bond et Williams 2007).

Si ces recherches permettent de comprendre différentes conséquences de ce système de crédit « à deux vitesses » (« *two-tiered »*), plus rares sont les travaux qui s'intéressent précisément aux origines et à l'histoire d'une telle segmentation. Certain-e-s auteur-e-s mettent en cause la responsabilité des politiques de la *Federal House Administration* du point de vue de la structuration du marché du crédit immobilier (Sugrue 1996, Hyman 2011b, Quinn 2018) – certains programmes fédéraux mis en place dans les années 1930 auraient incité les banques et les agences offrant du crédit immobilier (*mortgage lenders*) à pratiquer des formes de « *redlining* »[1044] à grande échelle – alors que d'autres soulignent que les techniques de *scoring* alimentent la segmentation du marché des cartes de crédit et de la vente à tempérament (*instalment credit*) (Cohen-Cole 2011, Fourcade et Healy 2013, Lauer 2017). L'histoire du crédit non affecté permet de mettre en évidence une dynamique différente, qui s'ajoute aux explications précédentes insistant uniquement sur des politiques fédérales et une évolution technologique. Dans le cas du crédit non affecté, des mouvements sociaux menés par des élites réformatrices ont eu pour objectif de construire une offre de crédit légitime, à destination d'une frange de salarié-e-s pour qui l'accès au crédit, quoique fortement encadré et restreint à un usage exceptionnel, serait bénéfique. L'étude de ces mobilisations permet simultanément de comprendre l'émergence d'un référentiel politique persistant sur l'ensemble de la période, selon lequel la capacité des salarié-e-s à emprunter uniquement sur la base de leurs revenus futurs doit être strictement régulée.

Nous souhaitons, à présent, profiter de cette conclusion pour établir des liens plus directs avec certains éléments mieux connus de l'histoire du crédit dans les années 1960-1970, époque lors de laquelle émergent de nouvelles formes de contestation du marché. L'accès au crédit a en effet représenté une revendication politique importante exprimée par certains mouvements de femmes et de groupes minorés lors de ces deux décennies et ces mobilisations ont conduit à d'importantes réformes du crédit à la fin des années 1970, établissant les bases de ce que Krippner (2017) nomme une « démocratie du crédit » aux États-Unis. Ces mouvements sont très différents de ceux étudiés dans cette thèse puisqu'ils sont directement organisés par des emprunteur-se-s qui revendiquent l'accès au crédit comme un droit politique (Hyman 2011b, Thurston 2013, Krippner, *art. cit.*). En effet, les luttes contre l'exclusion de diverses formes de

[1044] Cette pratique consiste à autoriser ou non l'accès au crédit immobilier en fonction de critères raciaux : il est aujourd'hui admis que ces dynamiques propres au marché du crédit ont fortement contribué à la mise en place de la ségrégation urbaine aux États-Unis entre le milieu des années 1940 et la fin des années 1960.

crédit (bancaire, *revolving* et immobilier) ont cherché à obtenir la reconnaissance d'un « droit au crédit » (« *credit right* »), au même titre que la liberté d'expression, le vote ou le droit à des « chances » (« *opportunities* ») équivalentes lors de la recherche d'emploi.

Si, nous le verrons, des liens peuvent être établis entre ces mobilisations et la segmentation mise en évidence dans cette thèse, les formes de crédit étudiées ici n'ont toutefois jamais été au cœur des revendications portées par ces mouvements d'emprunteur-se-s. Plus généralement, il faut constater que les revendications de droit au crédit ne s'étendent jamais aux prêts relevant du marché secondaire, tout particulièrement pour ce qui est du crédit non affecté garanti uniquement par le salaire de l'emprunteur-se[1045] : les entreprises qui offrent ces prêts sont, à l'inverse, directement accusées de pratiquer une forme de « *reverse redlining* » (Squires 2004, Brescia 2009, Crusto 2009, Nier et St. Cyr 2011) consistant à cibler en priorité les quartiers pauvres et les populations défavorisées. De même, de nombreux types de prêts spécifiques aux classes populaires continuent d'être fortement dénoncés au sein de milieux politiques et réformateurs[1046] et les possibilités d'expression politique de la part des emprunteur-se-s concerné-e-s semblent toujours, à l'heure actuelle, très limitées. Ainsi, certaines des conclusions tirées à la fin de la section II continuent d'être valides pour la période actuelle : la cause des emprunteur-se-s du marché secondaire est récupérée par des acteurs qui n'ont pas recours à ces types de prêts et ce segment de transactions continue de soulever des questions politiques relevant davantage de la lutte contre la pauvreté, ou pour la protection des consommateurs, que de l'accès au marché ou de la lutte anti-discrimination. Néanmoins, comme nous l'avons évoqué en Introduction, un nouvel acteur majeur, l'État fédéral, a investi l'espace de cette cause du crédit depuis la fin des années 1960.

Les questions que nous évoquons dans cette conclusion s'inscrivent dans la lignée du travail récent de Krippner (2017) : dans cet article, l'auteure déplore le fait que la littérature sociologique s'intéressant au crédit adopte souvent un point de vue normatif sur la question de l'accès au marché, plutôt que de l'aborder d'un point de vue de sociologie politique. Ce travail pose ainsi des questions simples mais dont l'analyse reste souvent dans l'angle mort des travaux de sociologie économique sur le crédit : qu'est-ce que le droit au crédit ? Qui réclame l'accès au crédit, quelles conditions sont-elles nécessaires pour formuler ces revendications et comment s'articulent-elles avec d'autres types de réclamations ? Enfin, en quoi est-ce que ces

[1045] Ce type de crédit est aujourd'hui communément qualifié de « *unsecured lending* », ce qui souligne bien l'association entre l'idée de garantie et la possession d'un bien matériel : est « *secured* » un prêt garanti par une forme de propriété, acquise ou en cours d'acquisition, comme dans le cas de *l'equity* constituée à partir d'un crédit immobilier.
[1046] Nous renvoyons à l'Introduction générale pour une présentation plus détaillée de ces critiques depuis le début des années 2010.

revendications de droit au crédit, ainsi que les lois qui tentent de l'appliquer, permettent de comprendre certaines évolutions de la conception de la démocratie aux États-Unis ? Simplement, les processus étudiés par l'auteure se restreignent à des revendications de droit au crédit portées sur le marché primaire et nous souhaitons évoquer ici certaines pistes de réflexion qui découlent de l'étude de l'histoire du marché secondaire. Si la sociologie de l'action publique nous a permis de comprendre la mise en place historique d'une offre de crédit à destination des salarié-e-s, nous souhaitons à présent évoquer certaines implications possibles de cette recherche pour la sociologie politique de la finance contemporaine[1047].

Dans la première partie, nous proposons une synthèse des différents modèles de crédit mis en évidence sur la période, à partir du prisme méthodologique proposé en introduction. Cette reprise sera aussi l'occasion d'évoquer les implications possibles des résultats de cette thèse pour la sociologie morale de l'économie : nous avons beaucoup traité de « morale » à différents endroits de la thèse, sans jamais pour autant offrir de perspective transversale sur les conclusions tirées. Puis, dans la seconde partie, nous revenons sur certaines réflexions que la présente généalogie engage du point de vue des évolutions contemporaines de la « démocratie du crédit ».

I. Les pratiques et les conflits du crédit entre 1900 et 1945 : retour sur trois niveaux d'expérience du marché

Entre le début des années 1900 et le milieu des années 1940, quatre principales types d'entreprises sont en conflit, direct ou indirect, pour la établir la légitimité et définir les contours du crédit non affecté des salarié-e-s[1048] : les agences de crédit en activité avant la fin des années 1910, désignées par l'expression « *loan sharks* », les acheteurs de salaire (1920-1935), les prêteurs de petites sommes (1920-1945) et les banques commerciales (1935-1945). Nous avons choisi d'adopter une approche de sociologie économique des transactions et des relations de crédit (Dufy et Weber 2003, Lazarus et Lacan 2018) afin d'isoler les différents modèles de prêts proposés par ces entreprises, dont nous résumons les principales caractéristiques dans le tableau

[1047] Pour des synthèses, voir Carruthers et Kim (2011), Krippner (2011, Introduction) et Godechot (2016).
[1048] Nous avons décidé de ne pas inclure dans cette reprise deux types d'organisations qui occupent une place plus périphérique au sein de ce travail : les coopératives de crédit et les *Morris Plan Banks*. Nous renvoyons respectivement aux chapitres III et VI pour plus de détails sur les modèles de crédit proposés par ces organisations.

26 : les dates indiquées ne correspondent pas strictement aux années où ces entreprises sont en activité mais aux périodes couvertes dans cette thèse[1049].

Tableau 26 : Les modèles du crédit non affecté, 1900-1945

Années étudiées	**1900-1920**	**1920-1935**	**1920-1945**	**1935-1945**
Entreprises de crédit	***Loan sharks***	**Acheteurs de salaire**	**Prêteurs de petites sommes**	**Banques commerciales**
Types de prêts	Avances sur salaire Hypothèques mobilières	Avances sur salaire	Hypothèques mobilières	Prêts personnels bancaires
Garanties	Salaires Biens mobiliers	Salaires	Bien mobiliers	Salaires Co-signataires
Montants accordés	25 c à 50 $ en Géorgie 5 à 200 $ en Illinois	Souvent inférieurs à 50 $	Inférieurs à 300 $ rarement inférieurs à 100 $	Souvent supérieurs à 300 $
Méthodes de fixation des prix	Frais renégociés à chaque renouvellement	Frais renégociés à chaque renouvellement	Taux d'intérêt unique, fixe sur le solde restant, 3,5 % mensuels	Escompte de 6 % déduit dès le départ
Clientèle principale	Toutes les classes sociales, en grande majorité des travailleur-se-s des classes populaires	Classes populaires salariées	Travailleur-se-s propriétaires de biens mobiliers	Avant tout des salariés blancs de classe moyenne
Implantation géographique	Villes industrielles du pays	Avant tout le Sud-Est et une partie minoritaire du Midwest	Avant tout le Nord-Est et la majeure partie du Midwest	Avant tout le Nord-Est
Renouvellement	Ligne de crédit	Ligne de crédit	Prêt unique	Prêt unique

[1049] Pour des discussions plus précises des volumes de crédit gérées par ces différentes organisations sur les périodes considérées, nous renvoyons aux différents chapitres de la thèse.

1. Le modèle de crédit des *loan sharks*. Fonctions et formes d'encastrement des relations de crédit, 1900-1916

Choisir comme porte d'entrée l'analyse des contrats et de leurs usages, des types de garanties réclamées, du rythme des interactions entre les prêteurs et leur clientèle ou encore des modalités du remboursement et des techniques de recouvrement nous a permis d'analyser le premier niveau d'expérience du marché défini en Introduction, celui des transactions et des pratiques économiques. À la suite d'autres travaux consacrés aux pratiques de crédit des classes populaires de la même époque, nous avons étudié les différentes formes d'encastrement qui caractérisent ce système de crédit au début du XX^{e} siècle, en insistant tout particulièrement sur la nécessité de s'intéresser au procès de travail, au fonctionnement du système judiciaire et à la ségrégation raciale.

Ainsi, en premier lieu, ces agences offrent un service de ligne de crédit à un ensemble de travailleur-se-s, leur permettant d'accéder directement à des petites sommes d'argent et, ainsi, de faire face à des dépenses quotidiennes ou de gérer d'autres formes d'endettement, auprès de commerçants, de médecins, de proches, ou des autres types de prêteurs : ces prêts représentent une forme d'instrument budgétaire, offerte par des créanciers avec qui les emprunteur-se n'ont pas d'autres liens sociaux directs, qui sert à d'ajuster des relations économiques relevant parfois, quant à elles, de formes d'encastrement dans des réseaux de connaissance familiaux ou professionnels. Les deux études de cas, portant sur des agences implantées respectivement dans le Sud-Est du pays et dans l'Illinois, soulignent à quel point le type de profession exercée représente une information à laquelle les prêteurs accordent une attention particulière. L'évaluation des capacités de remboursement des potentiel-le-s emprunteur-se-s se réduit souvent, lors de l'« épreuve du crédit », à l'estimation de la valeur du travail exercé : un métier salarié stable, même s'il ne donne accès qu'à des revenus de faible ampleur, assure que l'emprunteur-se pourra consacrer une partie de sa paie au paiement des créances de manière régulière et répétée, tout comme l'exercice de certains métiers artisanaux ou commerciaux garantie la possession de biens qui pourront être saisis en cas de défaut.

En deuxième lieu, il est impossible de comprendre ce système de crédit sans observer le fonctionnement du système judiciaire et le rôle attribué, par les prêteurs, au tribunaux et aux auxiliaires de justices dans la gestion du recouvrement. Un système de crédit ne se réduit pas, en effet, à la simple évaluation économique des capacités de remboursement et à la gestion des garanties réclamées ; il faut également comprendre les « systèmes d'obligations » (Muldrew 1998, Laferté 2010b) que ces relations déterminent. Ainsi, certains prêteurs peuvent aisément

obtenir, de la part de certains juges de paix avec qui ils ont des affinités de classe et de race, l'autorisation de saisir directement au domicile des emprunteur-se-s lorsque ceux-celles-ci ont gagé des meubles ou de biens personnels : la pression qu'exerce la saisie sur le lieu de vie représente une forme d'obligation spécifique aux prêts sous forme d'hypothèque mobilière. Lorsque l'emprunteur-se autorise le prêteur à saisir son salaire à la source, auprès de l'employeur, la perspective d'une procédure judiciaire fait simultanément peser une menace sur la relation d'emploi, ce qui contraint les salarié-e-s à effectuer des versements réguliers, jour de paie après jour de paie. Enfin, nous avons étudié les formes de négociations possibles et de contestations des registres adoptés par la relation de crédit, lorsque nos sources laissaient entrevoir certains épisodes de *voice*.

En troisième lieu, plutôt que de chercher à caractériser si ce crédit est univoquément encastré ou désencastré, formel ou informel, à distance ou de face-à-face, nous avons montré que différentes formes d'encastrement et de registres d'interactions affectent différents types de client-e-s. En particulier, les relations de crédit qui s'établissent entre les prêteurs (blancs) et leurs client-e-s respectivement blanc-he-s et afro-américain-e-s, dans le Sud du pays, adoptent des registres d'interactions très différents. Ces écarts s'observent au sein des mêmes espaces géographiques ou des mêmes agences – à titre d'exemple, les versements sont, dans le cas des client-e-s afro-américain-e-s d'un prêteur d'Atlanta, prélevés avec régularité directement sur les lieux de vie et de travail, alors que les emprunteur-se-s blanc-he-s se déplacent au bureau de l'agence pour déposer leurs paiements – mais il s'observent également entre différentes villes – en Géorgie, il suffit d'une signature pour accéder au crédit, du fait du fonctionnement efficace et expéditif d'une justice inférieure souvent en faveur des prêteurs, alors qu'en Illinois il est requis que les client-e-s souscrivant à une hypothèque mobilière établissent une liste notariée des biens gagés lors de la signature du contrat. Mettre en évidence ces différentes formes d'encastrement souligne notamment la nécessité de comprendre le travail de classification des client-e-s effectué par les professionnels du crédit (Fourcade et Healy 2013, Lazarus et Lacan 2018) : si nous n'observons pas, au début du XX^{e} siècle, de segmentation entre deux marchés du crédit, il existe bien des types de transactions et de relations de crédit propres à différents espaces géographiques et sociaux.

2. Les controverses autour des *loan sharks* : des luttes politiques aux conflits professionnels

Les dynamiques et les modalités des luttes symboliques et politiques qui ont contribué à la construction du marché du crédit des salarié-e-s sont résumées dans la figure 31. Ce schéma souligne que les conflits entre entreprises peuvent être directs ou indirects[1050] : lorsque des entreprises s'opposent ouvertement, l'issue prend souvent la forme, non pas d'une concurrence directe sur un type de transactions, mais d'une division de l'offre en plusieurs segments sur lesquels les différents prêteurs se spécialisent (Éloire 2010). Ainsi, au début des années 1920, un partage s'opère entre les *loan sharks* qui acceptent de se convertir à la régulation et se spécialisent dans les prêts sous forme d'hypothèques mobilières et ceux qui continuent d'offrir des avances sur salaire ; ainsi également des banques commerciales qui cherchent, à la fin des années 1930 et au début des années 1940, à distinguer l'offre de crédit qu'elles proposent des prêts offerts par les « *moneylenders* », en offrant des prêts nécessitant d'obtenir des co-signatures d'autres salarié-e-s solidaires.

Néanmoins, la construction de modèles de crédit différents s'expliquent avant tout par une forme de lutte indirecte, par l'intermédiaire de controverses et de conflits de légitimité qui émergent autour de certaines pratiques économiques sur l'ensemble de la période : les caractéristiques mises en évidence dans le tableau 26 peuvent être interprétées comme les réactions, les réponses proposées par ces entrepreneurs aux critiques qui leur sont adressées, aux mouvements sociaux qui les ciblent et aux décisions politiques prises pour réguler le crédit des salarié-e-s (Luders 2006).

[1050] Nous ne reportons dans la figure 31 que les conflits opposant les différents acteurs de la lutte anti-*sharks* mais il faut, toutefois, garder à l'esprit les nombreux débats et controverses internes à chaque type d'acteur : au sein des milieux réformateurs, entre les prêteurs convertis qui acceptent la participer aux « croisades » et ceux qui se contentent de se plier au cadre juridique, entre banques nationales et banques d'États, etc.

Figure 31 : Les principaux conflits et controverses autour des *loan sharks*, 1900-1945

Légende : Les 4 niveaux à gauche permettent de distinguer les différents types d'acteurs jouant un rôle dans les conflits du marché : les décideurs politiques, les mouvements sociaux et les organisations de crédit. À côté des flèches sont indiquées les modalités d'action. Les flèches pleines indiquent une forme de pression exercée, par le biais de certaines ressources, par des mouvements sociaux et des organisations réformatrices, que ce soit sur les organisations de crédit (dans l'arène judiciaire ou l'espace public) ou sur les décideurs politiques (lors de processus de mise à l'agenda). Les flèches en pointillés indiquent des conflits internes aux organisations de crédit : les flèches unidirectionnelles soulignent un processus de conversion alors que la flèche bidirectionnelle indique un conflit professionnel. Enfin, la flèche à tirets indique une action du gouvernement (fédéral ou d'État) sur les organisations, par le biais de nouvelles lois.

2.1. La logique de marché des « croisades » : penser la justice, la charité et l'éthique des affaires

Nous avons montré, en effet, que les pratiques de crédit des *loan sharks*, des acheteurs de salaire et, dans une moindre mesure, des banques, se retrouvent au cœur de controverses soulevées par les milieux réformateurs de l'époque : sur l'ensemble de la période, des élites issues avant tout du monde des affaires, de la philanthropie et des professions juridiques se mobilisent contre les *loan sharks* ou lorsque certaines pratiques considérées comme immorales, en particulier les avances sur salaires, sont perçues comme une menace pesant sur le modèle salarial américain. Ces mouvements qui émergent et se diffusent sur l'ensemble du pays à partir du début des années 1910 sont porteurs d'une logique de marché, au sens où la solution au problème des *loan sharks* implique, selon une grande partie des acteurs mobilisés, la construction d'une offre marchande de crédit, juste et légitime, à destination des salarié-e-s.

Néanmoins, cette solution ne suffira pas à elle seule, selon les « croisés », à éradiquer les *loan sharks*. Ces « principes de vision et de division » (Bourdieu 2016) donnant un rôle central aux mécanismes marchands, ce que nous avons choisi d'appeler après Steiner et Trespeuch (2014) le niveau catallactique, sont indissociables d'autres ensembles d'idées qui parcourent la « nébuleuse réformatrice » (Topalov 1999) : la conception du marché moral est fortement influencée par une certaine représentation des fonctions sociales de la justice – associée au courant du réalisme juridique – par un projet d'analyse « scientifique » du monde social et de ses principaux maux – avant tout porté par les organisations philanthropiques – et par l'idée que le capitalisme ne saurait perdurer sans une certaine préoccupation pour l'éthique des affaires. Cette imbrication d'idées, articulant des registres marchands et non marchands (Somers et Block 2005), détermine un répertoire d'action type adopté par la plupart des « croisades » : il faut certes agir sur le marché et faire fonctionner la concurrence, mais il faut également intervenir sur le terrain du droit afin de fournir une assistance judiciaire aux victimes, d'obtenir des décisions de jurisprudence et, enfin, les « croisés » se doivent d'intervenir dans l'espace public pour rassembler un maximum d'élites autour de ce problème public.

2.2. Récupérations et contestations d'un crédit modèle : l'effet des « croisades » sur les pratiques des entreprises

Si ces mouvements réformateurs disposent de nombreuses ressources qui leur permettent de défendre ces idées à la fois dans l'espace public et auprès de décideurs politiques, ils ne sont pas les seuls à produire des discours sur la bonne manière d'organiser le marché et, du surcroît, ils ne sont pas en mesure de contrôler la manière dont les prêteurs réagissent aux accusations portées : dans les chapitres IV et VI, nous nous sommes ainsi intéressés à des formes de contestation du crédit modèle construit par les réformateurs, respectivement de la part des acheteurs de salaire dans les années 1920 et 1930 et de la part des banques commerciales dans les années 1930 et 1940 (tableau 26).

Si, dans le cas des acheteurs de salaire, la revendication visant à bâtir un cadre juridique spécifique aux avances sur salaire, différent de celui des prêts de petites sommes, se solde par un échec, l'opposition entre la vision du crédit défendue par ces *loan sharks* et les milieux réformateurs révèle l'ethnocentrisme de classe qui sous-tend la vision du crédit portée par ces derniers. Le *Department of Remedial Loan* de la fondation Russell Sage joue, en particulier, un rôle central dans la diffusion de l'idée que les travailleur-se-s ayant recours aux *sharks* sont des salarié-e-s fragiles faisant face à une urgence ou un accident de la vie (Perrin Heredia 2009, 2011, Ducourant 2012a), une vision en décalage avec les usages des prêts et les formes des relations de crédit identifiés précédemment. De plus, cet ethnocentrisme de classe se double souvent (sauf dans le cas des mouvements du Sud de 1926-1927) d'un ethnocentrisme de race et de genre, à la base d'une représentation selon laquelle les « victimes » des *sharks* sont des hommes blancs salariés chefs de famille, plutôt des employés de bureau que des travailleurs manuels, qui ne peuvent plus subvenir aux besoins de leur foyer. Ce prisme n'est, par ailleurs, pas spécifique au crédit non affecté : il a précisément été au coeur des dénonciations portées par des mouvements de femmes qui réclament, dans les années 1960-1970, la possibilité de pouvoir accéder, en leur nom seul et sans la signature de leur mari, au crédit des grand magasins (*department stores*) (Hyman 2011b, Thurston 2013, Krippner 2017).

Mettre au jour les conceptions du monde et des rapports sociaux véhiculées par les « croisés » n'a pas qu'un intérêt du point de vue de l'analyse des discours : dans les années 1920 et 1930, les réformes du crédit votées à la suite des « croisades » contraignent les *loan sharks* convertis à « incorporer » (Boltanski et Chiapello 1999), au moins en partie, le référentiel politique construit par ces mouvements sociaux. Si l'ensemble des prêteurs de petites sommes n'acceptent pas le bien-fondé de la régulation ni n'approuvent les stratégies d'étiquetages

déployées pour éradiquer les prêteurs désignés comme des usuriers, les convertis mobilisent tous le droit et le soutien des « croisades » comme des leviers de légitimation, leur permettant notamment de lever des fonds sur le marché des titres ou de défendre la respectabilité de leur secteur d'activité dans l'espace public. L'effet du « référentiel de marché » (Muller 2000), défendu par les réformateurs, sur les pratiques de crédit s'observe particulièrement dans le type de prêts offerts par ces agences régulées dans les années 1920 et 1930. Ainsi, face à la stigmatisation qui frappe les avances sur salaire, ces prêts de faibles montants, aisément renouvelés et adossés uniquement aux revenus futurs des emprunteur-se-s, les prêteurs de petites sommes décident de se spécialiser dans les prêts sous forme d'hypothèques mobilières, de montants supérieurs à ceux qu'ils offraient avant la régulation (tableau 26) : en conséquence, les client-e-s ayant un accès privilégié à ces prêts sont ceux-celles qui peuvent attester de la propriété de biens mobiliers. Jusqu'au milieu des années 1930, le salaire ne suffit pas pour accéder au crédit régulé.

On observe également une évolution des contrats proposés par les prêteurs de petites sommes dans les années 1930 : la grande majorité des prêts accordés le sont à des emprunteur-se-s marié-e-s et ils doivent être signés par les deux époux. La rhétorique réformatrice, qui attribue un rôle central à ce type de crédit du point de vue du maintien de l'ordre familial, ainsi que l'ensemble des présupposés normatifs, de genre et matrimoniaux qu'elle charrie se retrouvent dans le « dispositif contractuel » mis en place (Suchman 2003, p. 93) : les contrats sont bien, comme le dit Suchman (*art. cit.*, p. 100), des « *cultural displays* » qui traduisent certaines « *symbolic representations* » du monde social et représentent ainsi un lieu privilégié d'observation des rapports entre les trois niveaux d'expérience. Enfin, ces modifications des pratiques de crédit s'accompagnent d'une évolution des discours produits par les prêteurs, ce que nous avons observé à partir du cas de l'entreprise HFC : dans les années 1930, l'entreprise cherche à mettre en avant les fonctions sociales de ce type de crédit et présente son offre de prêt comme un service d'accompagnement à destination de couples mariés de classe moyenne, de manière à se distinguer des *loan sharks*, ces usuriers qui profitent de la fragilité des classes populaires pour leur vendre des crédits à des taux excessifs. Si les hommes subviennent aux besoins de leur famille, c'est bien aux femmes que revient la gestion budgétaire des dépenses, et leur signature est nécessaire pour que le crédit s'inscrive dans un projet de consommation raisonné.

À l'inverse, la contestation du modèle des prêts des petites sommes par les banques commerciales se solde par un succès, puisqu'à partir du milieu des années 1940, ces organisations deviennent les principales pourvoyeuses de crédit non affecté aux États-Unis, une

position qu'elles occupent toujours à ce jour. Dans les années 1930, les dirigeants de certaines banques souhaitent en effet étendre leur juridiction au crédit à la consommation, tout particulièrement au crédit non affecté à destination des salarié-e-s : la crise de 1929 a nettement entamé l'image des banques, tenues pour responsables des pratiques de spéculation ayant conduit au krach boursier, et ces organisations cherchent à réaffirmer leur position dans l'économie du pays. De surcroît, l'investissement du secteur du crédit à la consommation par les banques est soutenu par l'administration du *New Deal* qui met en place, en 1934, le *Title I* du *Modernization Credit Plan*, un programme de garanties publiques dont l'objectif est d'inciter les banques à développer leurs activités en direction des particuliers (figure 31). Les « prêts personnels », comme les nomment les banquiers, représentent un moyen de mettre en avant les fonctions « communautaires » des banques et de souligner que ces organisations sont avant tout concernées par les services de financements qu'elles rendent au peuple américain et non par la recherche invétérée du profit. Cette extension de la juridiction bancaire aux crédits des salarié-e-s ne se fait pas sans accroc : elle donne notamment lieu à un conflit professionnel entre banquiers et prêteurs de petites sommes, lors duquel les banques cherchent à affirmer qu'elles sont les intermédiaires légitimes entre les salarié-e-s américain-e-s et leurs besoins de financement (figure 31).

Contrairement aux prêteurs de petites sommes, fortement contraints par le référentiel réformateur, les banques commerciales sont donc en mesure de construire et de défendre leur propre modèle de crédit, opposé en de nombreux points à celui mis en place par le cadre juridique des *Uniform Small Loan Laws.* Les banques défendent notamment l'usage d'un taux d'escompte, par opposition au taux d'intérêt fixe associé aux prêts de petites sommes, et cette pratique soulève une controverse importante lors de laquelle les banques s'opposent aux réformateurs, en particulier la RSF, qui accusent les banquiers de chercher à contourner les lois USLL en vigueur. À l'inverse, les banques développent d'autres pratiques distinctives qui ne suscitent pas d'oppositions. On observe, en particulier, une évolution importante des garanties réclamées (tableau 26) : les « prêts personnels bancaires » permettent bien aux salarié-e-s d'emprunter sur leurs revenus futurs mails l'octroi du crédit nécessite d'obtenir la co-signature de deux autres salarié-e-s. Cette forme de garantie a pour objectif, selon les discours que construisent les banquiers, de faire que le crédit bancaire contribue à la mise en place de « communautés » solidaires d'emprunteur-se-s salarié-e-s. Ainsi, à ce nouveau système de garanties doivent correspondre des nouveaux-elles emprunteur-se-s. La mise en place des *Personal Department of Banks* entraîne une évolution du type de client-e-s ayant accès au crédit légitime : les banques s'implantent uniquement dans les quartiers blancs de villes du Nord-Est

et du Midwest et ciblent avant tout une clientèle d'hommes salariés stables, plutôt issus des classes moyennes, une catégorie de consommateurs au cœur des *consumer politics* de l'époque du *New Deal*.

3. Le marché comme objet de conflits politiques et judiciaires. Gouverner le crédit des salarié-e-s par le droit

Enfin, nous avons choisi d'observer la construction du marché à partir de l'évolution du référentiel politique et du droit encadrant ces transactions de crédit. Le droit est précisément ce qui permet de faire le lien entre certains choix politiques et le gouvernement des pratiques économiques : il est à la fois l'objet de luttes politiques et une arme permettant de transformer une vision du monde en des injonctions contraignantes pour les entreprises et leurs client-e-s. L'observation du niveau politico-juridique nous a conduit à distinguer deux types d'arènes au sein desquelles se déroulent les conflits entre organisations sur la période. D'une part, le droit du crédit est construit dans l'arène politique, par des processus de mise à l'agenda auxquels participent activement les mouvements réformateurs et, d'autre part, la capacité du droit à modifier les pratiques de crédit est déterminée au sein de l'arène judiciaire, le poids respectif de ces différents lieux de conflit évoluant fortement au cours de la période.

Dans les années 1910, de nombreux réformateurs mobilisés cherchent à obtenir une réforme des lois sur l'usure, afin d'autoriser des entreprises encadrées à fixer des taux supérieurs aux taux d'intérêts légaux, pour les prêts inférieurs à 300 $. Cette solution n'émerge pas directement, comme l'ont défendu certains travaux portant sur l'histoire de la philanthropie (Anderson 2008, O'Connor 2007, Anderson et al. 2015), au sein de la fondation Russell Sage : le premier texte est rédigé par des prêteurs convertis de Chicago et les dispositions du modèle de loi étatique sont le produit d'un compromis entre ces prêteurs et les « croisés ». Dans leur article quantitatif portant sur les déterminants du vote des lois USLL au sein de différents États, Carruthers et al. (2012) indiquent n'être pas parvenus à repérer de logique de diffusion interétatique de la réforme : or, dans le chapitre III, nous avons montré que le vote d'une loi au sein d'un État s'explique avant tout par un schéma de diffusion intraétatique entre mobilisations locales. En effet, les « croisades » émergent en majorité au sein des grandes villes des États, puis sont suivies par des mobilisation dans des villes secondaires, sous forme de mouvements « suivistes » (« *spin-off* ») (McAdam 1995). Les mobilisations se diffusent par le biais de réseaux professionnels étatiques (journalistiques, juridiques, philanthropiques ou d'affaires), en réponse à des réseaux d'agences de crédit implantées dans l'ensemble de

l'État : la « scandalisation » (Offerlé 1998) des élites locales implique ainsi la reconnaissance à la fois d'un problème public commun aux villes industrielles et d'une solution commune, sous la forme d'une loi étatique encadrant le marché. Enfin, durant cette première phase de dénonciations, l'investissement, par les « croisades », de l'arène judiciaire reste assez limité et sans effets observables : les pratiques des *loan sharks* ne sont pas, selon les tribunaux, illégales au regard du droit en vigueur et la justice de paix autant que les tribunaux supérieurs rendent des jugements majoritairement en faveur des prêteurs.

Il faut attendre le milieu des années 1920 et le vote de lois USLL au sein de nombreux État pour que l'arène judiciaire devienne un lieu central de la lutte anti-*sharks*. Lors de la deuxième vague de « croisades » contre les acheteurs de salaire, jusqu'au milieu des années 1930 (figure 31), le droit devient ainsi une arme pour les réformateurs mobilisés : les lois USLL fournissent un cadre à la mobilisation mais elles permettent également à des *cause lawyers* d'attaquer les prêteurs auprès auprès de tribunaux civils inférieurs et d'un certain type de tribunal supérieur ne relevant pas de la *common law.* Ces actions ont pour objectif d'obtenir des décisions de jurisprudence qui valident la conception du bon crédit portée par ces mouvements sociaux dans l'espace public. La qualification juridique de transactions considérées comme immorales, en particulier les avances sur salaire, doit permettre de contraindre les entreprises à se soumettre à la régulation et ainsi de contribuer à la moralisation de ces pratiques de crédit populaires. Comme le remarque Lemercier (2012, pp. 21-27), l'observation des « usages de la justice », de la part des réformateurs mobilisés, permet de mieux comprendre les « déterminations mutuelles entre institutions judiciaires et pratiques économiques ».

Enfin, à partir du milieu des années 1930, on observe une double évolution du droit encadrant les transactions de crédit. Tout d'abord, l'État fédéral commence à s'investir dans la régulation du crédit à la consommation. Le crédit des salarié-e-s cesse, dès lors, d'être uniquement vu comme un problème social affectant les villes industrielles du pays : à partir du début des années 1930, le crédit à la consommation devient une variable jouant un rôle dans le maintien de l'équilibre macroéconomique national. Le référentiel politique du *New Deal* construit ainsi un cadre différent de celui mis en place au niveau des États et l'existence de deux échelles de régulation explique, en partie, le conflit professionnel qui émergent entre prêteurs de petites sommes et banques commerciales. En effet, les banques affirment ne pas devoir se soumettre au droit des États : imposer l'usage d'un taux d'escompte, par opposition au taux d'intérêt dont la fixation relève d'une prérogative étatique, représente une étape essentielle dans la construction d'une activité de crédit bancaire distincte, puisqu'elle permet d'affirmer que le crédit des banques ne relève pas des lois sur l'usure, qui régissent historiquement les

transactions de crédit. La victoire acquise par le secteur bancaire et ses associations professionnelles, dans la plupart des États où la question est discutée entre 1940 et 1943, produit ainsi une seconde évolution du droit, relative à l'encadrement des modalités de fixation des coûts du crédit. Par ailleurs, cette victoire a des conséquences de long terme sur la régulation du crédit à la consommation aux États-Unis : les *Annual Percentage Rates*, très répandus à l'heure actuelle, sont un autre nom donné à l'escompte et leur régulation a été coeur du *Truth-in-Lending Act* voté en 1968, sans pour autant que leur usage ait été remis en cause (Trumbull 2014).

4. Les faits moraux au prisme des trois niveaux d'expérience

En conclusion de cette reprise, nous souhaitons revenir sur les implications possibles de certains résultats de la thèse pour l'étude des processus de moralisation marchande (pour une synthèse, voir Reich 2016, Introduction). Les recherches sur ces processus ont permis de montrer que les faits moraux continuent de jouer un rôle central dans l'organisation des échanges au sein d'une société capitaliste : ces travaux soulignent que le marché et la morale entretiennent des relations diverses et complexes, suivant le type de marchandise échangée (Steiner 2001, Fourcade et Healy 2007, Steiner et Trespeuch 2014) ou le type de configuration politique et culturelle au sein de laquelle l'échange prend place (Zelizer 1979, 2010, Quinn 2008, Fourcade 2011). Néanmoins, cette approche tend souvent à dissocier l'analyse morale d'autres types de phénomènes sociaux, à faire de la « morale du marché » un domaine à part de la sociologie économique (une spécialisation qu'a objectivé Fligstein (2015). Or, aborder le marché par le biais des trois niveaux d'expérience souligne que la morale ne peut être réduite à l'un de ces niveaux : on la retrouve, sous différentes formes, au sein des trois types de processus étudiés et elle n'est, en particulier, pas restreinte à l'« ordre catallactique » (Steiner 2007, p. 261). Les quelques éléments qui suivent invitent plutôt à décloisonner l'analyse de la morale d'autres types de processus sociaux ou politiques et à penser la manière dont des discours ou des registres moraux peuvent tour à tour servir de ressources, pour certains acteurs dominants et, à l'inverse, produire des injonctions ou servir d'instrument de contrôle ou de domination pour des groupes d'acteurs économiques dominés. Dans l'ensemble de la thèse, nous avons ainsi rencontré plusieurs types de « faits moraux » (Durkheim 1911) suivant l'époque considérée, mais surtout suivant le type de phénomènes – économique, politique ou judiciaire – étudié.

L'étude des transactions permet, tout d'abord, de mettre en évidence une forme de « travail moral » de la part des professionnels du crédit (Fassin 2012, p. 4) : évaluer la qualité des client-e-s et défendre son commerce dans l'espace public impliquent la « production de sujets moraux » de client-e-s ayant recours à des prêts « justes » (« *fair* ») et pour des bonnes raisons, tout comme rédiger des contrats nécessite de mobiliser des « vocabulaires moraux » qui affectent la relation de crédit (Fassin, *op. cit.*). Ainsi, on peut opposer aux contrats de prêts requérantla signature des deux époux, rédigés par les prêteurs régulés des années 1930, les contrats d'autorisation de saisie du début du XX^{e} siècle, établis par les *loan sharks*, qui insistent sur les conséquences judiciaires associée à une rupture de la relation de crédit : ils fonctionnent comme des dispositifs d'engagement des emprunteur-se-s dont l'objectif est de produire une contrainte morale au remboursement.

L'analyse du niveau catallactique montre, quant à elle, que les efforts réformateurs impliquent également une forme de « travail moral » permanent, quoique de nature très différente : dans les chapitres III et IV, nous avons non seulement souligné les présupposés normatifs et les catégories morales employées par les réformateurs et les décideurs politiques pour penser la question du crédit des salarié-e-s, mais avons également mis en évidence une forme d'« arrière-plan » moral qui oriente le travail réformateur (Abend 2015). En effet, les « croisades » n'ont pas uniquement pour objectif « la promotion de certaines valeurs et normes » et « l'imposition généralisée de leur respect », comme le suggère Mathieu (2005) dans sa définition d'une « sociologie des croisades morales » : l'usage de registres ou de discours moraux a également pour objectif de modifier des ensembles de pratiques et de rapports sociaux concrets que sont les transactions et relations de crédit. Les « croisés » réfléchissent ainsi constamment aux chaînes d'action qui doivent permettent de rétablir l'ordre moral fragilisé, ce dont témoignent les différentes formes de rationalisation du travail réformateur qu'ils déploient entre le milieu des années 1910 et le début des années 1940. Ces analyses invitent la recherche future à mieux saisir l'usage fait, par des acteurs réformateurs ou politiques, de registres moraux et le rôle précis attribué aux mécanismes moraux au sein du répertoire d'action mobilisé par ceux qui souhaitent agir sur le marché.

Enfin, la production d'un référentiel politique et d'un droit du crédit contribue à la « régulation de la société à travers des injonctions morales » (Fassin 2012, *op. cit.*) : ainsi, nous avons mis en évidence à la fois les présupposés normatifs qui orientent le texte des lois USLL et le rôle joué par le sens moral de certains juges lorsque ceux-ci qualifient les transactions de crédit au cœur des controverses. L'étude des stratégies déployées, par les avocats mobilisés lors des « croisades » d'Atlanta de la seconde moitié des années 1920, pour défendre les

emprunteur-se-s auprès des tribunaux civils inférieurs, montre notamment que les registres moraux et juridiques sont loin d'être incompatibles[1051]. Bien au contraire, les réformateurs sélectionnent des affaires qui impliquent des emprunteur-se-s aux trajectoires d'endettement particulièrement tragiques, leur mise en scène accentue l'idée qu'il s'agit de pratiques illégales et, réciproquement, faire des avances sur salaire des pratiques illégales permet de renforcer les discours moraux produits dans l'espace public.

Ainsi, du point de vue des mouvements d'élites, la morale représente avant tout une ressource[1052], qui joue une rôle à tous les niveaux de la chaîne d'action : lorsqu'il faut scandaliser dans l'espace public ou dans la presse, lorsqu'il faut convaincre les pouvoirs publics municipaux ou étatiques de l'existence d'un problème social, lorsqu'il faut défendre les petit-e-s emprunteur-se-s victimes des *loan sharks* face au juge. À l'inverse, la mobilisation de registres ou de discours moraux sert à contraindre différents acteurs dont la critique considère que leurs actes nuisent au maintien de l'ordre moral : là encore, la position sociale occupée par les cibles de ces invectives détermine la forme prise par les injonctions. À titre d'exemple, lorsque les avocats d'Atlanta défendent la cause des salarié-e-s endetté-e-s, la forme adoptée par la défense, les arguments moraux mobilisés et les actions menées tendent à souligner l'incompétence économique des emprunteur-se-s, à nier leur capacité d'expression politique autonome. Cela justifie, aux yeux des élites locales, le bien-fondé d'un combat dont la finalité est de priver ces travailleur-se-s de la capacité à gager leur salaire.

II. Des garanties à la mobilisation politique des années 1960-1970 : quelques réflexions autour du droit au crédit

Dans l'ensemble de la thèse, nous avons beaucoup insisté sur les garanties comme fondement des relations de crédit et des modèles politiques construits pour encadrer les transactions : l'opposition structurelle entre le salaire et la propriété de biens nous a servi de fil rouge pour comprendre l'évolution des modèles de crédit sur l'ensemble de la période (tableau 26). Dans la deuxième partie de cette conclusion, nous souhaitons montrer que les garanties n'occupent pas qu'une position centrale au sein du fonctionnement de différents systèmes de

[1051] Cette combinaison d'arguments appuyés sur du droit substantiel et sur des catégorisations morales a déjà été mises en évidence par François (2017, Chapitre 4), sur un terrain similaire, dans le cas des jugements d'expulsion rendus par les tribunaux d'instance d'Île-de-France : elle permet de rendre compte, dans de nombreux cas, du raisonnement produit par l'institution judiciaire pour décider d'expulser, ou non, les locataires endettés.
[1052] Ce qui n'exclut bien entendu pas que les « croisés » croient véritablement aux bienfaits des principes défendus.

crédit. Elles permettent également de comprendre le type de revendications politiques portées, aux États-Unis, sur le marché du crédit : c'est, en effet, la possession de certaines garanties qui a permis à des mouvements d'emprunteur-se-s de revendiquer l'accès au marché primaire dans les années 1960 et 1970 (Thurston 2013, Krippner 2017).

L'historiographie du crédit ne mentionne que peu d'éléments sur la période allant de la fin de la Seconde Guerre mondiale à la toute fin des années 1960 : selon Hyman (2011b, p. 291) le seul effort de réforme a semble-t-il été mené par un homme politique déjà actif dans les années 1930 et 1940, le sénateur de l'Illinois Paul Douglas. Ce dernier a milité, accompagné par des associations bancaires, pour le vote du *Truth-in-Lending Act* de 1968, une réforme dont l'objectif était d'introduire plus de transparence dans l'expression des coûts du crédit (Trumbull 2014, pp. 148-156)[1053]. Cette loi fédérale s'inscrit donc dans la continuité des choix politiques effectués dans les années 1930 et 1940 et elle a eu, selon l'opinion d'historiens, peu d'effets sur les pratiques des entreprises (Hyman, *art. cit.*, Trumbull, *op. cit.*). Il faut donc attendre la fin des années 1960 pour observer une évolution radicale du référentiel politique, sous l'impulsion d'un nouveau type de mouvement social, inexistant jusqu'alors, mené par des emprunteur-se-s qui se considèrent exclus des formes légitimes de crédit.

1. Les mobilisations de femmes pour le droit au crédit dans les années 1970 : lutter pour faire reconnaître sa solvabilité

Au cours des années 1970, de nombreux mouvements de femmes s'intéressent à la question de l'accès au crédit (Hyman 2011b, Thurston 2013). L'une des premières organisations à s'investir dans cette cause est la *National Organization of Women* (ci-après NOW), qui met en place une *Credit Task Force* au début des années 1970 (Krippner 2017) : selon cette organisation, l'accès limité au crédit, en particulier aux cartes de crédit et à la vente à tempérament *(instalment credit*) offertes par les grands magasins (*department stores*), représente un aspect central des discriminations que les femmes subissent sur le marché. Ces barrières empêchent les femmes d'effectuer leurs propres choix de consommation et, de manière plus générale, cette exclusion représente un obstacle à l'acquisition et à la jouissance d'une « citoyenneté économique ». Parmi les éléments mis en évidence par la *task force*, la

[1053] N'ayant pas effectué de travail d'archives sur la période 1945-1968, nous ne pouvons que nous fier au jugement aux travaux d'historiographie transversale sur ce point (Hyman 2011b, Trumbull 2014). Néanmoins, un travail plus poussé permettrait sans doute de mettre en évidence des phénomènes plus complexes, comme nous l'avons fait à de multiples reprises pour la période 1900-1940.

forte variabilité de l'octroi de crédit en fonction de l'âge et du statut conjugal : au début des années 1970, les femmes célibataires parviennent notamment plus aisément à accéder au crédit que les femmes mariées. En effet, les salarié-e-s chargé-e-s de l'attribution du crédit au sein des grands magasins réclament très souvent la co-signature du mari, quand ils ne refusent pas tout simplement d'octroyer du crédit aux épouses en leur nom seul (Hyman 2011b).

À la base de cette mobilisation, on retrouve donc la dénonciation d'un prisme de genre similaire à celui mis en évidence dans le cas du crédit non affecté, que ce soit sous la forme des prêts de petites sommes ou du crédit personnel bancaire : comme dans le cas du crédit des grands magasins, les femmes mariées représentent la catégorie la plus sous représentée parmi la clientèle de ces organisations de crédit et cette sous représentation est, au moins en partie, le produit d'une construction genrée de l'offre de crédit légitime qu'on observe dès le début des années 1910 et qui se renforce jusqu'aux années 1940. Ces mouvements de femmes, avant tout blanches et issues classes moyennes, revendiquent ainsi, jusqu'à la fin des années 1970, un traitement plus juste (*fair*) et une évaluation plus objective de leurs capacités de remboursement (Hyman 2011b). Ce type de revendication a conduit ces mouvements à promouvoir des outils d'estimation du risque perçus comme « scientifiques » et anonymes[1054], à une époque de transformations profondes des techniques d'évaluation du crédit (Poon 2007, Hyman 2011b, Lauer 2017).

Les professionnels du crédit affirment en effet souvent, à l'époque, que l'acte consistant à « discriminer » représente une opération nécessaire à toute évaluation du risque (Krippner 2017, p. 19) : les techniques de *credit scoring* ont pour objectif de répartir la population en différentes classes de risques et non d'exclure certaines catégories en fonction de leur appartenance à un groupe social. En cela, ces opérations de classifications des emprunteur-se-s en fonction de caractéristiques économiques et sociales s'inscrivent dans la continuité des pratiques d'évaluations des *loan sharks* du début du XX^{e} siècle. Toutefois, la NOW affirme que les créanciers continuent de s'appuyer sur des critères d'appartenance à un groupe social plutôt que sur les comportements de remboursement passés des emprunteuses, un critère plus juste selon ces femmes mobilisées : à titre d'exemple, une femme mariée ayant contracté et remboursé différents crédits avant son mariage ne devrait pas voir sa demande rejetée au motif que sa situation matrimoniale a changé.

[1054] Par opposition, notamment, à l'entretien de crédit en face-à-face, critiqué par la *task force* de NOW du fait qu'il risque de défavoriser les femmes.

Si ce type de revendications a porté ses fruits en 1974 – date à laquelle est votée l'*Equal Credit Opportunity Act* qui interdit de refuser l'accès au crédit sur la base de caractéristiques telles que le genre, la race, la couleur de peau, le statut conjugal, l'âge et les croyances religieuses – la prétention à la reconnaissance d'une solvabilité (*creditworthiness*) a néanmoins soulevé un dilemme majeur pour ces mouvements : les critères retenus dans le calcul du score, en particulier la situation d'emploi, le revenu et la propriété de biens, sont fortement corrélés avec le genre des potentiel-le-s emprunteur-se-s et ces classifications reflètent, au moins en partie, l'espace des positions économiques des candidat-e-s au crédit. Faut-il, dès lors, restreindre l'accès au crédit aux femmes qui le méritent « objectivement » ? Le positionnement des mouvements de femmes, et en particulier de NOW, reste ambigu sur la question : certaines des membres de l'organisation revendiquent, en effet, l'accès au crédit uniquement pour celles qui remplissent les critères de solvabilité attendus, alors que d'autres affirment qu'une telle position affaiblit l'organisation puisqu'elle individualise la lutte, faisant de l'accès au crédit une question tranchée au cas par cas en fonction de classifications dont la transparence n'est jamais garantie (Krippner 2017, pp. 22-23). Un consensus semble s'être formé autour de l'idée générale selon laquelle le statut de femme ne devait plus entrer en compte dans la décision d'attribuer le crédit : comme le résume le *Credit Handbook* publié par NOW en 1973, « *We do not take the position that women ought to be granted credit merely because they are women. We take the position that they must not be denied credit because they are women* » (cité *in* Krippner 2017, p. 22).

Ainsi, en réclamant une évaluation plus juste des capacités de remboursement des femmes, ces mouvements ont paradoxalement contribué à l'adoption d'une technique qui objective les difficultés économiques qu'elles rencontrent dans d'autres aspects de leur vie : comme l'explique Krippner (2017, p. 24), « *credit scoring technologies served to neutralize feminist credit activism not only by making women as a class less visible in credit transactions but also by legitimating (individual) women's continuing disadvantage in credit markets as a reflection of the "lesser" creditworthiness of female applicants for credit* ».

2. Le *Community Reinvestment Movement* et le discours de la propriété collective

La fin des années 1960 est également marquée par de fortes tensions raciales qui culminent, après l'assassinat de Martin Luther King en avril 1968, en de nombreuses manifestations et émeutes qui éclatent à travers le pays. De nombreux commentateur-trice-s blanc-he-s de l'époque perçoivent, dès le départ, que ces mouvements expriment plus qu'une

colère face au décès du pasteur : les images d'épiceries et de magasins vandalisés font le tour du pays et, comme l'explique Hyman (2011b, pp. 203-206), la société américaine semble découvrir l'exclusion d'une grande partie de la population des possibilités de consommation dont jouissent les classes moyennes blanches. L'expérience des résidents des quartiers populaires qui se soulèvent, ce que la presse qualifie de « *ghetto riots* », révèle des formes de segmentations économiques qui accompagnent et renforcent la ségrégation résidentielle. L'exclusion de différents systèmes de crédit est, dès lors, souvent pointée du doigt lors de ces mobilisations, aussi bien par des commentateur-trice-s et des hommes-femmes politiques blanc-he-s que par des manifestant-e-s dont les voix se font entendre : peu de prêteurs légitimes sont installés dans les quartiers défavorisés, très peu de commerçant-e-s non blanc-he-s sont en mesure d'ouvrir des épiceries dans ces quartiers et, de surcroît, les commerçant-e-s blanc-he-s refusent souvent d'octroyer des facilités de crédit à leur clientèle sur la base de critères raciaux (Hyman 2011b, pp. 204-205).

Le *Community Reinvestment Movement* (ci-après CRM), organisé par des groupes de résident-e-s qui s'insurgent contre ces formes de ségrégation, est né avec pour objectif principal de mettre fin aux pratiques de *redlining* qui empêchaient les populations non blanches d'acquérir de la propriété ou d'ouvrir un commerce là où elles le souhaitaient : les premières mobilisations ont émergé au sein de quartiers pauvres, en majorité afro-américains et hispaniques de Chicago à la fin des années 1960 et elles dénoncent les difficultés rencontrées par les potentiel-le-s emprunteur-se-s lorsqu'ils-elles cherchent à obtenir un crédit commercial (*commercial* ou *business credit*) ou un crédit immobilier (*mortgage credit*). Krippner (2017, p. 28) identifie les principaux foyers de mobilisation, parmi lesquels on retrouve de nombreux quartiers identifiés dans le chapitre VI : même si ces revendications ne portent pas sur l'accès au crédit non affecté des banques, l'exclusion des services bancaires de crédit à la consommation, étudiée dans cette thèse, a certainement contribué à l'émergence d'un sentiment d'injustice vis-à-vis de cette segmentation de l'offre de crédit.

L'attribution du crédit immobilier et du crédit commercial n'implique pas, à l'époque, la vérification du *credit score* des potentiel-le-s emprunteur-se-s, ce qui explique, selon Krippner, que la formulation d'une revendication de droit au crédit ne s'est pas faite sur la base d'une reconnaissance du mérite ou de la solvabilité financière, comme dans le cas de mouvements de femmes. En effet, les mobilisations de Chicago mettent avant tout en avant le fait que de nombreux résident-e-s afro-américain-e-s et hispaniques sont des épargnant-e-s des banques et que, à ce titre, ils-elles devraient pouvoir bénéficier d'une fraction significative du crédit bancaire, réinvestie dans leurs quartiers ou pour leurs projets. Sous l'impulsion de

nombreuses associations de quartier, une agence du gouvernement fédéral publie, entre autres, une étude sur l'année 1975 qui démontre que les client-e-s résidant dans ces quartiers de Chicago représentent 28 % du volume des dépôts bancaires, mais qu'ils-elles ne bénéficient que de 10 % des nouveaux prêts accordés (étude citée *in* Krippner 2017, p. 31). Cet écart confirme la dissociation entre le monde de l'épargne et le monde du crédit déjà mis en évidence dans le cas des PLD des banques commerciales : si, d'une part, dans les années 1930 et 1940, les banques présentent leur offre de crédit comme un service rendu à des communautés solidaires d'emprunteurs-épargnants, on voit qu'en réalité être client-e d'une banque est toujours loin de garantir l'accès au crédit trois décennies plus tard. D'autre part, les lignes de partages géographiques et raciales mises en évidence dans le chapitre VI se confirment pour ce qui est des années 1960 et 1970, et la segmentation du marché est dénoncée comme une pratique discriminatoire précisément du fait qu'elle représente une négation d'un droit au crédit.

Dans les années 1960-1970, les banques ne réclament toutefois pas, à l'instar du cas du crédit non affecté, que les emprunteur-s-se soient des épargnant-e-s – les dépôts bancaires ne sont pas acceptées comme garanties des prêts – mais la propriété d'actifs financiers « *generally made it seem natural and legitimate to imagine these potential borrowers as* "*owners*" » (Krippner 2017, p. 13). Ainsi, la revendication d'un droit au crédit, par le CRM, émane de cette contribution, perçue et mesurée comme significative, des collectifs de résident-e-s aux dépôts bancaires : cette prétention subvertit en un sens le rapport de pouvoir habituellement associé à la relation de crédit puisque les débiteur-trice-s réclament ici (collectivement) un droit de regard, de contrôle, sur les investissements bancaires en matière de crédit. C'est donc en tant que propriétaires de certains actifs financiers que les résident-e-s de ces quartiers dénoncent les pratiques discriminatoires dont ils-elles sont victimes de la part d'organisations financières[1055]. Ainsi, comme l'explique Krippner (*art. cit.*, p. 12), « *collateral institutionalizes ownership as integral to the credit relationship in a way that is distinct from other market transactions* ». La relation de crédit implique la reconnaissance, au moins partielle, d'un statut de propriétaire (sur les gages fournis) par le créancier et cette propriété représente une « *strong basis for making effective political demands* ». Contrairement aux formes d'évaluation qui cherchent à estimer « scientifiquement » la solvabilité (*creditworthiness*) des candidat-e-s, la propriété de biens ou d'actifs « démoralise » (*ibid.*) la relation de crédit au sens où, dans ce cas, les potentiel-le-s emprunteur-se-s rejettent la validité du jugement portée sur leur valeur ou leurs compétences économiques par les créanciers.

[1055] Si cet argument cible spécifiquement les banques commerciales, les dénonciations faites s'attaquent aussi aux agences de crédit immobilier (*mortgage lenders*) et aux *Buildings & Loans*.

Ces éléments portant sur les années 1960-1970 suggèrent l'importance de certains résultats mis en évidence ici, à partir d'une approche de sociologie économique, pour les travaux de sociologie politique s'intéressant à la relation de crédit. Nous avons notamment montré, à la suite d'Olney (1998), que les Afro-Américain-e-s sont, entre les années 1900 et 1930, moins discriminé-e-s du point de vue de l'accès aux formes de crédit pour lesquelles « [*the*] *word is not enough* » : lorsque des biens ou un salaire peuvent être aisément saisis en cas de défaut de paiement, par opposition au crédit bancaire nécessitant des co-signataires ou à l'« ardoise » des commerçants. Cette conclusion indique donc que le type de garantie possédée détermine, au moins en partie, les capacités de contestation et la formulation de revendications d'accès au crédit pour ceux-celles qui se sentent injustement exclu-e-s au regard de leur situation économique.

Ces mobilisations des années 1960 et 1970 ont conduit une vote du *Community Reinvestment Act* en 1977, aussi connue sous le nom de *Title VIII* du « *Housing and Community Development Act* », une loi dont l'objectif est de « *encourage commercial banks and savings associations to help meet the needs of borrowers in all segments of their communities, including low- and moderate-income neighborhoods* »[1056]. On retrouve ainsi, quatre décennies après les controverses autour du crédit bancaire, la logique institutionnelle insistant sur les fonctions communautaires des banques commerciales (Marquis et al., 2011, Baradaran 2015) et la même volonté politique de réaffirmer les liens entre le peuple américain et ces organisations financières. Mais cette fois, l'État fédéral tente directement d'intervenir afin de contraindre les banques à prêter à des client-e-s résidant dans des quartiers pauvres ou à revenus modérés, en d'autres termes à réduire la segmentation du marché du crédit. Si certains travaux montrent que la réforme a eu peu d'impacts sur le volume de crédit investi dans les quartiers défavorisés (Avery et al. 2003, Minton 2008), cette volonté d'ouvrir les portes du crédit bancaire à l'ensemble des citoyen-ne-s américain-e-s, exprimée à la fin des années 1970, participe de la reconnaissance d'un droit au crédit qui n'existait pas dans les années 1930 et 1940.

3. Du salaire au crédit : retour sur les implications politiques d'une segmentation marchande

Que nous apprennent ces mobilisations de femmes et de résident-e-s de quartiers des années 1970 et quelles comparaisons suggèrent-elles avec le cas du crédit non affecté étudié

[1056] Text of Housing and Community Development Act of 1977 — Title VIII, Community Reinvestment Act. Url : https://www.federalreserve.gov/consumerscommunities/cra_about.htm (consulté le 27/02/18).

dans cette thèse ? Il faut remarquer que, si la position économique – solvabilité dans le cas des mouvements de femmes, propriétés d'actifs dans le cas des résident-e-s – permet bien de formuler des revendications politiques, c'est toujours au prix d'une dissociation entre la situation économique de l'emprunteur-se (ou du groupe local dans le cas des résident-e-s) et celle occupée par le groupe social défavorisé en général (les femmes, les Afro-américains, etc.). Comme l'explique Hyman (2011b, p. 226), les lois anti-discrimination de la fin des années 1970 ont contribué à diffuser l'idée que la « personnalité individuelle » (« *individual character* ») explique la solvabilité d'un-e potentiel-le emprunteur-se plus que le fonctionnement global des structures économiques. C'est en tant qu'emprunteur-se-s légitimes, disposant de suffisamment de ressources – individuelles dans le cas des femmes, collectives dans le cas des résident-e-s – que ces populations réclament un droit au crédit. En particulier, comme le souligne également Hyman (*art. cit.*), ces mouvements ainsi que les réformes obtenues réduisent le candidat-e au crédit à son statut individuel d'emprunteur-se : c'est uniquement à ce titre qu'il-elle est en droit de réclamer l'accès au marché du crédit. La situation économique du-de la débiteur-trice n'est toutefois pas réductible à sa position dans la relation de crédit : celui-celle-ci occupe une position spécifique sur un marché du travail lui aussi fortement segmenté, tout comme il-elle est un sujet de droit faisant face à un système judiciaire marqué par de profondes inégalités. Or, l'appartenance de l'emprunteur-se à un groupe minoré ou dominé (sur le marché du travail, dans leur rapport au système judiciaire) détermine la manière dont ces différentes dimensions affectent les ressources que l'emprunteur-se sera en mesure de mobiliser sur le marché du crédit et sa capacité à réclamer un droit d'accès.

Dès lors, trois différences avec ces prêts associés au marché primaire peuvent être mises en évidence, du point de vue du fonctionnement et du sort politique réservé aux prêts du marché secondaire garantis par le salaire des emprunteur-se-s. En premier lieu, les agences de crédit associées au « *predatory lending* »[1057] ne procèdent pas à une vérification du *credit score* des emprunteur-se-s : obtenir un prêt ne nécessite pas de posséder des biens, des actifs ou de pouvoir attester d'une histoire de remboursements passés ; il semble suffir de fournir une fiche de paie du mois précédent (Pew Trust 2012, SPLC 2013). En second lieu, les quartiers ou populations défavorisés représentent la cible privilégiée de ce type de prêteurs (Squires 2004, Brescia 2009, Nier et St. Cyr 2011), ce qui modifie de fait le type de registre critique employé pour porter des revendications. À titre d'exemple, un professeur de droit de l'université de Loyola (Louisiane) revendique la reconnaissance, pour les emprunteur-se-s victimes de ces prêteurs immoraux,

[1057] Pour plus de précisions sur le type de prêts associés au marché secondaire, se reporter à l'Introduction.

d'une « *freedom from predation as a fundamental right* » (Crusto 2009, p. 1037) : le droit réclamé n'est pas celui d'accéder au marché du crédit, mais un droit de protection vis-à-vis d'un spectre de prêteurs immoraux allant des *payday lenders* aux agences offrant du crédit immobilier *subprimes*. Pour l'auteur, il ne faut pas que l'État intervienne pour rétablir le bon fonctionnement du marché – en luttant contre la discrimination sur la base de critères non marchands – mais que le capitalisme s'adapte pour prendre en compte la fragilité intrinsèque des « *under-priviledged* ». Crusto (2009) parle à ce titre de « *moral capitalism* », une expression qui rappelle le titre d'un rapport de la société d'aide juridique d'Atlanta de 1934 – « *Humanize consumer credit to save capitalism* » – publiée lors de la lutte contre les acheteurs de salaire de Géorgie, soulignant une nouvelle fois une continuité avec les luttes politiques de l'avant-guerre pour ce qui est du marché secondaire[1058].

En troisième lieu, la mobilisation politique autour de ce type de crédit reste, à l'heure actuelle, organisée par différentes élites, aussi bien au niveau local qu'au niveau national, plutôt que par des emprunteur-se-s eux-elles-mêmes, et sa régulation n'est pas le produit de mouvements issus de la base. En dehors des politiques mises en places par le gouvernement fédéral, comme la création du *Consumer Finance Protection Bureau* par l'administration Obama en 2010, ou des études publiées par des fondation philanthropiques (Pew Trust 2012) ou de lutte contre la pauvreté (SPLC 2013), il existe des exemples de mobilisations contemporaines au niveau local, en particulier contre les *payday lenders.* Ces mouvements sont, à l'instar de ceux étudiés dans la section II, souvent menés par des élites locales qui se déplacent dans les quartiers défavorisés, où sont implantés les prêteurs, pour exprimer leur désapprobation et convaincre les emprunteur-se-s ne pas s'endetter auprès de ces « *legalized loan sharks* », comme le qualifient des élus et des représentants d'associations de vétérans de l'armée de San Diego (Californie) lors d'une telle mobilisation en 2005[1059].

Si l'on suit l'intuition de Krippner (2017) selon laquelle le type de garantie requise détermine en partie le type de revendication politique formulée, cela permet d'expliquer, dans le cas des prêts du marché secondaire, l'absence de mobilisation politique d'emprunteur-se-s, contrairement aux cas du crédit immobilier, du crédit commercial ou de la vente à tempérament.

[1058] J. L. R. Boyd, « Humanized credit to save capitalism », publication de l'*Atlanta Legal Aid Society.* RSF, Box 15, Folder 1934 Legislative Campaign.

[1059] « Local leaders, vet groups protest payday lenders », *The San Diego Union Tribune*, 8 juillet 2005. Url : http://www.sandiegouniontribune.com/sdut-local-leaders-vet-groups-protest-payday-lenders-2005jul09-story.html (consulté le 28/02/18). Pour un autre exemple de manifestation de 60 personnes organisée à Birmingham (Alabama), en 2012, par différentes associations religieuses et caritatives, voir « Group wants Birmingham to add restrictions on payday loan stores », *Alabama Media Group*, 19 août 2012.
Url : http://blog.al.com/spotnews/2012/08/group_wants_birmingham_to_add.html (consulté le 28/02/18).

En effet, lorsqu'un crédit est uniquement garanti par le salaire futur de l'emprunteur-se, la dissociation – observée dans le cadre des revendications formulées par les mouvements de femmes et de résidents des années 1970 – entre la position sur le marché du crédit et celle occupée sur le marché du travail devient plus difficile à tenir. Il est utile, de ce point de vue, d'en revenir à l'unique cas de protestation formulée par des emprunteur-se-s retrouvé dans nos sources, sous la forme d'une pétition rédigée par des associations de blanchisseuses afro-américaines de Macon (Géorgie) en 1916 et envoyée au maire de la ville. Si ces travailleuses revendiquent bien un droit à la « protection », de la part de l'autorité municipale, face au « *harassment* » des agents de recouvrement qui viennent percevoir les paiements à leur domicile semaine après semaine, le contenu du texte, tel que le rapporte un journaliste d'Atlanta, indique que ces emprunteuses « *claim that white people do not pay them enough and that they are forced to borrow money to make both ends meet, and after doing so they are continually harassed by the collectors* »[1060]. Le lien est ici clairement établi entre les salaires trop bas versés par les familles blanches et le recours au crédit : la critique dénonce à la fois le système de crédit et une injustice sur le marché du travail ; la jonction entre le monde du crédit et le monde du travail que ce type de prêt opère se retrouve dans les revendications formulées.

Comme le rappelle Krippner (2017, p. 12), Marx fut le premier à affirmer que les ouvrier-ère-s sont propriétaires de leur force de travail, une vision qui oriente la mobilisation des travailleur-se-s depuis le XIX^{e} siècle. Contrairement à la relation de crédit, qui implique la reconnaissance d'une forme de propriété partielle de l'emprunteur-se sur les garanties fournies, dans la relation d'emploi, les capitalistes refusent de reconnaître que les travailleur-se-s sont exproprié-e-s de leur force de travail, arguant que le salaire est une juste compensation pour le labeur effectué (*art. cit.*). La formulation de revendications sur la base d'une propriété économique, comme dans le cas des mouvements de résident-e-s des années 1970, est dès lors plus difficile lorsque cette propriété est un salaire futur qui sera versé par l'employeur le jour de la paie et le cas des blanchisseuses fournit un rare exemple d'une telle revendication portant simultanément sur le salaire et le crédit. Les éléments mis en évidence dans le chapitre II suggèrent, ainsi, une hypothèse qui permet d'expliquer pourquoi la seule revendication retrouvée est portée par des blanchisseuses afro-américaine : nous avons montré que ces femmes occupaient une position relativement privilégiée sur ce qu'on appellerait aujourd'hui le segment secondaire de l'emploi local, en particulier au regard d'autres métiers du secteur des

[1060] « Washerwomen League asks City's protection from many collectors », *Atlanta Journal and Constitution*, 23 septembre 1916, AFPL.

services domestiques. C'est certainement cette position qui leur permet de formuler ce type de revendication et de la porter aux autorités qui leur semblent compétentes, de la même manière que les épargnant-e-s de Chicago ayant participé au CRM, quoique résidant au sein de quartiers défavorisés, n'étaient pas les plus pauvres des habitant-e-s de ces quartiers. Comprendre l'effet du crédit sur les processus de mobilisation politique implique donc de prendre en compte la position sociale et économique qu'occupent les emprunteurs, sur le marché du crédit mais également au sein d'autres espaces économiques et en particulier sur le marché du travail.

Ces quelques pistes de réflexion sur l'époque actuelle, que nous suggère l'histoire du crédit des salarié-e-s aux États-Unis, semblent avant tout pertinentes pour examiner le « capitalisme moral d'Obama » (Crusto 2009) et les solutions politiques envisagées par l'administration fédérale pour protéger les consommateur-trice-s contre les dérives du système financier ; à l'heure de la présidence libérale de Trump, c'est la reconnaissance même d'une segmentation du marché du crédit qui semble contestée, une vision qui transparaît directement dans le titre et le contenu du *Financial CHOICE Act* en cours d'adoption.

Bibliographie

Abbott, A., 1988. *The System of Professions: An Essay on the Division of Labor*. University of Chicago Press.

Abend, G., 2015. *The Moral Background: An Inquiry into the History of Business Ethics*. Princeton University Press.

Addams, J., 1912. *A New Conscience and an Ancient Evil*. MacMillan.

Aglietta, M. et Orléan, A., 1984. *La violence de la monnaie*. Presses Universitaires de France.

Akerlof, G. A., 1971. "The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), pp. 488–500.

Alba, R. et Denton, N., 2008. « Les données raciales et ethniques aux États-Unis : entre connaissance scientifique et politique des identités ». *Revue française de sociologie*, 49(1), pp.141-151.

Albert, A., 2012. « Le crédit à la consommation des classes populaires à la Belle Époque ». *Annales. Histoire, sciences sociales*, 67(4), pp. 1049-1082.

Albert, A., 2014. *Consommation de masse et consommation de classe. Une histoire sociale et culturelle du cycle de vie des objets dans les classes populaires parisiennes (des années 1880 aux années 1920)*. Thèse de doctorat, Université Paris I, histoire, 2014.

Albert, A., 2015. « La « démocratisation du luxe » : La consommation d'imitations par les classes populaires parisiennes à la Belle Époque ». *Entreprises et Histoire*, 78(1), pp. 74-88.

Albert, A., 2016. « Le genre du prêt sur gage : rapports de pouvoir au Mont-de-Piété de Paris (1850-1920) ». *Genre & Histoire*, 17. Url : http://journals.openedition.org/genrehistoire/2462#quotation (consulté le 28/02/18).

Allen, F., 1996. Atlanta Rising: The Invention of an International City, 1946-1996. Taylor Trade Publishing.

Almandoz, J., 2014. "Founding Teams as Carriers of Competing Logics: When Institutional Forces Predict Banks' Risk Exposure". *Administrative Science Quarterly*, 59(3), pp. 442-473.

Amar, A. R., 1994. "Reinventing Juries: Ten Suggested Reforms". *U. C. Davis Law Review*, 28, p. 1169.

Amsterdam, D., 2016. *Roaring Metropolis: Businessmen's Campaign for a Civic Welfare State*. University of Pennsylvania Press.

Ananat, E. O., 2011. "The Wrong Side(s) of the Tracks: The Causal Effects of Racial Segregation on Urban Poverty and Inequality". *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(2), pp. 34-66.

Anechiarico, F. et Jacobs, J. B., 1996. *The Pursuit of Absolute Integrity: How Corruption Control Makes Government Ineffective*. University of Chicago Press.

Anderson, E., 2008. "Experts, Ideas, and Policy Change: The Russell Sage Foundation and Small Loan Reform, 1909–1941". *Theory and Society*, 37(3), pp. 271-310.

Anderson, E., Carruthers, B. G. et Guinnane, T. W., 2015. "An Unlikely Alliance: How Experts and Industry Transformed Consumer Credit Policy in the

Early Twentieth Century United States". *Social Science History*, 39(4), pp. 581-612.

Angeletti, T., 2011. « Faire la réalité ou s'y faire ? ». *Politix*, 95(3), pp. 47-72.

Angeletti, T., 2013. *Le laboratoire de la nécessité : économistes, institutions et qualifications de l'économie*. Thèse de doctorat, sociologie, EHESS.

Angeletti, T., Esquerre, A., Lazarus, J., Favret-Saada, J., Calheiros, C., Didier, E., Lindner, K., Hall, S. et Jaquet, C., 2012. « Prédictions apocalyptiques et prévisions économiques ». *Raisons politiques*, 48(4), p.176.

Angell, G. R., 2003, The Glory Years of HFC, Household Finance Corporation.

Ansaloni, M. et Smith, A., 2017. « Le marché comme instrument d'action publique ». Numéro de *Gouvernement et Action Publique* (2017/4), 178 pages.

Anteby, M., 2010. "Markets, Morals, and Practices of Trade: Jurisdictional Disputes in the U. S. Commerce in Cadavers". *Administrative Science Quarterly*, 55(4), pp. 606-638.

Arnesen, E., 2002. *Brotherhoods of Color: Black Railroad Workers and the Struggle for Equality*. Harvard University Press, Harvard.

Ashman, A. et Lee, D. L., 1977. "Non-Lawyer Judges: The Long Road North". *Chicago-Kent Law Review*, 53(3), p. 565-595.

Atiyah, M. F., 2008. « Duality in Mathematics and Physics ». Conferènces FME, Centre de Recerca Matemàtica, Institut de Matemàtica de la Universitat de Barcelona, Volum V, pp. 69-91.

Avanza, M., Laferté, G. et Penissat, E., 2006. « O crédito entre as classes populares francesas : o exemplo de uma loja em Lens ». *Mana*, 12(1), pp. 7-37.

Avery, R., Calem, P. et Canner, G., 2003. "The Effects of the Community Reinvestment Act on Local Communities". *Working Paper*, Division of Research and Statistics, Federal Board Reserve.

Baciocchi, S., David, T., Katz, L., Lhuissier, A., Matter, S. et Topalov, C., 2014. « Les mondes de la charité se décrivent eux-mêmes. Une étude des répertoires charitables au XIX^{e} et début du XX^{e} siècle ». *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, (3), pp. 28-66.

Badiou, A. 1997. *La clameur de l'Être*. Hachette, Paris.

Baker, D. et Breitenstein, M., 2010. "History Repeats Itself: Why Interest Rate Caps Pave the Way for the Return of the Loan Sharks". *Banking Law Journal*, 127, p. 581.

Baker, W. D., 1991. "Minority Settlement in the Mississippi River Counties of the Arkansas Delta, 1870-1930". *Arkansas Historic Preservation Program*.
Url :http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.541.7154&rep=rep1&type=pdf (consulté le 05/02/18).

Ballam, D. A., 1996. "Exploding the Original Myth Regarding Employment-at-will: The True Origins of the Doctrine". *Berkeley Journal of Employment & Labor Law*, 17(1), p. 91.

Baradaran, M., 2015. *How the Other Half Banks: Exclusion, Exploitation, and the Threat to Democracy*. Harvard University Press.

Barclay, S., Jones, L. C. et Marshall, A. M., 2011. "Two Spinning Wheels: Studying Law and Social Movements". In Sarat, A.

(dir.), *Special Issue Social Movements/Legal Possibilities*, pp. 1-16. Emerald Group Publishing.

Barraud de Lagerie, P., 2012. « Le salaire de la sueur : un éclairage socio-historique sur la lutte anti-*sweatshop* ». *Sociologie du travail*, 54(1), pp. 45-69.

Barreyre, N. et Schor, P., 2009. *De l'émancipation à la ségrégation : le sud des États-Unis après la guerre de Sécession (1865-1896)*. Presses universitaires de France.

Barthe, Y., 2006. *Le pouvoir d'indécision. La mise en politique des déchets nucléaires*. Economica.

Bartley, T., 2003. "Certifying Forests and Factories: States, Social Movements, and the Rise of Private Regulation in the Apparel and Forest Products Fields". *Politics & Society*, 31(3), pp. 433-464.

Bartley, T. et Child, C., 2014. "Shaming the Corporation: The Social Production of Targets and the Anti-Sweatshop Movement". *American Sociological Review*, 79(4), pp. 653-679.

Bartolomei A., Lemercier C., de Oliveira M. et Sougy N., 2017. « L'encastrement des relations entre marchands en France (1750-1850). Une révolution dans le monde du commerce ? » *Annales. Histoire et Sciences sociales*, 72(2), pp. 425-460.

Batlan, F., 2015. *Women and Justice for the Poor: A History of Legal Aid, 1863–1945*. Cambridge University Press.

Baugh, J., 1991. "The Politicization of Changing Terms of Self-Reference among American Slave Descendants". *American Speech*, 66(2), pp. 133-146.

Baugh, J., 1999. *Out of the Mouths of Slaves: African American Language and Educational Malpractice*. University of Texas Press.

Becker, H. S., 1963. *Outsiders*. Simon and Schuster.

Beckert, J., 1999. "Agency, Entrepreneurs, and Institutional change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations". *Organization Studies*, 20(5), pp. 777-799.

Beckert, J. et Aspers, P. (dir.), 2011. *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford University Press.

Beisel, N.K., 1998. *Imperiled Innocents: Anthony Comstock and Family Reproduction in Victorian America*. Princeton University Press.

Benford, R. D. et Snow, D. A., 2000. "Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment". *Annual Review of Sociology*, 26(1), pp. 611-639.

Benson, J., 1983. *The Penny Capitalists: A Study of Nineteenth-Century Working-Class Entrepreneurs*. Gill & MacMillan.

Bentham, J., 1788. *Defence of Usury*. Library of Alexandria.

Benzécri, J. P., 1985. « Introduction à la classification ascendante hiérarchique d'après un exemple de données économiques ». *Les cahiers de l'analyse des données*, 10(3), pp. 279-302.

Benzécri, J. P., 1992. *Correspondence Analysis Handbook*. Marcel Dekker.

Bereni, L., 2015. *La bataille de la parité : mobilisations pour la féminisation du pouvoir*. Éditions Economica.
Bereni, L. et Revillard, A., 2012. « Un mouvement social paradigmatique ? ». *Sociétés contemporaines*, 85(1), pp. 17-41.

Berger, P. L. et Luckmann, T., 1991. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. Penguin U. K.

Bertrand, M., Mullainathan, S. et Shafir, E., 2006. "Behavioral Economics and Marketing in Aid of Decision Making Among the Poor". *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), pp. 8-23.

Best, G. D., 2005. *Peddling Panaceas: Popular Economists in the New Deal Era*. Transaction Publishers.

Bezdek, B., 1992. "Silence in the Court: Participation and Subordination of Poor Tenants' Voices in Legal Process". *Hofstra Law Review*, 20, p. 533.

Bezes, P. et Siné, A. (dir.), 2011. *Gouverner (par) les finances publiques*. Presses de Sciences Po.

Billows, S. 2017. *Le marché et la règle. L'encadrement juridique des relations entre la grande distribution et ses fournisseurs*. Thèse de doctorat, sociologie, IEP Paris.

Bird, W. L., 1999. *"Better Living": Advertising, Media and the New Vocabulary of Business Leadership, 1935-1955*. Northwestern University Press.

Blin, A. 2010. *Le crédit personnel et ses institutions*. Mémoire de DEA, Histoire, EHESS.

Block, F., 2001. "Introduction to Karl Polanyi". In Polanyi, K., *The Great Transformation, Revised Edition*, pp. xviii-xxxviii. Beacon Press.

Bodenhorn, H., 2001. *Short-Term Loans and Long-Term Relationships: Relationship Lending in Early America*. NBER Books.

Bogue, A. G., 1955. *Money at Interest: The Farm Mortgage on the Middle Border*. Cornell University Press.

Boltanski, L., 1973. « L'espace positionnel : multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe ». *Revue française de sociologie*, 14(1), pp. 3-26.

Boltanski, L. et Chiapello, E., 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Gallimard, Paris.

Boltanski, L., Schiltz, M. A., et Darré, Y. 1984. « La dénonciation ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 51(1), pp. 3-40.

Boltanski, L. et Thévenot, L., 1991. *De la justification.* Gallimard.

Boltanski, L., Claverie, E., Offenstadt, N. et Van Damme, S., 2007. *Affaires, scandales et grandes causes (de Socrate à Pinochet)*. Les Essais.

Boltanski, L., 2009. *De la critique : précis de sociologie de l'émancipation*. Gallimard.

Bond, C. et Williams, R., 2007. "Residential Segregation and the Transformation of Home Mortgage Lending". *Social Forces*, 86(2), pp. 671-698.

Borrillo, D. et Lascoumes, P., 2008. *Amours égales le PACS, les homosexuels et la gauche*. La Découverte.

Bourdieu, P. et Darbel, A., 1963. *Travail et travailleurs en Algérie*. Mouton.

Bourdieu, P., 1982. *Ce que parler veut dire*. Fayard.

Bourdieu, P., 1997a. « Le champ économique ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119(1), pp.48-66.

Bourdieu, P., 1997b. *Méditations pascaliennes*. Seuil, Paris.

Bourdieu, P. et Wacquant, L., 1998. « Sur les ruses de la raison impérialiste ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 121(1), pp. 109-118.

Bourdieu, P., 2000. *Les structures sociales de l'économie*. Seuil, Paris.

Bourdieu, P. 2012. *Sur l'État. Cours au Collège de France (1989-1992)*. Seuil.

Bourdieu, P., 2016. *Sociologie Générale, Volume 2. Cours au Collège de France 1983-1986*. Seuil.

Bourdieu, P., Bouhedja S. et Givry, C., 1990. « Un contrat sous contrainte ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 81(1), pp. 34-51.

Bourdieu, P., Boltanski L., et Chamboredon J. C., 1963. *La banque et sa clientèle*. Rapport du Centre de Sociologie Européenne.

Bourgois, P., 2013. *En quête de respect. Le crack à New York*. Seuil.

Boussaguet, L. et Jacquot, S., 2009. « Mobilisations féministes et mise à l'agenda de nouveaux problèmes publics ». *Revue française de science politique*, 59(2), pp. 173-181.

Boyd, R. L., 1998. "Residential Segregation by Race and the Black Merchants of Northern Cities during the Early Twentieth Century". *Sociological Forum*, 13(4), pp. 595-609.

Brescia, R. H., 2009. "Subprime Communities: Reverse Redlining, the Fair Housing Act and Emerging Issues in Litigation Regarding the Subprime Mortgage Crisis". *Albany Government Law Review*, 2, p. 164.

Brinkley, A., 2011. *The End of Reform: New Deal Liberalism in Recession and War*. Vintage.

Brown-Nagin, T., 2011. *Courage to Dissent: Atlanta and the Long History of the Civil Rights Movement*. Oxford University Press.

Buechler, S. M., 1995. "New Social Movement Theories". *The Sociological Quarterly*, 36(3), pp. 441-464.

Burrows, J., 1988. *The Necessity of Myth: A History of the National Negro Business League, 1900-1945*. Hickory Hill Press.

Byington, M. F., 1910. *Homestead: The Households of a Mill Town*. Charities Publication Committee.

Calder, L., 1999. *Financing the American Dream*. Princeton University Press

Callon, M., 1986. « Éléments pour une sociologie de la traduction : la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc ». *L'Année sociologique* (1940-1948), 36, pp. 169-208.

Callon, M., 1998. "Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics". *The Sociological Review*, 46(S1), pp. 1-57.

Callon, M., Lascoumes, P. et Barthe, Y., 2001. *Agir dans un monde incertain : essai sur la démocratie technique*. Seuil, Paris.

Callon, M., 2013. « Qu'est-ce qu'un agencement marchand ? » In Callon, M. (dir.), *Sociologie des agencements marchands*, préface. Presse des Mines

Callon, M, et Muniesa, F., 2005. "Economic Markets as Calculative Collective Devices". *Organization Studies*, 26(8), pp. 1229-1250.

Calomiris, C. W., 1993. "Financial Factors in the Great Depression". *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), pp. 61-85.

Caplovitz, D., 1963. *The Poor Pay More*. Free Press of Glencoe.

Carroll, G. R. et Hannan, M. T., 1995. *Organizations in industry: Strategy, Structure and Selection*. Oxford University Press.

Carroll, G. R. et Swaminathan, A., 2000. "Why the Microbrewery Movement? Organizational Dynamics of Resource Partitioning in the U. S. Brewing Industry". *American Journal of Sociology*, 106(3), pp. 715-762.

Carruthers, B. G. et Stinchcombe, A. L., 1999. The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States. Theory and Society, 28(3), pp. 353-382.

Carruthers, B. G., Guinnane T. W., et Lee, Y., 2012. "Bringing "Honest Capital" to Poor Borrowers: The Passage of the U. S. Uniform Small Loan Law, 1907–1930". *Journal of Interdisciplinary History*, 42(3), pp. 393-418.

Caskey, J. P., 1994. *Fringe Banking: Check-Cashing Outlets, Pawnshop and the Poor*. Russell Sage Foundation.

Chan, C. S. C., 2009. "Invigorating the Content in Social Embeddedness: An Ethnography of Life Insurance Transactions in China". *American Journal of Sociology*, 115(3), pp. 712-754.

Chandler, A. D., 1993. *The Visible Hand*. Harvard University Press.

Chang, T. S., 1918. *History and Analysis of the Commission and City Manager Plans of Municipal Government in the United States*. The University of Iowa City.

Chapman, J. M., 1940. *Commercial Banks and Consumer Instalment Credit*. NBER Books.

Chapman, J. M. et Westerfield, R. B., 1942. *Branch Banking: Its Historical and Theoretical Position in America and Abroad*. Harper and Brothers.

Chappe, V. A., 2011. « Le cadrage juridique, une ressource politique ? ». *Politix*, 94(2), pp.107-130.

Chatriot, A., 2006. « Protéger le consommateur contre lui-même ». *Vingtième siècle. Revue d'histoire*, 91(3), pp. 95-109.

Chatriot, A. et Chessel, M. E., 2006. « L'histoire de la distribution : un chantier inachevé ». *Histoire, économie & société*, 25(1), pp. 67-82.

Chessel, M. E. 2012, *Consommateurs engagés à la Belle Époque. La ligue sociale d'acheteurs*. Presses de Sciences Po.

Chauvin, S., 2013. *Les agences de la précarité. Journaliers*. Seuil.

Clemens, E. S., 2005. "Two Kinds of Stuff: The Current Encounter of Social Movements and Organizations". In, Davis et al., *Social movements and Organization Theory*, pp. 351-366.

Cloutier, C. et Langley, A., 2013. "The Logic of Institutional Logics: Insights from French. Pragmatist Sociology". *Journal of Management Inquiry*, 22(4), pp. 360-380.

Cloutier, C., Leca, B. et Gond, J. P. (dir.), 2017. *Justification, Evaluation and Critique in the Study of Organizations:*

Contributions from French Pragmatist Sociology. Emerald Group Publishing.

Cobb, R. W. et Elder, C. D., 1972. "Individual Orientations in the Study of Political Symbolism". *Social Science Quarterly*, pp. 79-90.

Cochoy, F., 1999. *Une histoire du marketing. Discipliner l'économie de marché*. La Découverte, Paris.

Cochoy, F., 2002. *Une sociologie du packaging ou l'âne de Buridan face au marché : Les emballages et le choix du consommateur*. Presse Universitaires de France.

Cochoy, F., 2008. "Hansel and Gretel at the Grocery Store: Progressive Grocer and the Little American Consumers (1929–1959)". *Journal of Cultural Economy*, 1(2), pp. 145-163.

Cochoy, F. et Dubuisson-Quellier, S., 2000. « Introduction. Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand ». *Sociologie du travail*, 42(3), pp. 359-368.

Cohen, L., 1991. *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919-1939*. Cambridge University Press.

Cohen, L., 2003. *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*. Alfred A. Knopf.

Cohen-Cole, E., 2011. "Credit Card Redlining". *Review of Economics and Statistics*, 93(2), pp. 700-713.

Coglianese, C., 2001. "Social movements, law, and society: The institutionalization of the environmental movement". *University of Pennsylvania Law Review*, 150(1), pp. 85-118.

Cole, D. H., 2001. ""An Unqualified Human Good": E. P. Thompson and the Rule of Law". *Journal of Law and Society*, 28(2), pp. 117-203.

Cot, A. L. et Lautier, B., 1984. Métaphore économique et magie sociale chez Pierre Bourdieu. In Rancière, J. (dir.), *L'Empire du sociologue*. Cahiers Libres 384, La découverte.

Crossick, G. et Jaumain, S., 1999. *Cathedrals of Consumption: The European Department Store 1850–1939*. Ashgate.

Crusto, M. F., 2009. "Obama's Moral Capitalism: Resuscitating the American Dream". *University of Miami Law Review*, 63, p. 1011.

Dallery, T., Eloire, F. et Melmiès, J., 2009. « La fixation des prix en situation d'incertitude et de concurrence : Keynes et White à la même table ». *Revue française de socio-économie*, 4(2), pp. 177-198.

Dalton, R. J. et Kuechler, M., 1990. *Challenging the Political Order: New Social and Political Movements in Western Democracies*. Oxford University Press.

Dauer, E. A., 1944. *Comparative Operating Experience of Consumer Instalment Financing Agencies and Commercial Banks, 1929-41*. NBER Books.

Davis, G. F., Morrill, C., Rao, H. et Soule, S. A., 2008. "Introduction: Social Movements in Organizations and Markets". *Administrative Science Quarterly*, 53(3), pp. 389-394.

Davis, M. F., 1995. *Brutal Need: Lawyers and the Welfare Rights Movement, 1960-1973*. Yale University Press.

de Blic, D., 2005. « Moraliser l'argent ». *Politix*, 3, pp. 61-82.

de Blic, D. et Lemieux, C., 2005. « Le scandale comme épreuve ». *Politix*, 71(3), pp. 9-38.

de Certeau, M., 1970. *La possession de Loudun*. Gallimard.

de Larquier, G., 2016. *Une approche conventionnaliste du marché du travail fondée sur le recrutement des entreprises*. Thèse d'HDR, économie, Université Paris X.

Debril, T., 2000. « Mareyage et grande distribution : une double médiation sur le marché du poisson ». *Sociologie du travail*, 42(3), pp. 433-455.

Degenshein, A., 2017. "Strategies of valuation: repertoires of worth at the financial margins". *Theory and Society*, 46(5), pp. 387-409.

Delalande, N., 2011. « La réforme fiscale et l'invention des classes moyennes : l'exemple de la création de l'impôt sur le revenu ». In Bezès, P. et Siné, A. (dir.) *Gouverner (par) les finances publiques*. Presses de Sciences Po.

Delalande, N., 2016. « Gouverner les conduites par la fiscalité ? » In Dubuisson-Quellier, S. (dir.), *Gouverner les conduites*, chapitre I, pp. 59-92. Presses de Sciences Po.

Deleuze, G. et Guattari, F., 1972. *L'Anti-Œdipe : Capitalisme et schizophrénie, tome 1*. Minuit.

Delphy, C., 2003. « Pour une théorie générale de l'exploitation ». *Mouvements*, 31(1), pp. 69-78.

Demyanyk, Y., Koijen, R. S. et Van Hemert, O., 2011. *Determinants and Consequences of Mortgage Default*. Available at SSRN.

Desmond, M., 2012. "Eviction and the Reproduction of Urban Poverty". *American Journal of Sociology*, 118(1), pp. 88-133.

Desmond, M., 2016. *Evicted: Poverty and Profit in the American City*. Broadway Books.

Deville, J., 2015. *Lived Economies of Default: Consumer Credit, Debt Collection and the Capture of Affect*. Routledge.

Diamond A, et Ndiaye, P., 2016. *Histoire de Chicago*. Fayard.

Didier, E., 2007. "Do statistics "perform" the economy?". In MacKenzie, D., Muniesa, F. et Siu, L. (dir.), *Do Economist make Markets? On the Performativity of Economics*, pp. 276-310. Princeton University Press.

DiMaggio, P. et Powell, W. W., 1983. "The Iron Cage Revisited: Collective Rationality and Institutional Isomorphism in Organizational Fields". *American Sociological Review*, 48(2), pp. 147-160.

Dittmer, J., 1980. *Black Georgia in the Progressive Era, 1900-1920*. University of Illinois Press.

Djelic, M. L. et Quack, S., 2003. *Globalization and Institutions. Redefining the Rules of the Economic Game*. Edward Elgar

Dobbin, F., 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge University Press.

Doganova, L. Muniesa, F. 2015. "Capitalization Devices: Business Models and the Renewal of Markets". In Kornberger, M., Justesen, L. et Madsen, A.

K. (dir.), *Making Things Valuable*, pp. 109-125. Oxford University Press.

Donovan, B., 2010. *White Slave Crusades: Race, Gender, and Anti-Vice Activism, 1887-1917*. University of Illinois Press.

Douglas, W. O., 1933. "Wage Earner Bankruptcies. State vs. Federal Control". *The Yale Law Journal*, 42(4), pp. 591-642.

Dosquet, E. et Petit, F. X. 2013. « Faire scandale », *Hypothèses*, numéro spécial, 16(1), pp. 147-233.

Drysdale, L. et Keest, K. E., 1999. « The Two-Tiered Consumer Financial Services Marketplace: The Fringe Banking System and Its Challenge to Current Thinking About The Role of Usury Laws in Today's Society". *South Carolina Law Review*, 51, p. 589.

Dubois, V., 2015. *La vie au guichet. Administrer la misère*. Points d'Essais.

Dubuisson-Quellier, S., 2008, *Les protestations autour du marché. La construction du consommateur par les mouvements militants*. HDR, Sociologie, Université Paris IV.

Dubuisson-Quellier, S., 2013. "A Market Mediation Strategy: How Social Movements Seek to Change Firms' Practices by Promoting New Principles of Product Valuation". *Organization Studies*, 34(5-6), pp. 683-703.

Dubuisson-Quellier, S., 2016a. « Le gouvernement des conduites comme modalité d'intervention de l'état sur les marchés ». In Dubuisson-Quellier, S. (dir.), *Gouverner les conduites*, Introduction, pp. 15-48. Presses de Sciences Po.

Dubuisson-Quellier, S., 2016b. « Le gouvernement des conduites : Instruments et acteurs ». In Dubuisson-Quellier, S. (dir.), *Gouverner les conduites*, pp. 449-472. Presses de Sciences Po.

Dubuisson-Quellier, S. et Neuville, J. P., 2003. *Juger pour échanger : La construction sociale de l'accord sur la qualité dans une économie des jugements individuels*. Éditions Quae.

Ducourant, H., 2009. « Le crédit revolving, un succès populaire ». *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 41-65.

Ducourant, H., 2012a. « Crédit à la consommation et endettement des individus : des idées reçues et des outils pour les combattre ». *Revue française de socio-économie*, 9(1), pp.11-21.

Ducourant, H., 2012b. « « Comment ? Vous n'avez pas de projet ? » : ethnographie du démarchage en matière de crédit à la consommation ». *Sociologie du travail*, 54(3), pp. 375-390.

Düppe, T. et Weintraub, E. R., 2014. *Finding Equilibrium: Arrow, Debreu, McKenzie and the Problem of Scientific Credit*. Princeton University Press.

Durkheim, É. 1911. « Jugements de valeur et jugements de réalité ». Conférence donnée au Congrès international de Philosophie de Bologne, 6 avril 1911.

Durkin, T. A., 2000. "Credit cards: Use and Consumer Attitudes, 1970-2000". *Federal Reserve Bulletin*, 86, p. 623.

Duval, J. et Garcia-Parpet, M. F., 2012. « Les enjeux symboliques des échanges économiques ». *Revue française de socio-économie*, 10(2), pp. 13-28.

Easterly, M., 2010. *Your Job is Your Credit: Creating a Market for Loans to Salaried Employees in New York City, 1885-1920*. PhD, History, UCLA, ProQuest.

Edelman, L. B., Leachman, G. et McAdam, D., 2010. “On Law, Organizations, and Social Movements”. *Annual Review of Law and Social Science*, 6, pp. 653-685.

Edelman, L. B., Krieger, L. H., Eliason, S. R., Albiston, C. R. et Mellema, V., 2011. “When Organizations Rule: Judicial Deference to Institutionalized Employment Structures”. *American Journal of Sociology*, 117(3), pp. 888-954.

Edelman, L. B., 2016. *Working Law: Courts, Corporations, and Symbolic Civil Rights*. University of Chicago Press.

Eder, K., 1985. “The “New Social Movements”: Moral Crusades, Political Pressure Groups, or Social Movements?”. *Social Research*, 52(4), pp. 869-890.

Eder, K., 1993. *The New Politics of Class: Social Movements and Cultural Dynamics in Advanced Societies*. Sage.

Eder, K., 1995. “Does Social Class Matter in the Study of Social Movements? A Theory of Middle-Class Radicalism”. In Maheu, L. (dir.) *Social Movements and Social Classes: The Future of Collective Action*, pp. 21-54. SAGE Publications

Edwards, G. J., 1906. *The Grand Jury: Considered from an Historical, Political and Legal Standpoint, and the Law and Practice Relating Thereto*. G. T. Gisel.

Effosse, S., 2014. *Le crédit à la consommation en France, 1947-1965 : de la stigmatisation à la réglementation*. Comité pour l'Histoire économique et financière.

Eichengreen, B., 1984. “Mortgage Interest Rates in the Populist Era”. *The American Economic Review*, 74(5), pp. 995-1015.

Éloire, F., 2010. « Une approche sociologique de la concurrence sur un marché le cas ». *Revue française de sociologie*, 51(3), pp. 481-517.

Elwood, R., 2014. “The Verdict Is In: Payday Lending Is Guilty as Charged”. *Clearinghouse Review*, 48(3-4), p. 63-68.

Espeland, W. N. et Stevens, M. L., 1998. “Commensuration as a Social Process”. *Annual Review of Sociology*, 24(1), pp. 313-343.

Eymard-Duvernay, F. et Marchal, É., 1997. *Façons de recruter : le jugement des compétences sur le marché du travail.* Éditions Métailié.

Fabricant, S., 1984. *Toward a Firmer Basis of Economic Policy: The Founding of the NBER*. NBER Books.

Fassin, D., 2012. “Introduction: Toward a Critical Moral Anthropology”. In Fassin, D. (dir.), *A companion to Moral Anthropology*, pp.1-17. John Wiley & Sons.

Federal Deposit Insurance Corporation, 2013. *National Survey of Unbanked and Underbanked Households*. FDIC.

Feinman, J. M., 1976. “The Development of the Employment-at-Will Rule”. *The American Journal of Legal History*, 20(2), pp. 118-135.

Field, E. R., 1941. “Injunction and Receivership Proceedings Against Illegal Lenders”. *Law and Contemporary Problems*, 8(1), pp. 100-107.

Finn, M., 1994. “Debt and Credit in Bath's Court of Requests, 1829-39”. *Urban History*, 21(2), pp. 211-236.

Finn, M., 1998. “Working-Class Women and the Contest for Consumer Control in Victorian County Courts”. *Past & Present*, 161, pp.116-154.

Finn, M., 2001. “Scotch Drapers and the Politics of Modernity: Gender, Class, and Nationality in the Victorian Tally Trade”. In Daunton, M. J. et Hilton, Matthew, (dir.) *The Politics of Consumption: Material Culture and Citizenship in Europe and America. Leisure, Consumption, and Culture*, pp. 89-107. Berg.

Finn, M., 2003. *The Character of Credit. Personal Debt in English Culture 1740-1914*. Cambridge University Press.

Flanagan, M. A., 1990. “Gender and Urban Political Reform: The City Club and the Woman's City Club of Chicago in the Progressive Era”. *The American Historical Review*, 95(4), pp. 1032-1050.

Fligstein, N., 1996. “Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions”. *American Sociological Review*, 61(4), pp. 656-673.

Fligstein, N., 2002. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton University Press.

Fligstein, N., 2015. “What King of Re-Imagining Does Economic Sociology Need?”. In Aspers, P. et Dodd, N. (dir.), *Re-Imagining Economic Sociology*, Chapter 1. Oxford University Press.

Fligstein, N. et Goldstein, A., 2010. « The Anatomy of the Mortgage Securitization Crisis”. In Lounsbury, M. et Hirsch, P. (dir.), *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U. S. Financial Crisis,* Part A, pp. 29-70. Emerald Group Publishing.

Fligstein, N. et McAdam, D., 2015. *A Theory of Fields*. Oxford University Press.

Fleming, A., 2018. *City of Debtors: A Century of Fringe Finance*. Harvard University Press

Fontaine, L., 1994. « Espaces, usages et dynamiques de la dette dans les hautes vallées dauphinoises (XVII^{e}-XVIII^{e} siècles) ». *Annales, histoire, sciences sociales*, 49(6), pp. 1375-1391.

Fontaine, L., 2008. *L’économie morale. Pauvreté, crédit et confiance dans l’Europe préindustrielle*. Gallimard, Paris.

Fontaine L., 2012. « Pouvoir, relations sociales et crédit sous l'Ancien Régime ». *Revue française de socio-économie*, 9(1), pp. 101-116.

Foucault, M., 2004. *Sécurité, Territoire, Population. Cours au Collège de France. 1977-1978*. Seuil/Gallimard.

Fouillet, C., Guérin, I., Morvant-Roux, S., Roesch, M. et Servet, J. M., 2007. « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable ». *Revue du MAUSS*, 29(1), pp. 329-350.

Fourcade, M., 2010. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. Princeton University Press.

Fourcade, M., 2011. “Cents and Sensibility: Economic Valuation and the Nature of “Nature””. *American Journal of Sociology*, 116(6), pp. 1721-77.

Fourcade, M. et Healy, K., 2007. “Moral views of market society”. *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 285-311.

Fourcade, M. et Healy K., 2013. “Classification Situations: Life-Chances in the Neoliberal Era”. *Accounting, Organizations and Society* 38(8), pp. 559-572.

Fox, J. A., 2004. *Unsafe and Unsound: Payday Lenders Hide Behind FDIC Bank Charters to Peddle Usury*. Consumer Federation of America.

François, P., 2004. « Prototype, concurrence et marché : le marché des concerts de musique ancienne ». *Revue française de sociologie*, 45(3), pp. 529-559.

François, P., 2008. *Sociologie des marchés*. Armand Colin.

François, P., 2011. « Puissance et genèse des institutions ». In François P., Dubuisson-Quellier, S. (dir.), *Vie et mort des institutions marchandes*, chapitre 1, pp. 39-77. Presses de Sciences Po.

François, P., 2014. « Politiques publiques et sociologie économique ». In Boussaguet, L., Jacquot, S. et Ravinet, P. (dir.), *Dictionnaire des politiques publiques*, pp. 502-509. Presses de Sciences Po.

François, C. 2017. *Déloger le peuple. L'État et l'administration des expulsions locatives*. Thèse de sociologie, Université Paris 8.

Fridenson, P., 2011. « Du commerce à la distribution ». *Entreprises et histoire*, 64(3), pp. 5-10.

Friedland, R. et Alford, R. R., 1991. "Bringing Society back in: Symbols, Practices and Institutional Contradictions". In Powell, W. et DIMaggio, P. (dir.), The *New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chapter 9. University of Chicago Press.

Friedland, R., 2012. "The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure, and Process". *M@n@gement*, 15(5), pp. 583-595.

Gaïti, B. et Israël, L., 2003. « Sur l'engagement du droit dans la construction des causes ». *Politix*, 16(62), pp. 17-30.

Galanter, M., 1974. "Why the "Haves" Come out Ahead: Speculations on the Limits of Legal Change". *Law & Society Review*, 9(1), pp. 95-160.

Galanter, M., 1990. "Civil Jury as a Regulator of the Litigation Process". *University of Chicago Legal Forum*, 1, pp. 201-271.

Gamber, W., 2007. *The Boardinghouse in Nineteenth-Century America*. John Hopkins University Press.

Garcia, M. F., 1986. « La construction sociale d'un marché parfait. Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65(1), pp. 2-13.

Garcia-Parpet, M. F., 2009. *Le marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*. Seuil.

Garrett, F., 1954. *Atlanta and Environs: A Chronicle of its People and Events* (Vol. 2). University of Georgia Press.

Geiger, S., Harrison, D., Kjellberg, H. et Mallard, A., 2014. *Concerned Markets. Economic Ordering for Multiple Values*. Edward Elgar Publishing.

Geisst, C., 2017. *Loan Sharks: The Birth of Predatory Lending*. Brookings Institution Press.

Gervais, P., 2004. *Les origines de la révolution industrielle aux États-Unis*. Éditions de l'EHESS.

Giugni, M., McAdam, D. et Tilly, C., 1999. *How Social Movements Matter*. University of Minnesota Press.

Gilbert, C. et Henry, E., 2012. « La définition des problèmes publics : entre publicité et discrétion ». *Revue française de sociologie*, 53(1), pp. 35-59.

Gitlin, T., 1980. *The Whole World is Watching: Mass Media in the Making & Unmaking of the New Left*. University of California Press.

Glickman, L., 1999. *A Living Wage: American Workers and the Making of Consumer Society*. Cornell University Press.

Glickman, L., 2009. *Buying Power: A History of Consumer Activism in America*. University of Chicago Press.

Glenn, J., Brandt, L. et Andrews, F. E., 1947. *Russell Sage Foundation 1907-1946*. Volumes 1 et 2. Russell Sage Foundation.

Godechot, O., 2016. « Ce que la finance fabrique ». In Chambost, I., Lenglet, M. et Tadjeddine, Y. (dir.), *La fabrique de la finance*, introduction. Presses Universitaires du Septentrion.

Goffman, A., 2015. *On the Run: Fugitive Life in an American City*. Picador.

Goldin, C., 1980. "The Work and Wages of Single Women, 1870 to 1920". *The Journal of Economic History*, 40(1), pp. 81-88.

Goluboff, R., 2016. *Vagrant nation: Police power, constitutional change, and the making of the 1960s*. Oxford University Press.

González, F., 2015. *Micro-Foundations of Financialization: Status Anxiety and the Expansion of Consumer Credit in Chile*. Thèse de doctorat en économie, Universität Köln.

Goode, E. et Ben-Yehuda, N., 1994. "Moral Panics: Culture, Politics, and Social Construction. *Annual Review of Sociology*, 20(1), pp. 149-171.

Graeber, D., 2014. *Debt: The First 5,000 Years. Melville House*, Brooklyn.

Granovetter, M., 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

Grant, J., 1992. *Money of the Mind: Borrowing and Lending in America from the Civil War to Michael Milken*. Farrar Straus & Giroux.

Graves, S. M., 2003. "Landscapes of Predation, Landscapes of Neglect: A Location Analysis of Payday Lenders and Banks". *The Professional Geographer*, 55(3), pp. 303-317.

Grigoryeva, A. et Ruef, M., 2015. "The Historical Demography of Racial Segregation". *American Sociological Review*, 80(4), pp. 814-842.

Greenwald, M. W. et Anderson, M. J., 1996. *Pittsburgh Surveyed: Social Science and Social Reform in the Early Twentieth Century*. University of Pittsburgh Press.

Greenwood, R., Díaz, A. M., Li, S. X. et Lorente, J. C., 2010. "The Multiplicity of Institutional Logics and the Heterogeneity of Organizational Responses". *Organization Science*, 21(2), pp. 521-539.

Greve, H. R., Pozner, J. E. et Rao, H., 2006. "Vox Populi: Resource Partitioning, Organizational Proliferation, and the Cultural Impact of the Insurgent Microradio Movement". *American Journal of Sociology*, 112(3), pp. 802-837.

Grinnell, F., 1931. "The Better Business Bureaus". *The American Journal of Police Science*, 2(3), pp. 195-201.

Grossberg, M., 1994. *Counsel for the Poor? Legal Aid Societies and the Creation of*

Modern Urban Legal Structure, 1900-1930. University of British Columbia Press.

Guillaumin, C., 1992. *Sexe, race et pratique du pouvoir : l'idée de nature*. Côté-femmes.

Guinnane, T., 2001. "Cooperatives as Informational Machines: German Rural Credit, 1883-1914". *Journal of Economic History*, 61(2), pp. 366-390.

Guinnane, T., 2005. "Trust: A Concept Too Many". *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte / Economic History Yearbook*, 46(1), pp. 77-92.

Guinnane, T., 2010. « Les économistes, le crédit et la confiance ». *Genèses*, 79(2), pp. 6-25.

Gulati, R., 1995. "Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances". *Academy of Management Journal*, 38(1), pp. 85-112.

Gulati, R. et Sytch, M., 2008. "Does Familiarity Breed Trust? Revisiting the Antecedents of Trust". *Managerial and Decision Economics*, 29(2-3), pp. 165-190.

Gusfield, J. R., 1963. *Symbolic Crusade: Status Politics and the American Temperance Movement*. University of Illinois Press.

Gusfield, J., 1981. *Drinking-Driving and the Symbolic Order: The Culture of Public Problems*. The University of Chicago Press.

Hall, S., Critcher, C., Jefferson, T., Clarke, J. et Roberts, B.,1978. *Policing the Crisis: Mugging, the State and Law and Order*. MacMillan.

Haller, M. H. et Alviti, J. V., 1977. "Loansharking in American Cities: Historical Analysis of a Marginal Enterprise". *The American Journal of Legal History*, 21(2), pp. 125-156.

Ham, A., 1909. *The Chattel Loan Business*. Charities Publication Committee, New York.

Handley, L. R., 1974. "Settlement Across Northern Arkansas as Influenced by the Missouri & North Arkansas Railroad". *The Arkansas Historical Quarterly*, 33(4), pp. 273-292.

Harris, B., 1999. "Representing Homeless Families: Repeat Player Implementation Strategies". *Law & Society Review*, 33(4), pp. 911-939.

Harris, R., 1992. "The End Justified the Means: Boarding and Rooming in a City of Homes, 1890-1951". *Journal of Social History*, 26, pp. 331-358.

Haveman, H. A. et Rao, H., 1997. "Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry". *American Journal of Sociology*, 102(6), pp. 1606-1651.

Haveman, H. A., Rao, H. et Paruchuri, S., 2007. "The Winds of Change: The Progressive Movement and the Bureaucratization of Thrift". *American Sociological Review*, 72(1), pp. 117-142.

Hawkins, J., 2011. "Regulating on the Fringe: Reexamining the Link between Fringe banking and Financial Distress". *Indiana Law Journal*, 86, p. 1361.

Hawley, E. W, 1966. *The New Deal and the Problem of Monopoly*. Princeton University Press.

Healy, K., 2010. *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*. University of Chicago Press.

Hedström, P., 1994. "Contagious Collectivities: On the Spatial Diffusion of Swedish Trade Unions, 1890-1940".

American Journal of Sociology, 99(5), pp.1157-1179.

Hein, V. H., 1972. "The Image of "A City Too Busy to Hate": Atlanta in the 1960s". *Phylon*, 33(3), pp. 205-221.

Hénaut, L., 2016. « Le monopole des professions : inclure, exclure, redéfinir la concurrence ». In Castel P., Hénaut L. et Marchal E. (dir.) *Faire la concurrence. Retour sur un phénomène social et économique*, chapitre 10, Presses des Mines.

Henry, E., 2003. « Intéresser les tribunaux à sa cause ». *Sociétés contemporaines*, 52(4), pp. 39-59.

Henry, E., 2007. *Amiante : un scandale improbable ? Sociologie d'un problème public*. Presses Universitaires de Rennes.

Herzog, P. W., 1928. *The Morris plan of industrial banking*. A. W. Shaw Company.

Hickey G., 2010. *Race and the Atlanta Cotton States Exposition of 1895*. University of Georgia Press.

Higgs, R., 1977. "Firm-Specific Evidence on Racial Wage Differentials and Workforce Segregation". *The American Economic Review*, 67(2), pp. 236-245.

Hirsch, J. P., 1997. « Sur le renouvellement des systèmes de crédit au XIX^{e} siècle et sur ses limites ». In Fontaine, L., Postel-Vinay, G. et Rosenthal, J.L. (dir.). *Des personnes aux institutions : réseaux et culture du crédit du XVI^{e} au XX^{e} siècle en Europe*. Actes du colloque international Centenaire des FUCAM, Bruylant-Academia.

Hirschman, A. O., 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?". *Journal of economic literature*, 20(4), pp. 1463-1484.

Ho, K., 2009. *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Duke University Press.

Holderness, B. A., 1984. "Widows in Pre-Industrial Society: An Essay upon their Economic Functions". In, Pelling, M. et Smith, R. M. (dir.), *Land, Kinship and Life-Cycle*, pp. 423–442. Cambridge University Press.

Hofstadter, R., 1955. *The Age of Reform: From Bryan to F. D. R*. Vintage.

Horowitz, D., 1985. *Attitudes Toward the Consumer Society in America, 1875–1940*. John Hopkins University Press.

Horwitz, M. J., 1977. "The Rule of Law: An Unqualified Human Good, Review of Thompson, E. P., Whigs and Hunters: The Origin of the Black Act, 1975". *The Yale Law Journal*, 86, pp. 561-566.

Horwitz, M. J., 1992. *The Transformation of American Law, 1870-1960: The Crisis of Legal Orthodoxy*. Oxford University Press.

Horwitz, M. J. et Reed, T., 1993. *American Legal Realism*. Oxford University Press.

Huertas, T. F. et Silverman, J. L., 1986. "Charles E. Mitchell: Scapegoat of the Crash?". *Business History Review*, 60(1), pp. 81-103.

Hull, K. E., 2001. "The political limits of the rights frame: The Case of Same-Sex Marriage in Hawaii". *Sociological Perspectives*, 44(2), pp. 207-232.

Hunsmann, M. et Kapp, S. (dir.) 2015. *Devenir chercheur : écrire une thèse en sciences sociales*. Éditions de l'EHESS.

Hunter, T. W., 1997. *To 'Joy My Freedom: Southern Black Women's Lives and Labors after the Civil War*. Harvard University Press, Harvard.

Huret, R., 2014. *American Tax Resisters*. Harvard University Press.

Hyman, L., 2011a. *Debtor Nation: The History of America in Red Ink*. Princeton University Press.

Hyman, L., 2011b. "Ending Discrimination, Legitimating Debt: The Political Economy of Race, Gender, and Credit Access in the 1960s and 1970s". *Enterprise and Society*, 12(1), pp 200-232.

Ingram, P. et Rao, H., 2004. "Store Wars: The Enactment and Repeal of Anti-Chain-Store Legislation in America". *American Journal of Sociology*, 110(2), pp. 446-487.

Jacob, H. 1969, *Debtor In Court, The Consumption of Government Services*. Rand McNally.

Jambu, M. et Lebeaux, M. O., 1978. *Classification automatique pour l'analyse des données*. Dunod.

Jobert, B. et Muller, P., 1986. *L'État en action*. Presses Universitaires de France.

Johnson, P., 1993. "Class Law in Victorian England". *Past & Present*, 141, pp. 147-169.

Jones, J., 1991. *Labor of Love, Labor of Sorrow: Black Women, Work, and the Family, from Slavery to the Present*. Basic Books.

Jones, G. S., 2014. *Outcast London: A Study in the Relationship between Classes in Victorian Society*. Verso Books.

Jouzel, J. N. et Prete, G., 2015. « Mettre en mouvement les agriculteurs victimes des pesticides ». *Politix*, 111(3), pp. 175-196.

Jouzel, J. N. et Prete, G., 2016. « Des journalistes qui font les victimes ? Le traitement médiatique des maladies professionnelles liées aux pesticides ». *Études rurales*, 198(2), pp. 155-170.

Kagan, R., 1981, *Lawsuits and Litigants in Castile, 1500-1700*. University of North Carolina Press, 1981.

Kahana, J., 2016. *The Documentary Film Reader: History, Theory, Criticism*. Oxford University Press.

Katz, J., 1982. *Poor People's Lawyers in Transition*. Rutgers University Press.

Keebler, R. S., 1930. "Our Justice of the Peace Courts. A Problem in Justice". *Tennessee Law Review*, 9(1).

Keire, M. L., 2010. *For Business and Pleasure: Red-Light Districts and the Regulation of Vice in the United States, 1890–1933*. John Hopkins University Press.

Kessler, A. D., 2004. "Our Inquisitorial Tradition: Equity Procedure, Due Process, and the Search for an Alternative to the Adversarial". *Cornell Law Review*, 90, pp. 1181-1276

Kessler, A. D., 2017. *Inventing American Exceptionalism: The Origins of American Adversarial Legal Culture, 1800-1877*. Yale University Press.

King, B. G. et Pearce, N. A., 2010. "The Contentiousness of Markets: Politics, Social Movements, and Institutional Change in Markets". *Annual Review of Sociology*, 36, pp. 249-267.

Kirkpatrick, E. L., Tough, R. et Cowles, M. L., 1934. "The Life Cycle of the Farm Family in Relation to its Standards of Living and Ability to Provide". *University of Wisconsin Agricultural Expenditures Station*.

Kirsch, L., Mayer, R. N. et Silber, N. I., 2014. "The CFPB and Payday Lending: New Agency / Old Problem". *Journal of Consumer Affairs*, 48(1), pp. 1-16.

Knoke, D., 1982. "The Spread of Municipal Reform: Temporal, Spatial, and Social Dynamics". *American Journal of Sociology*, 87(6), pp. 1314-1339.

Kogan, H., 1965. *Lending is our Business: The Story of Household Finance Corporation*. Household Finance Corp.

Coppock, J. D., 1940. *Government Agencies of Consumer Instalment Credit*. NBER Books.

Koven, S. et Michel, S., 1990. "Womanly Duties: Maternalist Politics and the Origins of Welfare States in France, Germany, Great Britain, and the United States, 1880-1920". *The American Historical Review*, 95(4), pp. 1076-1108.

Krippner, G. R., 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology". *Theory and Society*, 30(6), pp. 775-810.

Krippner, G. R., 2011. *Capitalizing on Crisis*. Harvard University Press.

Krippner, G. R., 2017. "Democracy of Credit: Ownership and the Politics of Credit Access in Late Twentieth-Century America". *American Journal of Sociology*, 123(1), pp. 1-47.

Krippner, G., Granovetter, M., Block, F., Biggart, N., Beamish, T., Hsing, Y., Hart, G., Arrighi, G., Mendell, M., Hall, J. et Burawoy, M., 2004. "Polanyi symposium: A Conversation on Embeddedness". *Socio-Economic Review*, 2(1), pp.109-135.

Kuhn, C. M., 2005. *Living Atlanta: An Oral History of the City, 1914-1948*. University of Georgia Press, Athens.

Lacan, L., 2013. *L'argent des crédits : recours au crédit à la consommation, contraintes et pratiques de remboursement de petits fonctionnaires entre les années 1980 et les années 2000*. Thèse de doctorat en sociologie, EHESS.

Laferté, G., 2010a. « L'identification économique ». *Genèses*, 79(2), pp. 2-5.

Laferté, G., 2010b. « Théoriser le crédit de face à face : un système d'information dans une économie de l'obligation ». *Entreprises et Histoire*, 59(2), pp. 57-67.

Laferté, G., Avanza M., Fontaine M. et Penissat É., 2010. « Le crédit direct des commerçants aux consommateurs : persistance et dépassement dans le textile à Lens (1920-1970) ». *Genèses*, 79(2), pp. 26-47.

Laferté, G. et O'Connell, S., 2015. "Socialized Credit and the Working Class Family Economy: A Comparative History of France and Britain, 1900-2000". *Business and Economic History On-line*. Papers Presented at the BHC Annual Meeting, Vol. 13, pp. 1-20. Url : http://www.thebhc.org/sites/default/files/OConnell%20and%20Laferete_Final%20Draft_0.pdf (consulté le 11/03/18).

Lamont, M., 2012. "Toward a Comparative Sociology of Valuation and Evaluation". *Annual Review of Sociology*, 38(21), pp. 201-221.

Lamont, M. et Thévenot, L., 2000. *Rethinking Comparative Cultural Sociology*. Repertoires of Evaluation. Cambridge University Press.

Lamoreaux, N., 1994. *Insider Lending: Banks, Commercial Lending, and Economic Development in Industrial New England.* Cambridge University Press.

Lascoumes, P., 1990. « Normes juridiques et mise en œuvre des politiques publiques ». *L'Année sociologique*, 40, pp. 43-71.

Lascoumes, P. et Le Galès, P., 2012. *Sociologie de l'action publique : domaines et approches*. Armand Colin.

Latour, B., 1984. "The Powers of Association". *The Sociological Review*, 32(1), pp. 264-280.

Latour, B., 1991. "Technology is Society Made Durable". In Law, J. (dir.), *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology, and Domination*, pp. 103-131. Routledge.

Latour, B., 2004. "Why Has Critique Run out of Steam? From Matters of Fact to Matters of Concern". *Critical Inquiry*, 30(2), pp. 225-248.

Lauer, J., 2017. *Creditworthy: A History of Consumer Surveillance and Financial Identity in America*. Columbia University Press.

Laurie, B., 1997. *Artisans into Workers: Labor in Nineteenth-Century America*. University of Illinois Press.

Lazarus, J., 2010. « Le crédit à la consommation dans la bancarisation ». *Entreprises et Histoire*, 59(2), pp. 28-40

Lazarus, J., 2012. *L'épreuve de l'argent. Banques, banquiers, clients*. Calman-Lévy, Paris.

Lazarus, J., 2016. « Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière ». In Dubuisson-Quellier, S. (dir.) *Gouverner les conduites*, chapitre 2, pp. 93-126. Presses de Sciences Po.

Lazarus, J. et Lacan, L., 2018. "Toward a Relational Sociology of Credit: An Exploration of the French Literature". *Socio-Economic Review*. En ligne, url : https://academic.oup.com/ser/advance-article-abstract/doi/10.1093/ser/mwy006/4844491?redirectedFrom=fulltext (consulté le 01/03/18).

Le Roux, B. et Rouanet, H., 2006. *Multiple correspondence analysis* (Vol. 163). Sage.

Le Velly, R. « Le commerce équitable : des échanges marchands contre et dans le marché ». *Revue française de sociologie*, 47(2), pp. 319-340.

Lecler, R., 2015. « Nouvelles vagues. Le marché-festival de Cannes ou la fabrique française d'un universel cinématographique ». *Actes de la recherche en sciences sociales*, 206(1), pp. 14-33.

Leiter, B., 2007. *Naturalizing Jurisprudence: Essays on American Legal Realism and Naturalism in Legal Philosophy*. Oxford University Press.

Lemercier, C., 2012. « Un modèle français de jugement des pairs. Les tribunaux de commerce, 1790-1880 ». Thèse d'HDR, Université Paris VIII.

Lemercier C. et Zalc C., 2012. « Pour une nouvelle approche de la relation de crédit en histoire contemporaine ». *Annales. Histoire, sciences sociales*, 67(4), pp. 979-1009.

Lemert, E. M., 1945. "The Grand Jury as an Agency of Social Control". *American Sociological Review*, 10(6), pp. 751-758.

Lemieux, C., 2007. « À quoi sert l'analyse des controverses ? ». *Mil neuf cent. Revue d'histoire intellectuelle*, 25(1), pp. 191-212.

Lemieux, C., 2009. *Le devoir et la grâce*. Economica.

Lenihan, B.J., 1954. “Progress in Consumer Credit in Kentucky”. *Law and Contemporary Problems*, 19(1), pp. 54-67.

Lepetit, B., 1995 (dir.). *Les formes de l’expérience. Une autre histoire sociale*. Albin Michel.

Lévi-Strauss, C., 1949. *Les structures élémentaires de la parenté*. Walter de Gruyter.

Levine, H. G., 1984. “The Alcohol Problem in America: From Temperance to Alcoholism”. *Addiction*, 79(1), pp. 109-119.

Lim, Y., Bickham, T., Broussard, J., Dinecola, C. M., Gregory, A. et Weber, B. E., 2014. “The Role of Middle-Class Status in Payday Loan Borrowing: A Multivariate Approach”. *Social Work*, 59(4), pp. 329-337.

Lim, Y. et Bickham, T., 2015. “In Sickness and in Debt: do Mounting Medical Bills Predict Payday Loan Debt?”. *Social Work in Health Care*, 54(6), pp. 518-531.

Logemann, J., 2012. “From Cradle to Bankruptcy? Credit Access and the American Welfare State”. In Logemann, J. (dir.), *The Development of Consumer Credit in Global Perspective: Business, Regulation, and Culture*, pp. 201-219). Palgrave Macmillan.

Loomis, C. P., 1936. “The Study of the Life Cycle of Families”. *Rural Sociology*, 1(2), p. 180.

Loomis, C. P. et Hamilton, C. H., 1936. “Family Life Cycle Analysis”. *Social Forces*, 15(2), pp. 225-231.

Lordon, F., 2014. *L'intérêt souverain : essai d'anthropologie économique spinoziste*. La Découverte.

Lounsbury, M., Ventresca, M. et Hirsch, P. M., 2003. « Social Movements, Field Frames and Industry Emergence: A Cultural–Political Perspective on U. S. Recycling”. *Socio-Economic Review*, 1(1), pp. 71-104.

Luce, D. C., 2009. *Reading the World: Cormac McCarthy's Tennessee Period*. University of South Carolina Press.

Luders, J., 2006. “The Economics of Movement Success: Business Responses to Civil Rights Mobilization”. *American Journal of Sociology*, 111(4), pp. 963-998.

Macaulay, S., 1963. “Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study”. *American Sociological Review*, 28(1), pp. 55-67.

MacKenzie, D., 2014. *A Sociology of Algorithms: High-frequency Trading and the Shaping of Markets*. Unpublished paper. Url : http://www.maxpo.eu/Downloads/Paper_DonaldMacKenzie.pdf (consulté le 11/03/18).

MacKenzie, D. et Millo, Y., 2003. “Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange”. *American Journal of Sociology*, 109(1), pp. 107-145.

MacKenzie, D., Muniesa, F. et Siu, L., 2007. *Do Economist Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton University Press.

Makovi, K., 2017. *Social Structural Avenues for Mobilization–the Case of British Abolition in Manchester*. Working Paper.

Mandell, L., 1990. *The Credit Card Industry: A History*. Twayne Publishing.

Marquis, C. et Lounsbury, M., 2007. “Vive la Résistance: Competing Logics and the Consolidation of U. S. Community Banking”. *Academy of Management Journal*, 50(4), pp. 799-820.

Marquis, C. et Battilana, J., 2009. “Acting Globally but Thinking Locally? The Enduring Influence of Local Communities on Organizations”. *Research in Organizational Behavior*, 29, pp. 283-302.

Marquis, C., Huang, Z. et Almandoz, J., 2011a. “Explaining the Loss of Community: Competing Logics and Institutional Change in the U. S. Banking Industry”. In Marquis, C., Lounsbury, M., Greenwood, R. (dir.), *Communities and Organizations*, pp. 177-213. Emerald Group Publishing Limited.

Marquis, C., Lounsbury, M. et Greenwood, R., 2011b. “Introduction: Community as an institutional order and a type of organizing”. In Marquis, C., Lounsbury, M., Greenwood, R. (dir.), *Communities and Organizations*, pp. ix-xxvii. Emerald Group Publishing Limited.

Marron, D., 2009. *Consumer Credit in the United States: A Sociological Perspective from the 19th Century to the Present*. Palgrave Macmillan, Londres.

Marx, K., 1844. « Notes sur James Mill », in *Manuscrits de Paris*.

Marx K., 2008. *Le Capital, livres II et III*. Folio Essais.

Massey, D. S. et Denton, N. A., 1993. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Harvard University Press.

Mathieu, L., 2002. « Rapport au politique, dimensions cognitives et perspectives pragmatiques dans l'analyse des mouvements sociaux ». *Revue française de science politique*, 52(1), pp. 75-100.

Mathieu, L., 2005. « Repères pour une sociologie des croisades morales ». *Déviance et société*, 29(1), pp. 3-12.

Mathieu, L., 2014. *La fin du tapin. Sociologie de la croisade pour l'abolition de la prostitution*. François Bourin.

Mathieu-Fritz, A., 2003. « La compétence relationnelle dans l'application des décisions judiciaires ». *Réseaux*, 121(5), pp. 173-202.

Mathieu-Fritz, A., 2005. « Huissiers des villes, huissiers des champs ». *Revue d'ethnologie française*, 35(3), pp. 493-501.

Mauss, M., 2012 (or. 1925). *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Presses Universitaires de France.

Mayade-Claustre, J., 2005. « Le corps lié de l'ouvrier ». *Annales. Histoire, sciences sociales*, 60(2), pp. 383-408.

Mayer, R., 2010. *Quick Cash: The Story of the Loan Shark*. Northern Illinois University Press.

McAdam, D., 1995. “Initiator and Spin-Off Movements”. In Snow, D., della Porta, D., Klandermans, B et McAdam, D., *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Social and Political Movements*. Wiley-Blackwell.

McAdam, D., McCarthy, J. D. et Zald, M. N., 1996. *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framings*. Cambridge University Press.

McCann, M. W., 1994. *Rights at Work: Pay Equity Reform and the Politics of Legal Mobilization*. University of Chicago Press.

McCann, M., 1996. “Causal Versus Constitutive Explanations (or, on the Difficulty of Being So Positive...)”. *Law & Social Inquiry*, 21(2), pp. 457-482.

McCann, M., 2006. “Law and Social Movements: Contemporary Perspectives”. *Annual Review of Law and Social Science*, 2, pp. 17-38.

McFall, L., 2011. “A “Good, Average Man”: Calculation and the Limits of Statistics in Enrolling Insurance Customers”. *The Sociological Review*, 59(4), pp. 661-684.

McInerney, P. B., 2014. *From Social Movement to Moral Market: How the Circuit Riders Sparked an IT Revolution and Created a Technology Market*. Stanford University Press.

McManaman, L. J., 1958. “Social Engineering: The Legal Philosophy of Roscoe Pound”. *St John's Law Review*, 33(1), pp. 1-47.

Meltzer, A., 2003. *A History of the Federal Reserve: Volume 1, 1913-1951*. University of Chicago Press.

Meyerowitz, J. J., 1988. *Women Adrift: Independent Wage Earners in Chicago, 1880-1930*. University of Chicago Press.

Mian, A. et Sufi, A., 2009. “The Consequences of Mortgage Credit Expansion: Evidence from the U. S. Mortgage Default Crisis”. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), pp. 1449-1496.

Michel, H., 2003. « Pour une sociologie des pratiques de défense : le recours au droit par les groupes d'intérêt ». *Sociétés contemporaine*s, 52(4), pp. 5-16.

Minton, M., 2008. “The Community Reinvestment Act’s Harmful Legacy How It Hampers Access to Credit”. *Competitive Enterprise Institute*, 132, pp. 2-8.

Mirowski, P., 1991. *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge University Press.

Meyer, D. S. et Minkoff, D. C., 2004. “Conceptualizing Political Opportunity”. *Social Forces*, 82(4), pp. 1457-1492.

Moulton, B. A., 1969. “The Persecution and Intimidation of the Low-Income Litigant as Performed by the Small Claims Court in California”. *Stanford Law Review*, 21, pp. 1657-1684.

Morse, W. L., 1930. “A Survey of the Grand Jury System”. *Oregon Law Review*, 10, p. 101.

Muldrew, C., 1998. *The Economy of Obligation: The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*. St. Martin’s Press.

Muller, C., 2012. “Northward Migration and the Rise of Racial Disparity in American Incarceration, 1880–1950”. *American Journal of Sociology*, 118(2), pp. 281-326.

Muller, C., 2014. *Historical Origins of Racial Inequality in Incarceration in the United States*, PhD Dissertation, History, Harvard University, ProQuest.

Muller, P., 2000. « L'analyse cognitive des politiques publiques : vers une sociologie politique de l'action publique ». *Revue française de science politique*, 50(2), pp. 189-207.

Muller, P., 2005. « Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique ». *Revue française de science politique*, 55(1), pp. 155-187.

Muller, P. et Surel, Y., 1998. *L'analyse des politiques publiques*. Montchrestien.

Muniesa, F., 2003. *Des marchés comme algorithmes : sociologie de la cotation électronique à la Bourse de Paris*. Thèse de doctorat, sociologie, École Nationale Supérieure des Mines de Paris.

Muniesa, F., 2007. "Market Technologies and the Pragmatics of Prices". *Economy and Society*, 36(3), pp. 377-395.

Muniesa, F., 2014. *The Provoked Economy: Economic Reality and the Performative Turn*. Routledge.

Muniesa, F., Millo, Y. et Callon, M., 2007. "An Introduction to Market Devices". *The Sociological Review*, 55(2), pp. 1-12.

Mushinski, D. et Phillips, R. J., 2008. « The Role of Morris Plan Lending Institutions in Expanding Consumer Microcredit in the United States". In Yago, G., Barth, J. et Zeidman, B. (dir.), *Entrepreneurship in Emerging Domestic Markets*, pp. 121-139. Springer U. S.

Ndiaye, P., 2005. « Nouvelles questions autour du travail et de la famille des esclaves dans le Sud des États-Unis ». *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 52(4bis), pp. 18-29.

Ndiaye, P., 2006. « Questions de couleur. Histoire, idéologie et pratiques du colorisme ». In Fassin, É. et Fassin, D. (dir.) *De la question sociale à la question raciale ?*, chapitre 2, pp. 37-54. La Découverte.

Ndiaye, P., 2008. *La condition noire : essai sur une minorité française*. Calmann-Lévy.

Neal, L. et White, E. N., 2012. "The Glass-Steagall Act in Historical Perspective". *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 52(2), pp.104-113.

Neveu, É., 1999. « Médias, mouvements sociaux, espaces publics ». *Réseaux*, 17(98), pp. 17-85.

Neveu, É., 2010. *Sociologie du journalisme*. La Découverte.

Nicolas, F., 2016. « Une croisade morale inachevée ». *Études rurales*, 198(2), pp. 97-114.

Nier, C. L. et St Cyr, M. R., 2011. "A Racial Financial Crisis: Rethinking the Theory of Reverse Redlining to Combat Predatory Lending under the Fair Housing Act". *Temple Law Review*, 83, p. 941.

Nietzsche, F., 2011. *Généalogie de la morale*. Flammarion.

Nimmo, D. D. et Newsome, C., 2004. *Political Commentators in the United States in the 20th century: A Bio-Critical Sourcebook*. Greenwood Publishing.

Njoya, W., 2016. *Property in Work: The Employment Relationship in the Anglo-American Firm*. Routledge.

Nouguez, É., 2009. *Le médicament et son double. Sociologie du marché français des médicaments génériques (1995-2009)*. Thèse de Doctorat, sociologie, Université Paris X.

Nouguez, É., 2010. « Les médicaments génériques : comment les pouvoirs publics créent un marché (1995-2010) ». *Notes de l'Institut européen du salariat,* 13, pp. 1-4.

Nouguez, É., 2016. « Gouverner la concurrence par les prix ». In Dubuisson-Quellier, S. (dir.), *Gouverner les conduites*, chapitre 6, pp. 229-262. Presses de Sciences Po.

O'Connell S. 2009. *Credit and Community: Working-Class Debt in the U. K. since 1880*. Oxford University Press.

O'Connor, A., 2002. *Poverty Knowledge: Social Science, Social Policy, and the Poor in Twentieth-Century U. S. history*. Princeton University Press.

O'Connor, A., 2007. *Social Science for What? Philanthropy and the Social Question in a World Turned Rightside Up*. Russell Sage Foundation.

O'Mahony, S. et Lakhani, K. R., 2011. "Organizations in the Shadow of Communities". In Marquis, C., Lounsbury, M., Greenwood, R. (dir.), *Communities and Organizations*, pp. 3-36. Emerald Group Publishing.

Offerlé, M., 1998. *Sociologie des groupes d'intérêt*. Montchrestien.

Olegario, R., 2006. *A Culture of Credit: Embedding Trust and Transparency in American Business*. Harvard University Press.

Ollivier, C., 2012. « Division du travail et concurrences sur le marché de l'architecture d'intérieur ». *Revue française de sociologie*, 53(2), pp. 225-258.

Olney, M., 1991. *Buy Now, Pay Later*. University of North Carolina Press.

Olney, M., 1998. "When Your Word is Not Enough: Race, Collateral and Household Credit". *Journal of Economic History*, 58(2), pp. 408-431.

Oney, S., 2004. *And the Dead Shall Rise: The Murder of Mary Phagan and the Lynching of Leo Frank*. Vintage.

Oppenheimer, V. K., 1973. "Demographic Influence on Female Employment and the Status of Women". *American Journal of Sociology*, 78(4), pp. 946-961.

Orléan, A., 2013. « La sociologie économique de la monnaie ». In Vatin, F. et Blanc, J. (dir.), *Traité de sociologie économique*, chapitre 6, pp. 207-238. PUF.

Ossandón J., 2012. « Quand le crédit à la consommation classe les gens et les choses. Une revue de littérature et un programme de recherche ». *Revue Française de Socio-Économie*, 9(1), pp. 83-100.

Packman, C., 2014. *Loan Sharks: The Rise and Rise of Payday Lending*. Searching Finance.

Paradeise, C., 1988. « Les professions comme marchés du travail fermés ». *Sociologie et sociétés*, 20(2), pp. 9-21.

Payre, R. et Saunier, P. Y., 2008. "A City in the World of Cities". In Saunier, P. Y. et Ewen, S. (dir.), *Another Global City*, pp. 69-84. Palgrave Macmillan.

Pedriana, N., 2006. "From Protective to Equal Treatment: Legal Framing Processes and Transformation of the Women's Movement in the 1960s". *American Journal of Sociology*, 111(6), pp. 1718-1761.

Perino, M., 2010. *The Hellhound of Wall Street: How Ferdinand Pecora's Investigation of the Great Crash Forever Changed American Finance*. Penguin.

Perkmann, M. et Spicer, A., 2010. "What are Business Models? Developing a Theory of Performative Representations". In Phillips, N., Sewell, G. et Griffiths, D. (dir.), *Technology and Organization: Essays in Honour of Joan Woodward*, pp. 265-275. Emerald Group Publishing Limited.

Perrin-Heredia, A., 2009. « Les logiques sociales de l'endettement : gestion des comptes domestiques en milieux populaires ». *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 95-119.

Perrin-Heredia, A., 2011. « Faire les comptes : normes comptables, normes sociales ». *Genèses*, 84(3), pp. 69-92.

Perrin-Heredia, A., 2016. « L'accompagnement budgétaire ». In Dubuisson-Quellier, S. (dir.) *Gouverner les conduites*, chapitre 10, pp. 365-398. Presses de Sciences Po.

Persons, C. E., 1915. "Women's Work and Wages in the United States". *The Quarterly Journal of Economics*, 29(2), pp. 201-234.

Peterson, C. L., 2004. *Taming the Sharks: Towards a Cure for the High-Cost Credit Market*. The University of Akron Press.

Pew Charitable Trusts, 2012. *Payday Lending in America: Who Borrows, Where They Borrow, and Why*. Washington, D. C.

Piganiol, M., 2016. « Gouverner les conduites des auto-entrepreneurs ». In Dubuisson-Quellier, S. (dir.) *Gouverner les conduites*, chapitre 3, pp. 127-156. Presses de Sciences Po.

Pinto, A., 2012. « L'exploitation d'un label de qualité dans une industrie culturelle. Le marché de la diffusion des films « Recherche et Découverte » dans les salles de cinéma ». *Revue française de socio-économie*, 10(2), pp. 93-112.

Doeringer, P. B. et Piore, M. J., 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Heath Books.

Plot, S., 2009. « Du flambeur à la victime ? ». *Sociétés contemporaines*, 76(4), pp. 67-93.

Plummer, W. C. et Young, R. A., 1940. *Sales Finance Companies and Their Credit Practices*. NBER Books.

Polanyi, K., 1944. *The Great Transformation*. Beacon Press.

Polanyi, K., 1977. *The Livelihood of Man*. Academic Press.

Poon, M., 2007. "Scorecards as Devices for Consumer Credit: The Case of Fair, Isaac & Company Incorporated". *The Sociological Review* 55(2), pp. 284-306.

Postel-Vinay, N., 2017. "Debt Dilution in 1920s America: Lighting the Fuse of a Mortgage Crisis". *The Economic History Review*, 70 (2), pp. 559-585.

Pound, R., 1912. "Social Problems and the Courts". *American Journal of Sociology*, 18(3), pp. 331-341.

Pound, R., 1913. "The Administration of Justice in the Modern City". *Harvard Law Review*, 26(4), pp. 302-328.

Power, G., 1983. "Apartheid Baltimore Style: The Residential Segregation Ordinances of 1910-1913". *Maryland Law Review*, 42(2), p. 289.

Prager, R. A., 2009. *Determinants of the Locations of Payday Lenders, Pawnshops and Check-Cashing Outlets*. Federal Reserve Board.

Prasad, M., 2012. *The Land of too Much: American Abundance and the Paradox of Poverty*. Harvard University Press.

Pridgen, D. et Marsh, G., 2016. *Consumer Protection Law in a Nutshell, 3rd Edition*. West Academic.

Quinn, S., 2008. "The Transformation of Morals in Markets: Death, Benefits, and the Exchange of Life Insurance Policies". *American Journal of Sociology*, 114(3), pp. 738-780.

Quinn, S., 2010. *Government Policy, Housing, and the Origins of Securitization, 1780–1968.* PhD Thesis, Sociology, University of California, Berkeley.

Quinn, S. 2018. *American Bonds: A Prehistory of a Crisis*. Princeton University Press.

Rao, H., Monin, P. et Durand, R., 2003. "Institutional Change in Toque Ville: Nouvelle Cuisine as an Identity Movement in French Gastronomy". *American Journal of Sociology*, 108(4), pp. 795-843.

Rao, H., 1998. "Caveat Emptor: The Construction of Nonprofit Consumer Watchdog Organizations". *American Journal of Sociology*, 103(4), pp. 912-961

Rao, H., 2009. *Market Rebels and Radical Innovation*. McKinsey Quarterly.

Reed, W. P., 1889. *History of Atlanta, Georgia, with Illustrations and Biographical Sketches of Some of Its Prominent Men and Pioneers.* D. Mason & Company.

Reed, R., 1921. "The Negro Women of Gainesville, Georgia". *Bulletin of the University of Georgia*, 22(1), pp. 6-61.

Reich, A., 2014. *Selling our Souls: The Commodification of Hospital Care in the United States*. Princeton University Press.

Reichert, I. F., 1973. "The Magistrates' Courts: Lay Cornerstone of English Justice". *Judicature*, 57(4), pp.138-143.

Rice, B. R., 1977. *Progressive Cities: The Commission Government Movement in America, 1901-1920*. University of Texas Press.

Robinson, L. N., 1931. "The Morris Plan". *The American Economic Review*, 21(2), pp. 222-235.

Robinson, L. N. et Nugent, R., 1935. *Regulation of the Small Loan Business*. Russell Sage Foundation.

Robinson, L. N. et Stearns, M. E., 1930. *Ten Thousand Small Loans*. Russell Sage Foundation.

Rock, P., 1973. *Making People Pay*. Routledge.

Roe, M. J., 1994. *Strong Managers, Weak Owners*. Princeton University Press.

Rosen, R., 1982. *The Lost Sisterhood: Prostitution in America, 1900-1918*. John Hopkins University Press.

Rosenthal, N., Fingrutd, M., Ethier, M., Karant, R. et McDonald, D., 1985. "Social Movements and Network Analysis: A Case Study of Nineteenth-Century Women's Reform in New York State". *American Journal of Sociology*, 90(5), pp. 1022-1054.

Ross, S. L. et Yinger, J., 2002. *The Color of Credit: Mortgage Discrimination, Research Methodology, and Fair-Lending Enforcement*. MIT Press.

Rubin, E. L., 1991. "Legislative Methodology: Some Lessons from the Truth-in-Lending Act". *Georgetown Law Journal*, 80, pp. 233-240.

Rubin, G. R., 1984. "The County Court and the Tally Trade". In Rubin G.R. et Sugarman, D. (dir.), *Law, Economy and Society, 1750-1914, Essays in the History of English Law,* pp. 322-346. Abingdon.

Rubin, G. R., 1986. "From Packmen, Tallymen and Perambulating Scotchmen to Credit Drapers' Associations, c. 1840–1914". *Business History*, 28(2), pp. 206-225.

Rubin, G. R., 1996. "Debtors, Creditors and the County Courts, 1846–1914: Some

Source Material". *The Journal of Legal History*, 17(1), pp. 74-82.

Rubin, J. S., 2009. *Songs of Ourselves*. Harvard University Press.

Rutterford, J., 2010. "The Company Prospectus: Marketing Shares on the London Stock Exchange, 1855 to 1940". In Watters, C. et Zimnovitch, H. (dir.), *Histoire des entreprises du transport : évolutions comptables et managériales*, pp. 320-351. L'Harmattan.

Saiag, H., 2011. « Les pratiques financières des milieux populaires de Rosario (Argentine) à l'aune du démantèlement du rapport salarial fordiste ». *Revue française de socio-économie*, 8(2), pp. 9-30.

Sala, A., 2017. "The Japanese consumer finance market and its institutional changes since the 1980s". *Japan Forum*, 29(3), pp. 375-398.

Sandage, S. A., 2004. *Born Losers*. Harvard University Press.

Sarat, A., 1976. "Alternatives in Dispute Processing: Litigation in a Small Claims Court." *Law & Society Review*, 10(3), pp. 339-375.

Sarat, A. et Scheingold, S., 1998. *Cause Lawyering: Political Commitments and Professional Responsibilities*. Oxford University Press.

Saulnier, R. J., 1940. *Industrial Banking Companies and their Credit Practices*. NBER Books.

Scheingold, S. A., 2010. *The Politics of Rights: Lawyers, Public Policy, and Political Change*. University of Michigan Press.

Schneiberg, M. et Bartley, T., 2001. "Regulating American Industries: Markets, Politics, and the Institutional Determinants of Fire Insurance Regulation". *American Journal of Sociology*, 107(1), pp. 101-146.

Schneiberg, M. et Soule, S. A., 2005. "Institutionalization as a Contested, Multilevel Process". In Davis, G., McAdam, D., Scott, W., Zald, M. (dir.), *Social Movements and Organization Theory*, pp. 122-160. Cambridge University Press.

Schor, P., 2009. *Compter et classer. Histoire des recensements américains*. Lectures, Les livres.

Schwartz, O., 1990. *Le monde privé des ouvriers*. Presses Universitaires de France.

Scott, W. R. et Meyer, J. W., 1994. *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*. Sage.

Seligman, A. I., 2005. *Block by Block: Neighborhoods and Public Policy on Chicago's West Side*. University of Chicago Press.

Selznick, P., 1949. *TVA and the Grass Roots: A Study in the Sociology of Formal Organization*. University of California Press.

Seron, C., Frankel, M., Van Ryzin, G. et Kovath, J., 2001. "The Impact of Legal Counsel on Outcomes for Poor Tenants in New York City's Housing Court: Results of a Randomized Experiment". *Law and Society Review*, 35(2), pp. 419-434.

Shapiro, E.S., 2006. *Crown Heights: Blacks, Jews, and the 1991 Brooklyn Riot*. University Press of New England.

Shepard, K., 2009. *Rationing Justice: Poverty Lawyers and Poor People in the Deep South.* Louisiana State University Press.

Shergold, P. R., 1978. “The Loan Shark: The Small Loan Business in Early Twentieth-Century Pittsburgh”. *Pennsylvania History: A Journal of Mid-Atlantic Studies*, 45(3), pp. 195-223.

Shingleton, R., 1985. *Richard Peters: Champion of the New South*. Mercer University Press.

Sikavica, K. et Pozner, J. E., 2013. “Paradise Sold: Resource Partitioning and the Organic Movement in the U. S. Farming Industry”. *Organization Studies*, 34(5-6), pp. 623-651.

Simon, P., 2008. « Les statistiques, les sciences sociales françaises et les rapports sociaux ethniques et de « race » ». *Revue française de sociologie*, 49(1), pp. 153-162.

Sine, W. D. et Lee, B. H., 2009. “Tilting at Windmills? The Environmental Movement and the Emergence of the U. S. Wind Energy Sector”. *Administrative Science Quarterly*, 54(1), pp. 123-155.

Skocpol, T. et Ritter, G., 1991. “Gender and the Origins of Modern Social Policies in Britain and the United States”. *Studies in American Political Development*, 5(1), pp. 36-93.

Skocpol, T., 1995. *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*. Harvard University Press.

Smail, D. L., 2012. “Violence and Predation in Late Medieval Mediterranean Europe”. *Comparative Studies in Society and History*, 54(1), pp. 7-34.

Smail, D. L., 2016. *Legal Plunder*. Harvard University Press.

Smith, A., De Maillard, J. et Costa, O., 2007. *Vin et politique : Bordeaux, la France, la mondialisation*. Presses de Sciences Po.

Smith, C. H., 1927. “The Justice of Peace System in the U. S”. *California Law Review*, 15(2), pp. 118-141.

Smith, R. H., 1919. *Justice and the Poor*. National Legal Aid and Defender Association.

Smith, R. H., 1922. *The Facts about the Small Loan Business and the Scientific Rate of Fair Changes*. American Industrial Lenders Associations.

Snow, D. A. et Benford, R. D., 1986. “Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation”. *American Sociological Review*, 51(4), pp. 464-481.

Snow, D. A. et Benford, R. D., 1988. “Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization”. *International Social Movement Research*, 1(1), pp. 197-217.

Snow, D. A. et Machalek, R., 1983. “The Convert as a Social Type”. In Collins, R. (dir.), *Sociological Theory*, pp. 259-289. Jossey-Bass.

Snow, D. A. et Machalek, R., 1984. “The Sociology of Conversion”. *Annual Review of Sociology*, 10(1), pp.167-190.

Soederberg, S., 2014. *Debtfare States and the Poverty Industry: Money, Discipline and the Surplus Population*. Routledge.

Soderlund, G., 2013. *Sex Trafficking, Scandal, and the Transformation of Journalism, 1885-1917*. University of Chicago Press.

Sommier, I., 2008. « Diffusion et circulation des mouvements sociaux ». In Fillieule, O., Agrikoliansky, É. et Sommier, I. (dir.), *Penser les mouvements sociaux*, chapitre 5, pp. 101-120. La Découverte

Squires, G. D., 2004. *Why the Poor Pay More: How to Stop Predatory Lending*. Greenwood Publishing Group.

Rodgers, D. T., 1998. *Atlantic Crossings*. Harvard University Press.

Somers, M. R. et Block, F., 2005. "From Poverty to Perversity: Ideas, Markets, and Institutions over 200 years of Welfare Debate". *American Sociological Review*, 70(2), pp. 260-287.

Southern Poverty Law Center, 2013. *Easy Money, Impossible Debt: How Predatory Lending Traps Alabama's Poor*.

Sugrue, T. J., 1996. *The Origins of the Urban Crisis: Race and Inequality in Postwar Detroit*. Princeton University Press.

Stanziani, A (dir.), 2007. *Dictionnaire historique de l'économie-droit, XVIII^e^-XX^e^ siècles (Vol. 17)*. Librairie générale de droit et jurisprudence.

Stark, D., 2011. *The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton University Press.

Stegman, M. A., 2007. "Payday Lending". *Journal of Economic Perspectives*, 21(1), pp. 169-190.

Steinbeck, J., 2013. *À l'Est d'Eden*. Le Livre de poche.

Steinberg, M., 2003. "Capitalist Development, the Labor Process, and the Law". *American Journal of Sociology*, 109(2), pp. 445-495.

Steiner, P., 2001. « Don de sang et don d'organes : le marché et les marchandises « fictives » ». *Revue française de sociologie*, 42(2), pp. 357-374.

Steiner, P., 2007. « Karl Polanyi, Viviana Zelizer et la relation marchés-société ». *Revue du MAUSS*, 29(1), pp. 257-280.

Steiner, P., 2009. "Who is Right About the Modern Economy: Polanyi, Zelizer, or Both?". *Theory and Society*, 38(1), pp. 97-110.

Steiner, P., 2010, "The Critique of the Economic Point of View: Karl Polanyi and the Durkheimians". In Hann, C. et Hart, K. (dir.), *Market and Society: The Great Transformation Today*. Cambridge University Press.

Steiner, P. et Trespeuch, M., 2014. *Marchés contestés. Quand le marché rencontre la morale*. Presses Universitaires du Midi, Toulouse.

Stinchcombe, A. L., 1968. *Constructing Social Theories*. University of Chicago Press.

Streeck, W., 2011. "The Crises of Democratic Capitalism". *New Left Review*, 71, pp. 5-29.

Strang, D., 1990. "From Dependency to Sovereignty: An Event History Analysis of Decolonization 1870-1987". *American Sociological Review*, 55(6), pp. 846-860.

Strang, D. et Meyer, J. W., 1993. "Institutional Conditions for Diffusion". *Theory and Society*, 22(4), pp. 487-511.

Stryker, R. et Pedriana, N., 2004. "The Strength of a Weak Agency: Enforcement of Title VII of the 1964 Civil Rights Act and the Expansion of State Capacity, 1965-1971". *American Journal of Sociology*, 110(3), pp. 709-760.

Suchman, M. C., 2003. "The Contract as Social Artifact". *Law & Society Review*, 37(1), pp. 91-142.

Tarrow, S. G., 1998. *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*. Cambridge University Press.

Taussig, M. T., 1986. *The Devil and Commodity Fetishism in South America*. University of North Carolina Press.

Taylor, A. 2002. *Working-Class Credit and Community since 1918*. Palgrave MacMillan.

Tedlow, R. S., 1997. *L'audace et le marché : l'invention du marketing aux États-Unis*. Odile Jacob.

Tilly, C., 2004. *Contention and Democracy in Europe, 1650-2000*. Cambridge University Press.

Tilly, C. et Wood, L. J., 2015. *Social Movements 1768-2012*. Routledge.

Tilly, C., Tarrow, S. et McAdam, D., 2001. *Dynamics of Contention*. Cambridge University Press.

Tissot, S., 2015. *Good Neighbors: Gentrifying Diversity in Boston's South End*. Verso Books.

Thomas, Y., 2011. *Les opérations du droit*. Éditions de l'EHESS.

Thompson E. P., 1975, *Whigs and Hunters: The Origin of the Black Act*. Penguin Books.

Thornton, P. H. et Ocasio, W., 1999. "Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958-1990". *American Journal of Sociology*, 105(3), pp. 801-843.

Thornton, P. H., Ocasio, W. et Lounsbury, M., 2012. *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure, and Process*. Oxford University Press.

Thurston, C., 2013. *Pushing the Boundaries: Citizens Groups and the Expansion of Access to Homeownership in the United States*. PhD, Political Science, Northwestern University.

Tolbert, P. S. et Zucker, L. G., 1999. "The Institutionalization of Institutional Theory". In Clegg., S. R. et Hardy, C. (dir.), *Studying Organization. Theory & Method*, pp. 169-184. Sage.

Tootell, G. M., 1996. "Redlining in Boston: Do Mortgage Lenders Discriminate against Neighborhoods?". *The Quarterly Journal of Economics*, 111(4), pp. 1049-1079.

Ross, S. L. et Tootell, G. M., 2004. "Redlining, the Community Reinvestment Act, and Private Mortgage Insurance". *Journal of Urban Economics*, 55(2), pp. 278-297.

Topalov, C., 1994. *Naissance du chômeur, 1880-1910*. Albin Michel.

Topalov, C. 1999. *Laboratoires du nouveau siècle. La nébuleuse réformatrice et ses réseaux en France (1880-1914)*. Éditions de l'EHESS.

Trescott, P. B., 1963. *Financing American Enterprise: The Story of Commercial Banking*. Harper & Row.

Trivellato, F., 2012. "Credit, Honor, and the Early Modern French Legend of the Jewish Invention of Bills of Exchange". *The Journal of Modern History*, 84(2), pp. 289-334.

Trompette, P., 2005. « Une économie de la captation : les dynamiques concurrentielles au sein du secteur funéraire ». *Revue française de sociologie*, 46(2), pp. 233-264.

Trompette, P., 2008. *Le marché des défunts*. Presses de Sciences Po.

Trumbull, G., 2006. *Consumer Capitalism: Politics, Product Markets, and Firm Strategy in France and Germany*. Cornell University Press.

Trumbull, G., 2014. *Consumer Lending in France and America: Credit and Welfare*. Cambridge University Press.

Tuck, S. G., 2003. *Beyond Atlanta: The Struggle for Racial Equality in Georgia, 1940-1980*. University of Georgia Press.

Tucker, D. M., 1991. *The Decline of Thrift in America: Our Cultural Shift from Saving to Spending*. Greenwood Publishing.

Ultan, L., 1979. *The Beautiful Bronx (1920-1950)*. Arlington House Publishers.

Uzzi, B., 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing". *American Sociological Review*, 64(4), pp. 481-505.

Van Kleeck, M., 1919. "Federal Policies for Women in Industry". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 81(1), pp. 87-94.

Vanlandingham, K.E., 1964. "The Decline of the Justice of the Peace". *University of Kansas Law Review*, 12, p. 389.

Vatin, F., 2008. *Le travail et ses valeurs*. Albin Michel.

Vause, E., 2017. "A Subject of Interest: Usurers on Trial in Early Nineteenth-Century France". *Financial History Review*, 24(1), pp. 103-119.

Venkatesh, S. A., 2006. *Off the Books*. Harvard University Press.

Vezinat, N., 2012. « « La Banque Postale réinvente le crédit » : genèse d'un service controversé (1971-2010) ». *Revue française de socio-économie*, 9(1), pp. 63-81.

Vinel, J. C., 2013. *The Employee: A Political History*. University of Pennsylvania Press.

Wacquant, L., 2007. *Urban Outcasts: A Comparative Sociology of Advanced Marginality*. Polity.

Wassam, C. W., 1908. *Salary Loan Business in New York City*. Columbia University Press.

Weber, F. et Dufy, C., 2003. *L'ethnographie économique*. La Découverte.

Weber, F., 2013. *Penser la parenté aujourd'hui : la force du quotidien*. Éditions rue d'Ulm.

Weber, K., Heinze, K. L. et De Soucey, M., 2008. "Forage for Thought: Mobilizing Codes in the Movement for Grass-fed Meat and Dairy Products". *Administrative Science Quarterly*, 53(3), pp. 529-567.

Weber, M. 1921 (traduction publiée en 1982). *La ville*. Aubier-Montagne.

Weber, M., 1986. *Sociologie du droit*. Presses Universitaires de France.

Weil, F., 1992. *Naissance de l'Amérique urbaine : 1820-1920*. Sedes.

Weiman, D. F., 1988. "Urban Growth on the Periphery of the Antebellum Cotton Belt: Atlanta, 1847–1860". *The Journal of Economic History*, 48(2), pp. 259-272.

White, E.N., 1984. "A Reinterpretation of the Banking Crisis of 1930". *The Journal of Economic History*, 44(1), pp. 119-138.

Williams, R., 1982. *Dream Worlds: Mass Consumption in Late 19th Century France*. University of California Press.

Willrich, M., 2000. "Home Slackers: Men, the State, and Welfare in Modern America". *The Journal of American History*, 87(2), pp. 460-489.

Willrich, M., 2003. *City of Courts: Socializing Justice in Progressive Era Chicago*. Cambridge University Press.

Woloson, W. A., 2009. *In Hock: Pawning in America from Independence through the Great Depression*. University of Chicago Press.

Wood, D., 2016. *Frontier Justice in the Novels of James Fenimore Cooper and Cormac McCarthy*. Cambridge Scholars Publishing.

Yngvesson, B. et Hennessey, P., 1975. "Small Claims, Complex Disputes: A Review of the Small Claims Literature". *Law & Society Review*, 9(2), pp. 219-274.

Young, R. A., 1940. *Personal Finance Companies and their Credit Practices*. NBER Books.

Yue, L. Q., Wang, J. et Yang, B., 2016. "The Price of Faith: Political Determinants of Commercialization of Buddhist Temples in China". In *Academy of Management Proceedings*,1, p. 11762.

Zaloznaya, M. et Nielsen, L.B., 2011. "Mechanisms and Consequences of Professional Marginality: The Case of Poverty Lawyers Revisited". *Law & Social Inquiry*, 36(4), pp. 919-944.

Zelizer, V. A., 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. Transaction Publishers.

Zelizer, V. A., 1985. *Pricing the Priceless Child*. Basic Books.

Zelizer, V. A., 1988, "Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda". *Sociological Forum*, 3(4), pp. 614-634.

Zelizer, V. A., 2005. *La signification sociale de l'argent*. Seuil.

Zelizer, V. A., 2010. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton University Press.

Zinn, H., 2010. *LaGuardia in Congress*. Cornell University Press.

Zucker, L. G., 1986. "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920". *Research in Organizational Behavior*, 8, pp. 53-111.

Zunz, O., 1983. *The Changing Face of Inequality: Urbanization, Industrial Development, and Immigrants in Detroit, 1880-1920*. University of Chicago Press.

Zunz, O., 2011. *Philanthropy in America: A History*. Princeton University Press.

Annexes finales

Index des principaux acronymes

- RSF : *Russell Sage Foundation*. Fondation philanthropique new-yorkaise créée en 1907 avec pour objectif de produire une analyse « scientifique » du monde social.

- DRL : *Department of Remedial Loans*. Organisation créée par la RSF en 1910 pour s'attaquer au problème social de l'endettement des salarié-e-s.

- HFC : *Household Finance Corporation*. Plus grand réseau d'agence (en volume et en nombre d'agences) de prêts de petites sommes, créé en 1919 et implanté avant tout dans le Midwest.

- LAS : *Legal Aid Society* (Société d'assistance judiciaire). Type d'organisation émergeant au début du XXe siècle, composé de travailleur-se-s sociaux-ales et d'avocat-e-s, dont l'objectif est de faciliter l'accès à la justice des pauvres.

- USLL : *Uniform Small Loan Laws*. Ensemble de lois votées par de nombreux États entre 1917 et 1934, autorisant une exemption au taux d'usure légal, à hauteur de 3,5 % mensuels, pour les prêts inférieurs à 300 $.

- AASLB : *American Association of Small Loan Brokers*. Association professionnelle de prêteurs de petites sommes créée en 1916, majoritairement composée d'ancien *loan sharks* convertis à la régulation.

- FHA : *Federal Housing Administration*. Agence du gouvernement fédéral créée en 1934 par l'administration Roosevelt avec pour objectif de relancer l'économie par des politiques incitatives de recours au crédit.

Liste des figures

Figure 1 : Trois approches dynamiques du marché : désencastrement, performativité, gouvernement des conduites 46
Figure 2 : La dynamique de construction du secteur du crédit non affecté 52
Figure 3 : Types de prêts et caractéristiques des client-e-s, représentation des deux axes principaux 132
Figure 4 : Motifs indiqués et professions des client-e-s, représentation des deux axes principaux 133
Figure 5 : Les axes des registres de la relation de crédit 146
Figure 6 : Billets à ordre, J. M. Hill, 1910-1911 173
Figure 7 : Carte de publicité, *Account Purchasing Company*, 1924 181
Figure 8 : Le premier moment de la relation de crédit : l'interaction initiale à l'agence 192
Figure 9a : Le passage au recouvrement et ses effets sur les registres de la relation de crédit : les hypothèques mobilières 216
Figure 9b : Le passage au recouvrement et ses effets sur les registres de la relation de crédit : les avances sur salaire 216

Figure 10 : Formulaire 1485 de réponse à la demande d'exécution de saisie, *Stephen A. Ryan Co*. v. Frank Lifsey, juge Bloodworth, 16 mai 1906 244
Figure 11 : « Chèque à soi-même » de D. H. Tolman, signé par Lewis Williams le 11 mars 1905 247
Figure 12a : La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix : les hypothèques mobilières 249
Figure 12b : La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix : les avances sur salaire. 249
Figure 13a : Moments et registres du crédit : les hypothèques mobilières 257
Figure 13b : Moments et registres du crédit : les avances sur salaire ..... .257
Figure 14 : Récit causal propre aux discours moraux sur l'économie de l'époque progressiste 287
Figure 15 : « *Pass the Loan Shark Bill!* » 380
Figure 16 : Proportion de villes ayant connu une « croisade » parmi les plus grandes villes du pays en 1910 395
Figure 17 : Quelle est l'importance des journaux mobilisés ? 407
Figure 18 : Table des matières, *The Anti Loan Shark Campaign,* 1932 453
Figure 19 : « *You don't have to pay the loan shark* », mars 1927 486
Figure 20 : « *A Perfectly Legal Hold-Up* 509
Figure 21 : « *Loan shark Disgraces State* 511
Figure 22 : *Assignment of usury claim*, bureau anti-usure de Newport (Kentucky), 1933 516
Figure 23 : Graphique intitulé « *The wage earners' hazard of raising a family in Kentucky is greater than in any other state due to ruthless methods of loan sharks* ». Rapport du *Better Business Bureau* de Louisville, 1932 518
Figure 24 : Photographie, « *The Citizens committee to protect loan shark victims* », Louisville (Kentucky), 1932 528
Figure 25 : Récit causal propre aux discours moraux sur les *loan sharks*, années 1930 552
Figure 26 : L'effet du droit et des mouvements sociaux sur les pratiques des *loan sharks* ... 553
Figure 27 : « *Money Management for the Family* », *Better Buymanship Series*, *Household Finance Corporation*, 1940 574
Figure 28 : Courbes de Lorenz de la répartition du volume de crédit à la consommation des banques commerciales par État, 1928-1936 637
Figure 29 : Formulaire à destination des co-signataires, *National City Bank*, 1938 680
Figure 30 : Les marches du crédit bancaire, *Mitten Bank*, 1936 696
Figure 31 : Les principaux conflits et controverses autour des *loan sharks*, 1900-1945 729

Liste des graphiques

Graphique 1 : Distribution des montants ($) et des durées de prêts (mois), agences de Mackey, 1916 99
Graphique 2 : Durée de remboursement en fonction du montant prêté 100
Graphique 3 : Diagrammes en boîtes des montants des prêts attribués, par type de profession 113
Graphique 4 : Histogramme des fréquences de prêts accordés par J. M. Hill, suivant le montant du capital (267 prêts), janvier à mars 1910 190
Graphique 5 : Montant des frais suivant le montant du capital prêté (259 opérations) 191
Graphique 6 : Le rythme du crédit : client-e-s de J. M. Hill ayant entre 7 et 11 interactions avec l'agence entre janvier et mars 1910 201
Graphique 7 : Corrélation entre le nombre de « croisades » et le nombre d'articles comprenant l'expression « *loan shark* » 276

Graphique 8 : Les usages de l'expression « *loan shark* » 277
Graphique 9 : Les affaires gérées par la société d'assistance judiciaire d'Atlanta, 1924-1927..... 470
Graphique 10 : Volume et nombre d'agences de prêts de petites sommes en Géorgie, 1920-1940..... 502
Graphique 11 : Distribution des prêts offerts par HFC en 1916 et 1939 et par les prêteurs de petites sommes en 1923..... 589
Graphique 12 : Volume d'activité de crédit à la consommation des banques commerciales, 1928-1938..... 618
Graphique 13 : Volume d'activité des organisations du crédit non affecté aux États-Unis, 1929-1946..... 620
Graphique 14 : Proportion d'États interdisant les banques à succursales, 1896-1946 641
Graphique 15 : Proportion du volume de crédit géré par les banques d'État (*State banks*), 1928-1936..... 641
Graphique 16 : Proportion du volume de crédit non affecté géré par les banques d'État, par État, 1928-1939..... 644

Liste des tableaux

Tableau 1 : Distribution des professions exercées par les emprunteur-se-s (1916) et comparaison avec celle de la population active de l'Illinois (1910)..... 105
Tableau 2 : Les types de factures (*bills*) indiquées par les emprunteur-se-s..... 120
Tableau 3 : Les achats de biens indiqués par les emprunteur-se-s..... 124
Tableau 4 : Les objets des prêts ..... .127
Tableau 5 : Les affectations des dépenses..... 128
Tableau 6 : Catégories de professions retenues dans l'analyse des correspondances multiples et abréviations 129
Tableau 7 : Client-e-s de J . M. Hill, janvier à mars 1910 165
Tableau 8 : Client-e-s dont l'adresse a été localisée, janvier à mars 1910 166
Tableau 9 : Métiers exercés par les client-e-s de J. M. Hill, 1910 180
Tableau 10 : Fréquences d'interactions entre l'agence de Hill et ses client-e-s..... 197
Tableau 11 : Les juges de paix d'Atlanta, 1906-1913 : professions et sollicitation par les agences de crédit..... 240
Tableau 12a : Nombre et montant des prêts accordés par l'*Atlanta Savings and Loans*, 1911-1915..... 320
Tableau 12b : Nombre et pourcentage des client-e-s de l'*Atlanta Savings and Loans* selon la race attribuée, 1911-1914..... 320
Tableau 13 : Types d'organisations mobilisées, fréquence et répertoires d'action 395
Tableau 14 : Race des client-e-s de la société d'assistance judiciaire d'Atlanta, 1924-1927 . 487
Tableau 15 : Données statistiques, Rapport du *Better Business Bureau* de Louisville (Kentucky), 1932..... 522
Tableau 16 : Situation conjugale des signataires des prêts en comparaison de la population urbaine..... 597
Tableau 17 : Pourcentage d'emprunteur-se-s Afro-Américain-se-s parmi les client-e-s des prêteurs régulés, 10 villes..... 601
Tableau 18 : Volume d'activité par État selon le type de prêteurs avant la crise de 1929 .... .627
Tableau 19 : Volume d'activité par État selon le type de prêteurs, 1936-1938..... .647
Tableau 20 : Acceptation et distribution des prêts par montants, banques commerciales, 1935..... 702

Tableau 21 : Distribution des prêts par montants, banques commerciales et agences de crédit, 1936-1939 702
Tableau 22 : Distribution des client-e-s des PLD, par groupe et type de métier, 1938 705
Tableau 23 : Distribution des client-e-s des PLD, selon le nombre d'années passées dans l'emploi actuel, 1938 706
Tableau 24 : Distribution des client-e-s selon leur situation conjugale, par type de prêteur . 708
Tableau 25 : Comparaison entre la distribution des revenus annuels au sein de la population américaine en emploi et celle des client-e-s des PLD, 1936-1940 714
Tableau 26 : Les modèles du crédit non affecté, 1900-1945 725

Liste des cartes

Carte 1 : Les agences du centre-ville d'Atlanta, 1903 155
Carte 2 : Périmètre de l'agence de J. M. Hill et résidence des client-e-s blanc-he-s, 1910 167
Carte 3 : Lieux de résidence des client-e-s afro-américain-e-s de J. M. Hill, 1910 168
Carte 4 : Lieux de résidence des client-e-s blanc-he-s de D. H. Tolman, 1906 171
Carte 5 : Un parcours de recouvrement, 7 mars 1910 196
Carte 6 : Les justices de paix d'Atlanta, 1906-1913 233
Carte 7 : La régulation du crédit non affecté : les *Uniform Small Loan Laws* entre 1916 et 1934 592
Carte 8 : Implantation des agences de prêts de petites sommes, 1937 594
Carte 9 : Répartition des agences de prêts de *Household Finance Corporation*, 1940 594
Carte 10 : Implantation des acheteurs de salaires, selon la fondation Russell Sage, 1927 595
Carte 11 : Volume d'activité des PLD par État, 1928-1936 626
Carte 12 : Répartition du volume d'activité des banques commerciales, par États et par habitants, 1936 638
Carte 13 : Comparaison entre la répartition des populations afro-américaines par État et le volume d'activité des PLD, années 1930 711

Liste des encadrés

Encadré 1. La fondation Russell Sage et le mouvement parallèle des associations de crédit 302
Encadré 2. *The Bawler Out,* une employée masculine 373
Encadré 3. Les *Better Business Bureaus*, patrouilles du marketing 445
Encadré 4. *Equity* et *common law*, deux types de droit 451
Encadré 5. La réforme des justices de paix d'Atlanta : la création des tribunaux municipaux 463

Table des matières

Remerciements **5**

SOMMAIRE **9**

INTRODUCTION GÉNÉRALE **11**
1. L'éternel retour du *loan shark* : une entrée pour la sociologie 13
2. De la régulation à la segmentation marchande : généalogie d'un crédit à deux vitesses 15
I. Le loan shark et le salarié 18
1. L'émergence du crédit des salarié-e-s : un enjeu pour le modèle social américain 19
1.1. La diffusion du salariat et du modèle de l'homme blanc chef de famille à la fin du XIX^e^ et au début du XX^e^ siècle : l'émergence du *loan shark* 19
1.2. Le crédit privé comme substitut à la protection sociale : la menace du *loan shark* 22
2. La sociologie du crédit à la consommation : acquis et perspectives de recherche 23
2.1. L'effet de la crise de 2008 sur la recherche universitaire aux États-Unis : les limites d'une macrosociologie du crédit 23
2.2. La sociologie française du crédit à la consommation, entre étude des pratiques et analyse de la construction politique des marchés 26
3. Des pratiques de crédit au « *business* » : la sociologie des marchés à l'épreuve du *loan shark* 27
II. Échanger, penser, gouverner : trois usages de la notion de marché en sociologie économique 29
1. Le marché comme manière d'échanger : approches formalistes et pragmatiques 30
1.1. Formaliser la structure *a priori* des échanges : du champ et du marché chez Pierre Bourdieu 30
1.2. Le marché comme ensemble de pratiques : expériences d'échange et dispositifs socio-techniques 32
2. Le marché comme manière de penser. Logique de marché et processus de marchandisation 33
2.1. La logique de marché : une pensée encastrée et mise en pratique 34
2.2. La morale du marché : un objet de conflit au cœur du processus de marchandisation 35
3. Le marché comme manière de gouverner : référentiel de marché et intervention publique 38
4. De la critique des économistes à la quête ontologique : d'une expertise l'autre 41
III. Une approche duale du marché : des systèmes de crédit à la construction politique d'un « *business* », 1900-1945 45
1. Gouvernement des conduites, performativité, désencastrement : trois modèles pour penser les interactions entre différents niveaux d'expérience 46
2. Des systèmes de crédit au problème public des *loan sharks* : la naissance du « *business* » des prêts de petites sommes, 1903-1924 49
3. De l'intervention du régulateur à l'encadrement des entreprises : le rôle du droit et de la morale, 1925-1934 52
4. La contestation du modèle de crédit par les banques commerciales : l'évolution du marché au prisme d'un conflit professionnel, 1934-1945 53
IV. Présentation des sources et de la logique d'enquête 55
1. Des entreprises non régulées aux pratiques de crédit des classes populaires 56
1.1. Chicago : documenter les activités de la *Household Finance Corporation* 57
1.2. Atlanta : un système de crédit reconstruit à partir de sources diverses 59
1.3. Quel usage possible des sources philanthropiques pour comprendre les pratiques de crédit ? 62
2. L'étude des « croisades » anti-*loan sharks* : une approche nominaliste des mobilisations à différentes échelles 63
3. Comprendre les débuts du crédit à la consommation bancaire 66
4. Retour sur les conditions de réalisation de la thèse 69
V. Précisions quant aux choix et conventions d'écriture 71
1. Décrire les emprunteur-se-s : l'usage du terme « travailleur-se » 71
2. Le choix d'une écriture inclusive pour les client-e-s des *loan sharks* 72
3. Les rapports sociaux de race et leurs effets sur les pratiques de crédit et leur représentation 73

SECTION I. Les *loan sharks* et leurs client-e-s. Usages et encastrements d'un crédit populaire **77**
Introduction de section **79**
1. Les *loan sharks* et le crédit des classes populaires 79
1.1. Les créanciers des classes populaires de l'époque industrielle 80
1.2. Le crédit des classes populaires est-il encastré ? 81
1.3. L'encastrement du crédit des *loan sharks* : procès de travail, système judiciaire, ségrégation raciale 83

2. Des entreprises au sein d'un espace de créanciers 86
3. Deux études de cas : le syndicat Mackey de Chicago et les *Big Four* d'Atlanta entre 1906 et 1916 87

CHAPITRE I. Le crédit des *sharks* : quels types de client-e-s, de transactions, de motifs d'emprunt ? Le cas des agences Mackey de l'Illinois dans les années 1910 89
Introduction 89
1. « *The poor* », « *the working class* », « *the middle class* », qui sont les client-e-s des *loan sharks* ? 90
2. Besoins primaires, gestion budgétaire ou petits investissements : quelles justifications sont données par les client-e-s ? 91
I. Les pratiques de six agences de crédit de l'Illinois 93
1. Frank Mackey : une fortune familiale à l'origine d'un réseau étendu d'agences de crédit 93
2. Deux types de prêts, de contrats et d'évaluation des garanties : les hypothèques mobilières et les avances sur salaire 94
3. Le crédit de six cents emprunteur-se-s en 1916 97
II. L'accès au crédit non affecté : être salarié-e ou fournir l'assurance de garanties suffisantes 100
1. Une préférence accordée à l'industrie par rapport au commerce, ainsi qu'aux salarié-e-s stables 102
2. Des domestiques aux logeur-se-s, des veuves aux femmes au foyer : l'accès au crédit des travailleur-se-s domestiques et des emprunteur-se-s sans emploi 108
3. Des intervalles de prêts déterminés par la catégorie professionnelle, mais des marges de négociation à l'agence 111
IV. Un service de petites liquidités servant à ajuster d'autres relations de crédit ou à couvrir une dépense ponctuelle 114
1. Une ligne de crédit permettant de gérer d'autres relations économiques 117
1.1. Le *shark* dans l'espace des dettes et des relations de crédit 118
1.2. L'accès immédiat à des liquidités 121
2. Acheter des biens, déménager, faire face à une dépense urgente : la diversité des justifications du recours au crédit 122
2.1. S'endetter pour l'achat de biens, pour son ménage ou ses affaires 122
2.2. Les déplacements : un motif d'emprunt légitime 124
2.3. Emprunter pour sa famille : des registres présents mais de faible ampleur 125
V. Professions, types de prêts et motifs d'emprunts : trois idéaux-types de transactions de crédit 126
Conclusion 133
Annexe. La classification des motifs : objet du prêt et affectation de la dépense 136

CHAPITRE II. Ethnographie d'un crédit interracial. Moments et registres d'interactions entre *loan sharks* et travailleur-se-s afro-américain-e-s au début du XX^e^ siècle 139
Introduction 139
A. Moments et registres de la relation de crédit 140
1. Quel est le rôle du lien social dans la relation de crédit ? 141
1.1. L'« avant » du crédit ou comment un système se développe 141
1.2. L'« après » du crédit : quelles conséquences pour les débiteur-trice-s ? 143
1.3. Le « présent » de la relation de crédit : une multiplicité d'acteurs et de registres captés à travers trois moments 144
2. Un plan de registres : distance géographique et degrés de formalisme 145
B. Stratégie empirique et données 148
I. Les *loan sharks* d'Atlanta, contexte et pratiques organisationnelles 151
A. La situation d'Atlanta au début du XX^e^ siècle : transition industrielle, croissance démographique, violences raciales 151
B. Un réseau d'agence implanté dans les villes de l'État, un découpage racial du territoire 153
1. Agences du centre-ville et agences de quartier : le rôle de la ségrégation urbaine 154
2. La *Stephen A. Ryan Company* : naissance d'un réseau d'agences inséré dans l'économie locale 157
3. L'extension des réseaux d'agences : division du travail et mobilité interne 158
3.1. Faire ses preuves pour ouvrir son agence 159
3.2. Fidéliser la clientèle, fidéliser de la force de travail : des relations de crédit inscrites sur la durée 161
II. Naissance de la relation de crédit : une interaction marchande au registre mixte 164
A. Des agences de proximité, mais une interaction à distance des lieux de vie 164
1. L'implantation locale et raciale de l'agence de J. M. Hill 165
1.1. Atlanta et la ségrégation de « *back-alley* » 169
1.2. Une agence à distance des lieux de vie pour les client-e-s blanc-he-s 170
B. La transaction initiale : des contrats en action, une évaluation indirecte des garanties 172

1. Le billet, un contrat au cœur du face-à-face 173
2. L'artefact du contrat lors du défaut de paiement : un document suffisant pour la justice de paix 176
3. Une évaluation indirecte du risque par le secteur d'emploi et le lieu de résidence 179
3.1. Les travailleurs industriels aux revenus stables : des cibles privilégiées par les agences 180
3.2. Les blanchisseuses, « *washing amazons* » du crédit 183
4. Les effets de la classe et de la race sur l'accès au crédit des sharks 186
C. L'interaction répétée à l'agence, un moment de négociation 187
III. La vie de la relation de crédit : des versements aux renouvellements de lignes de crédit sur les lieux de vie et de travail 193
A. De l'agence au lieu de vie : parcours et rythme du crédit à travers le cas des hypothèques mobilières 195
1. Lignes de crédit et rythme des interactions marchandes 195
1.1. Des calendriers individualisés et des versements plus fréquents pour les femmes 197
1.2. Le rythme du crédit : des partitions d'interactions marchandes 199
2. Registres relationnels et registres contestataires : le recouvrement au prisme de la race 202
2.1. Un face-à-face répété sur le lieu de vie qui contribue à la reproduction de la relation de crédit 202
2.2. La critique des pratiques de recouvrement : des pétitions aux recours en justice 205
B. L'expérience du recouvrement sur le lieu de travail : le cas des avances sur salaire 207
1. Jour de paie et jour de paiement : l'agent de recouvrement à la frontière de l'usine 207
2. Relations de crédit et relations de travail 210
2.1. La jonction entre les exploitations primaire et secondaire 212
2.3. Les possibilités de contestation limitées des travailleur-se-s afro-américain-e-s 213
IV. La relation de crédit à l'épreuve de la justice de paix 217
A. Le moment du recours en justice et l'externalisation de la relation de crédit 219
1. Les tribunaux inférieurs, lieu de conciliation ou de domination ? 220
1.1. Le cas britannique : l'idéologie de juges issus des classes dominantes 221
1.2. Les facteurs externes : le rôle de l'affinité sociale entre juges et capitalistes 223
1.3. Les facteurs internes : joueurs répétés, justice procédurale, jugements expéditifs 224
1.4. Les justices de paix d'Atlanta au début du XX^{e} siècle : sources et données 226
2. Une justice routinière inscrite dans l'espace des relations de crédit 228
2.1. Les taux d'usure : quel rôle du droit substantiel ? 229
2.2. Le commerce de biens et le commerce d'argent 230
3. La mise à distance des client-e-s lors du procès 232
3.1. Une forte ségrégation due à la localisation des justices de paix 232
3.2. L'organisation en réseaux d'agences et le déploiement de stratégies géographiques complexes par les prêteurs 234
4. Un triangle de relations répétées entre le juge, l'agence de crédit et l'employeur 236
4.1. Relations répétées et affinités sociales entre prêteurs et magistrats : des justices de paix aux mains des agences de crédit ? 237
4.2. Le rôle des employeurs dans l'application de saisies : relations répétées et investissements de forme entre les différents acteurs du recouvrement 242
4.3. Des routines judiciaires qui contribuent à la qualification juridique des transactions 245
4.4. Un accroc : les « chèques à soi-même » du *loan shark* new-yorkais D. H. Tolman 246
B. L'exécution de la saisie : application et contestation de la décision judiciaire 250
1. L'huissier face au groupe social : la saisie de biens sur le lieu de vie 250
2. La saisie sur salaire : l'employeur au cœur d'une procédure formelle 253
Conclusion 258
Conclusion de section 261

SECTION II. Des « croisades » pour le marché. Les luttes contre les *loan sharks* entre 1900 et 1940 265
Introduction de section 267
1. Des scandales d'usure à la mise à l'agenda, du vote à l'application des lois : la carrière du problème public des *loan* sharks 267
2. Agir sur le droit et le marché : les solutions au problème social des *loan* sharks 269
3. Le référentiel de marché : un concept permettant d'observer les circulations entre mouvements sociaux, politiques publiques et agences de crédit 271
4. Publicisation, judiciarisation et recomposition de l'espace de la cause 272
CHAPITRE III. Des scandales locaux à la régulation nationale. La construction du problème des *loan sharks*, 1903-1917 275
Introduction 275
1. Le mouvement social des « croisades » contre les *loan sharks* 280

2. La morale et le répertoire d'action des « croisades »....281
3. De la logique de marché à la construction d'une offre de prêts de petites sommes....282
4. Émergence, diffusion et déploiement des mouvements anti-*sharks* : l'usage d'une méthode mixte et limites de l'analyse....283
I. D'un problème social à une solution économique. Les mouvements contre les *loan sharks* à Atlanta, 1903-1911 286
A. La « croisade » de 1903 : les *sharks* dans l'espace public....288
1. Le pouvoir d'institution du grand jury et la construction d'un problème public des *loan sharks*....290
2. L'assignation du blâme : les justices de paix responsables....293
3. La carrière du problème public : la résolution de la chambre de commerce et la mobilisation de l'éthique des affaires....294
4. La carrière du problème public : le relais de la presse....297
5. Mise à l'agenda et vote de la loi de 1904....299
B. Le mouvement de 1910-1911 : judiciarisation et mise à l'épreuve du prêt d'argent....301
1. Du scandale de W. R. Robertson à la première audience du grand jury....303
2. La seconde audience du grand jury et la mise en examen des prêteurs....307
3. La victoire des agences de crédit au tribunal supérieur....310
C. Le *shark* à la frontière du droit et du marché. De la société d'assistance judiciaire à l'*Atlanta Savings and Loans*, 1910-1911....311
1. La société d'assistance judiciaire de 1910 : une organisation de courte durée....313
2. Des entrepreneurs de morale aux entrepreneurs institutionnels : la création de l'*Atlanta Savings and Loans* .314
2.1. La création d'une entreprise de crédit : une solution complète au problème des *sharks*....315
2.2. « *100 000 $ saved from the loan sharks* » : la conversion des réformateurs....316
2.3. Régulation et segmentation sociale : les client-e-s de l'*Atlanta Savings & Loans*....318
Conclusion....320
II. Les *sharks* avec le droit et le marché. Les « croisades » de Chicago, 1912-1917....321
A. De la « croisade » à la mise à l'agenda : stabilisation des répertoires d'action, 1912-1916....322
1. La « croisade » de 1912 : publier des scandales, accompagner les victimes, faire jouer la concurrence....323
1.1. La *Chicago Wage Loan Society* : une organisation sur le modèle de celle d'Atlanta....325
1.2. Le militantisme expert de la société : assistance judiciaire, soutien à la solution marchande et réflexion législative....327
2. L'étude de la municipalité de Chicago de 1916 : organisation du mouvement et rationalisation du répertoire d'action....329
B. Une alliance improbable ? La conversion des *sharks* et le vote de la loi de 1917....332
1. Le revirement des *loan sharks* : épiphanie morale et choix stratégique....334
2. Les prêteurs de Chicago et la fondation Russell Sage, naissance d'une alliance....338
2.1. La création de l'*American Association of Small Loan Brokers* et l'acceptation par la fondation d'une logique de marché, 1914-1921....338
2.2. Le texte de 1916 : une loi rédigée par les *loan* sharks....341
3. L'adoption du texte des USLL et le vote de la première loi modèle en Illinois en 1917....342
3.1. La proposition de loi de 1917 : un compromis entre prêteurs et réformateurs....342
3.2. Le vote de la loi : opposition des milieux ruraux et critique d'une alliance « impure »....344
C. Qu'est-ce qu'un *loan shark* ? Mouvement identitaire et lutte définitionnelle entre entrepreneurs....347
1. Le *loan shark*, un prêteur déraisonnable ?....349
2. Des définitions concurrentes du crédit immoral, des réactions différentes face aux « croisades »....351
3. Profit et philanthropie : des motifs compatibles ? Clarence Hodson et les limites sur les dividendes....355
Conclusion....359
III. Des philanthropes contre les *sharks* de New York. La fondation Russell Sage et le cadrage culturel d'un problème public....360
A. La « croisade » menée à New York : un mouvement social sans mise à l'agenda, 1904-1917....361
1. La mobilisation de 1904 et l'échec de la régulation des avances sur salaires....361
2. Le développement de la philanthropie scientifique à New York....363
3. Des enquêtes sociales à la création du *Department of Remedial Loans* en 1910....365
4. Des suppliques d'emprunteur-se-s à la solution des coopératives de crédit : la « croisade » de New York, 1904-1916....366
5. « *In New York, we have a good law* », 1914-1917....369
B. Un prêteur derrière les jupes des femmes : la lutte contre Daniel H. Tolman et ses employées....370
1. L'arrestation de Daniel H. Tolman, le « roi des *loan sharks* »....370
2. Les employées de Tolman, une menace pour la masculinité des emprunteurs....372
C. Le cadrage du problème des *loan sharks* et sa diffusion par la fondation Russell Sage....376
1. L'investissement d'espaces de diffusion nationaux....376

2. *The Usurer's Grip* (1912), un film au répertoire d'action du mouvement 381
3. Le *loan shark* et la stabilisation du salariat : spectre de l'esclavage et rôles de genre 384
3.1. Esclavage et salariat : la notion de « salaire viable » 385
3.2. Le « salaire viable » et l'accès au crédit 386
D. L'implication du *Department of Remedial Loans* dans la promotion des lois uniformes du crédit 388
Conclusion 389
IV. Une affaire d'État. Les mouvements anti-*loan sharks*, 1887-1917. 390
A. Une mobilisation d'ampleur nationale, une logique de diffusion régionale entre villes industrielles 393
1. Des grandes villes aux élites mobilisées 394
2. Logique intra et interétatiques, réseaux d'acteurs et cadrage 396
2.1. Mouvements initiateurs et mouvements suivistes 397
2.2. La diffusion interétatique : proximité géographique et couverture médiatique 400
B. Structures de mobilisations et répertoires d'actions : l'espace de la lutte anti-*sharks* à la fin des années 1910 402
1. Les *loan sharks* à l'épreuve du réalisme juridique 402
2. Les évolutions de l'éthique des affaires au début du XX^{e} siècle 405
3. La presse anti-*sharks* : quelle mobilisation, quel répertoire d'action ? 406
3.1. Des scandales à l'objectivation 406
3.2. Une presse « progressiste » ? 409
4. Des villes « progressistes » ? 410
5. Les organisations philanthropiques : objectivation du réel et travail moral 412
5.1. La faible mobilisation des mouvements de femmes 412
5.2. L'implication du *Department of Remedial Loans* dans les mouvements locaux 414
6. Les autres acteurs et organisations impliqués : quels moyens d'action ? 416
Conclusion 418
Conclusion de chapitre 418

CHAPITRE IV. L'éternel retour du *loan shark*. Des acheteurs de salaire au marché du crédit à la consommation, 1925-1941 421
Introduction 421
1. La difficile mise en application de la loi et le déplacement de la cause réformatrice dans l'arène judiciaire 424
2. Arène judiciaire et espace public : l'évolution de l'espace de la cause anti-*sharks* entre 1925 et 1934 425
3. Le cadrage juridique et ses effets sur la segmentation du marché du crédit 426
4. Crédit à la consommation et rationalisation du répertoire d'action : la lutte anti-*sharks* au début dans les années 1940 428
I. Le problème public des acheteurs de salaire : l'espace et le répertoire d'action des mouvements anti-*sharks* dans les années 1920 429
A. Un nouvel agenda pour les réformateurs : l'arène judiciaire et l'application de la loi USLL 429
1. La loi USLL, un cadre juridique en décalage avec les pratiques des emprunteur-se-s 430
2. La difficile régulation des avances sur salaire : le rôle des actions judiciaires dans l'application des lois USLL 432
B. L'échec de l'alliance entre prêteurs et réformateurs. L'opposition entre deux modèles de crédit 436
1. Les prêts de petites sommes face aux avances sur salaire. Segmentation implicite et stigmatisation explicite 438
2. Quelle régulation des achats de salaires ? Escompte, frais proportionnels et exemptions supplémentaires pour des prêts de toutes petites sommes 440
C. Les « croisades » contre les acheteurs de salaire. Dynamique centrifuge et diffusion du référentiel réformateur, 1926-1927 443
1. Un nouveau problème public : instigation, accompagnement et correction des mobilisations par la fondation Russell Sage 446
2. La diffusion du référentiel par des actions judiciaires. Choix et mises en scène des affaires 449
3. Une « croisade » en kit : la rationalisation du répertoire d'action de la presse 452
3.1. « *General Information* » : ordre et nécessité du mouvement 454
3.2. « *Publicity* » : des scandales standardisés 455
3.3. « *Regulation and reconstruction* » : le rôle de la presse dans la judiciarisation 457
4. Les espaces de diffusions nationaux : le rail et les *Better Business Bureaus* 458
II. Le droit dans l'espace public. La « croisade » contre les acheteurs de salaire d'Atlanta, 1926-1931 461
A. Légitimation du droit et légitimation par le droit : la « croisade » dans l'arène judiciaire 462
1. La loi comme ressource et comme cadre : jugements en *equity* et publicisation du problème 465
2. L'effet des actions judiciaires sur la légitimité du mouvement 468
2.1. Mise en scène et mise en série des affaires 470

2.2. L'assistance judiciaire : un échec partiel en 1928....473
3. Les tribunaux inférieurs de *common law*, des jurys incertains....475
4. Les décisions de la Cour suprême de 1930 et leurs effets : une « croisade » (perçue comme) réussie....479
4.1. Les achats de salaire, une forme de prêt d'argent : Etheridge v. Wilson et Jackson v. Bloodworth, 1930..480
4.2. Employeurs, vous ne respectez pas la loi....482
4.3. Une « croisade » réussie ?....483
B. La ségrégation raciale, un obstacle à la mobilisation....485
1. Des réformateurs sensibles aux questions raciales ?....487
2. Race, pauvreté, crédit : la fonction de l'assistance judiciaire aux emprunteur-se-s dominé-e-s....490
3. Contre-mouvement et dénonciation de la mixité raciale du mouvement par les prêteurs....493
C. L'effet des croisades sur les organisations de crédit : récupération, conversion et segmentation marchande....496
1. Les conversions organisationnelles des *Big Four* et la construction de la légitimité marchande sur le marché des titres....496
1.1. L'approbation des statuts : légalité et légitimité....498
1.2. Le référentiel de marché : une ressource pour les entrepreneurs institutionnels....498
2. Un marché éphémère dont sont exclus-es les ancien-ne-s client-e-s....501
Conclusion....504
III. Le crédit des salarié-e-s dans la macroéconomie. Les prêts de petites sommes à l'épreuve de la crise des années 1930....506
1. L'« usure légale » et la critique du référentiel réformateur au début des années 1930....506
2. Des acheteurs de salaire du Kentucky à l'équilibre macroéconomique : l'évolution des luttes anti-*sharks* au tournant des années 1920-1930....509
A. Un mouvement anti-*sharks* au référentiel différent : des faillites personnelles du Kentucky à l'instabilité de l'économie au début des années 1930....511
1. Le recours aux faillites personnelles et la routinisation des actions judiciaires, 1929-1932....513
2. Le *loan shark* et la statistique : crédit et surproduction au regard du problème des faillites personnelles....516
2.1. L'influence des actions judiciaires sur la construction du problème des faillites personnelles....518
2.2. Le *loan shark* et les déséquilibres économiques du début des années 1930....519
2.3. De l'affaire au chiffre : l'évolution du registre dénonciateur....521
3. « *The shame of Kentucky is the shame of the nation* » : la dette des salarié-e-s et l'instabilité du pays....523
4. L'effet de l'écho national sur le mouvement local : le changement de cap de la représentation du travail....527
B. D'un problème social à l'équilibre macroéconomique : le *loan shark* et le crédit à la consommation, 1934-1939....531
1. Le crédit à la consommation : un nouveau domaine de recherche investi par la fondation Russell Sage....531
2. Une photographie du crédit à la consommation en 1938....533
2.1. Sociologie, économie, régulation sociale : la trinité du crédit à la consommation....534
2.2. Le poids des acteurs du mouvement social en faveur des prêts de petites sommes....536
2.3. Le marché du crédit et la protection du consommateur : un nouvel agenda de la régulation....537
3. La guerre et la fin du *Department of Consumer Credit*....541
IV. Un flux de problèmes publics, une vigilance permanente. La lutte contre les *loan sharks* au début des années 1940....542
1. « *Combating the loan shark* » : faire le bilan d'un quart de siècle de luttes....543
2. Le combat permanent du bien et du mal : les réformateurs face aux sharks....544
3. Application de la loi, actions judiciaires, organisation de l'opinion publique : les trois piliers de la lutte anti-*sharks* au début des années 1940....547
Conclusion....551

SECTION III. Moralisation et segmentation du crédit des salarié-e-s. Des prêts de petites sommes aux prêts personnels bancaires, 1930-1945....555
Introduction de section....557

CHAPITRE V. Le nouvel esprit du crédit des salarié-e-s. Les prêts de petites sommes, 1926-1940....561
Introduction....561
I. Un commerce à rebours, un crédit pour le bien commun....564
1. Le droit et les mouvements sociaux, des leviers de légitimation....566
1.1. La participation aux « croisades » : un argument pour lever des fonds sur le marché des titres....566
1.2. Une entreprise soucieuse de la protection des emprunteur-se-s....568
2. Le « docteur des finances familiales » : éducation des consommateur-trice-s et production culturelle de la légitimité marchande....571
2.1. Éviter l'étiquetage : l'image d'un service d'accompagnement budgétaire pour les classes moyennes....572

2.2. Les prêteurs de petites sommes au cœur des c*onsumer politics* : de l'exposition universelle de 1939 à la poésie orale des classes moyennes 578
II. Les prêts de petites sommes : des hypothèques mobilières de montants élevés 582
1. L'abandon des avances sur salaire et la spécialisation dans les hypothèques mobilières 585
2. L'évolution de la distribution des montants des prêts, 1916-1939 587
III. Régulation et segmentation marchande. Le cas des prêteurs de petites sommes dans les années 1920 591
1. La segmentation géographique du crédit : acheteurs de salaires et prêteurs de petites sommes en 1926 591
2. Un crédit à destination des couples mariés… 596
3. … et des propriétaires de biens 598
4. La race : un obstacle à l'accès au crédit non affecté ? 600
Conclusion 603

CHAPITRE VI. *Banking is not moneylending* : le marché du crédit à l'épreuve de la juridiction bancaire 1928-1946 607
Introduction 607
1. Le marché du crédit : un produit de conflits professionnels ? 608
2. Les banques et les consommateur-trice-s : logique de communauté et logique de capital 612
3. Données et stratégie empirique 615
I. Les banques et le crédit non affecté : profits et relations publiques, 1928-1938 618
A. Avant la crise : les premiers pas des banquiers dans le crédit à la consommation 621
1. *National City Bank* et la lutte anti-sharks 621
2. Un mouvement concentré dans le Nord-Est et les États ayant connu des « croisades » 624
B. L'après crise : les banques et le peuple 628
1. Le *Title I* du *Modernization Credit Act* : les banques et la relance économique à l'ère du *New Deal* 628
2. Crédit à la consommation et relations publiques : la banque et sa « communauté » 633
3. Des activités qui se diffusent dans les années 1930 636
4. Le crédit à la consommation au prisme des formes organisationnelles des banques 639
Conclusion 644
II. Les banques face aux agences de crédit. Du conflit professionnel à la segmentation marchande 646
1. Les banques et les agences de crédit : quelles juridictions pour quels types de crédit ? 648
2. Les controverses du crédit à la fin des années 1930 et au début des années 1940 650
3. Conflit professionnel, segmentation de l'offre et structure sociale : la différenciation de clientèle dans le secteur du crédit non affecté 651
A. Escompte ou intérêt ? La controverse des taux, 1934-1943 652
1. De l'escompte à l'intérêt : quelle commensurabilité des taux ? 654
1.1. La méthode des ratios constants… 655
1. 2. ...une formule au cœur de la controverse et du conflit professionnel 658
2. Les banques commerciales, des organisations soutenues par l'administration fédérale 660
3. La victoire des banques à l'échelle des États 661
B. L'escompte, un principe de distinction organisationnelle 664
1. L'escompte : une pratique au cœur de la routine des banques 665
2. Une pratique trompeuse ? Les critiques des prêteurs de petites sommes 666
3. « *Shoemaker, stick to your last* » : réaction et revendication professionnelle des banques 669
4. Les présupposés moraux de l'escompte : un taux individualisé incitant au remboursement à temps 671
C. Les co-signataires et le crédit des salarié-e-s 674
1. Les *Morris Plan* Banks 676
2. Les co-signataires : des communautés joyeuses d'emprunteurs salariés 679
2.1. Le non-dit des procédures de saisie 681
2.2. L'emprunteur, les co-signataires, l'employeur : un modèle de crédit communautaire 683
2.3. Les co-signataires et la dette à Paducah, Kentucky 684
3. Le *loan shark* et l'intermédiation bancaire : la controverse autour du système *Vee* Bee 686
3.1 Vernon Buchman, de l'achat de salaire à l'intermédiation bancaire 687
3.2 Les débats autour de la légitimité du système *Vee Bee* 688
D. *The cream of the community*. Distinction organisationnelle et sélection des client-e-s 692
1. Du crédit à l'épargne, une volonté d'ouverture et de contrôle des comportements 693
2. Une volonté de segmentation des client-e-s selon le revenu, le risque et le métier 695
3. Une segmentation constatée par des acteurs extérieurs aux banques au début des années 1940 698
4. De la construction d'une juridiction bancaire à la segmentation de l'offre 700
4.1. Une distribution des prêts qui se décale à la faveur du conflit professionnel 701

4.2. Les client-e-s privilégié-e-s par les banques à la fin des années 1930 : les travailleur-s-es non-manuel-le-s ayant un poste stable 703
4.3. Un service à destination des hommes mariés 707
4.4. Le territoire bancaire : une faible implantation au sein de la *Black Belt*, une forte implantation dans les quartiers d'affaire et les zones de résidence blanche 710
4.5. Les client-e-s des PLD : une strate supérieure de revenus 713
Conclusion 715
Conclusion de chapitre 716
Annexe. Les enquêtes de la RSF et du NBER, 1936-1944 718

CONCLUSION GÉNÉRALE 721
I. Les pratiques et les conflits du crédit entre 1900 et 1945 : retour sur trois niveaux d'expérience du marché 724
1. Le modèle de crédit des *loan sharks*. Fonctions et formes d'encastrement des relations de crédit, 1900-1916 726
2. Les controverses autour des *loan sharks* : des luttes politiques aux conflits professionnels 728
2.1. La logique de marché des « croisades » : penser la charité, la justice et l'éthique des affaires 730
2.2. Récupérations et contestations d'un crédit modèle : l'effet des « croisades » sur les pratiques des entreprises 731
3. Le marché comme objet de conflits politiques et judiciaires. Gouverner le crédit des salarié-e-s par le droit 734
4. Les faits moraux au prisme des trois niveaux d'expérience 736
II. Des garanties à la mobilisation politique des années 1960-1970 : quelques réflexions autour du droit au crédit .. 738
1. Les mobilisations de femmes pour le droit au crédit dans les années 1970 : lutter pour faire reconnaître sa solvabilité 739
2. Le *Community Reinvestment Movement* et le discours de la propriété collective 741
3. Du salaire au crédit : retour sur les implications politiques d'une segmentation marchande 744

BIBLIOGRAPHIE 749

ANNEXES FINALES 781
Index des principaux acronymes 781
Liste des figures 781
Liste des graphiques 782
Liste des tableaux 783
Liste des cartes 784
Liste des encadrés 784

TABLE DES MATIERÈS 785

RÉSUMÉ DE LA THÈSE 793

Titre de la thèse : Des *loan sharks* aux banques : croisades, construction et segmentation d'un marché du crédit aux États-Unis, 1900-1945

Résumé :

Si de nombreux travaux soulignent l'existence d'une segmentation de l'offre de crédit aux États-Unis, entre un marché primaire occupé par les banques et un marché secondaire constitué d'agences de crédit allant des *payday lenders* aux agences de crédit immobilier *subprime*, peu de recherches s'intéressent précisément à la mise en place d'une telle segmentation ou à ses origines historiques. Cette thèse propose une telle généalogie à partir de l'histoire d'un type de crédit spécifique, sous forme de prêts de petites sommes d'argent, lors des quatre premières décennies du XX^{e} siècle. Elle étudie tout d'abord le déploiement d'un système de crédit au début du XX^{e} siècle, permettant à nombre de travailleurs des classes populaires d'emprunter sur la base de leurs revenus futurs ou sur la propriété de biens mobiliers. À partir de deux études de cas portant sur le Sud et le Midwest, nous proposons une nouvelle conceptualisation, intersectionnelle, de la relation de crédit en soulignant les différentes formes d'encastrement de ce système d'échange ; dans le procès de travail, le système judiciaire et la ségrégation raciale. La thèse analyse ensuite la construction d'une offre légitime de crédit des salariés, à travers l'étude des « croisades » et des controverses autour des « *loan sharks* », ces créanciers perçus comme des usuriers parasitaires qui gravitent aux marges du capitalisme industriel jusqu'au milieu des années 1940. Ce travail de sociologie économique s'inscrit dans la continuité des études sur les processus de moralisation marchande, mais il propose une extension de ces approches en mobilisant des outils de la sociologie des organisations, de l'action publique, des mouvements sociaux et du droit, dans l'optique de comprendre précisément comment la résolution d'un problème public et le droit, ainsi que les cadres normatifs dans lesquels puise l'action politique, peuvent affecter le fonctionnement et la structure du marché. Le cadre théorique construit contribue à faire le lien entre l'analyse des transactions, des contrats et des relations marchandes et celle de la construction politique et culturelle du marché, une division souvent déplorée aussi bien par la sociologie française que nord-américaine.

Mots-clés : Crédit ; Marché ; Classes populaires ; Salariat ; Race ; Genre ; Droit ; Mouvements sociaux ; Morale ; Banques

Title of the dissertation: *From loan sharks to commercial banks: moral crusades and the segmentation of the credit market in the United States, 1900-1945*

Abstract:

The segmentation of the American credit market, between a primary banking market and a secondary "fringe" market, characterized by high-rate services offered by credit agencies ranging from payday lenders to subprime mortgage dealers, is often mentioned and bemoaned, particularly as it would mirror the structure of the dual labor market, and yet very few studies are dedicated to understanding its origins. This dissertation offers such a perspective through the study of one specific type of credit transactions, in the form of small unsecured loans to different types of wage-earners. First, we study the emergence of new credit systems at the beginning of the XXth century, which enabled (mostly) lower-class workers to borrow using their future wages or small property as collateral. Two case studies focusing on the South and the Midwest enable us to set forth a new, more intersectional conceptualization of the credit

relationship: we underline the different forms of embeddedness of these exchange systems, particularly in the labor process, in the judicial system and in specific forms of racial segregation. Second, our research analyses the moral and political construction of a legitimate "business" of unsecured lending, through the study of the "crusades" and controversies targeting "loan sharks", a certain class of creditors associated, by many reformers, with usurious practices, and which gravitated on the fringe of industrial capitalism until the mid-1940s. This work in economic sociology contributes to a growing body of studies of market moralization processes, but it relies on insights from the sociology of organization, public action, social movements and law in order to understand more precisely how the resolution of a public problem, and the legal evolution it produces, as well as the frames and normative settings on which political action dwells, can impact the shape and the structure of the market. Our theoretical framework thus tries to bridge the gap between the sociological study of economic transactions, practices and contracts and the political-cultural approach of markets as politics, a separation often criticized by French and American sociologists alike.

Keywords: *Credit ; Markets ; Working-classes ; Wages ; Race ; Gender ; Law ; Social movements ; Morality ; Banks*