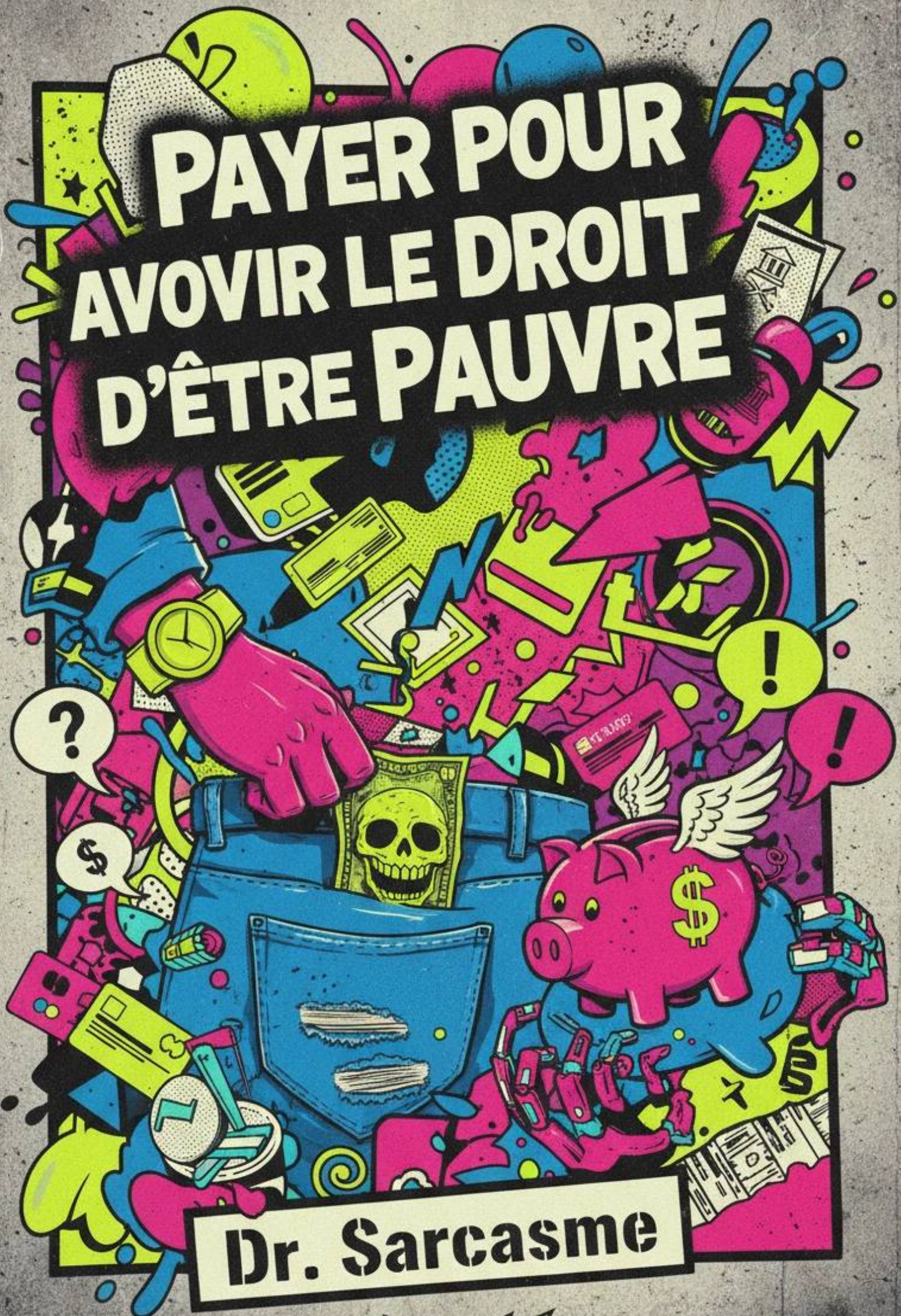


PAYER POUR AVOIR LE DROIT D'ÊTRE PAUVRE



Dr. Sarcasme

Payer pour avoir le droit d'être pauvre

Par Dr. Sarcasme

ÉDITIONS FUSIANIMA

[Lire la version interactive sur Fusianima.com](http://Fusianima.com)

Table des matières

Chapitre 1 : Le Paradoxe de l'Abîme : Payer parce qu'on n'a rien	4
Chapitre 2 : Agios : Le nom d'un dieu grec qui te déteste	8
Chapitre 3 : La Lettre d'Information à 15€ : Le timbre le plus cher du monde	13
Chapitre 4 : La Commission d'Intervention : Le pourboire forcé du banquier	18
Chapitre 5 : Le Découvert Autorisé : Le droit de tomber, mais avec élégance	24
Chapitre 6 : Le Rejet de Prélèvement : La double peine de la honte	29
Chapitre 7 : Le Conseiller : Cet ami qui te veut du bien (et tes 8 euros par mois)	35
Chapitre 8 : L'Appli Bancaire : Le film d'horreur dans ta poche	40
Chapitre 9 : Le Paradoxe du Riche : Pourquoi c'est gratuit quand on a des sous ?	45
Chapitre 10 : Le Taux d'Usure : On frôle l'illégal, mais avec un logo bleu ciel	50
Chapitre 11 : La Spirale Infernale : Les agios sur les agios	54
Chapitre 12 : Le Distributeur Automatique : La machine à juger	59

Chapitre 1

Le Paradoxe de l'Abîme : Payer parce qu'on n'a rien

Prenez une grande respiration. Sentez-vous ce petit picotement dans votre poche arrière ? Ce n'est pas votre prostate qui fait des siennes, c'est le système bancaire qui vient de vous palper délicatement le portefeuille pour vérifier s'il reste une miette de dignité à transformer en dividendes.

Bienvenue dans le monde merveilleux du Paradoxe de l'Abîme. Dans le monde réel, si vous n'avez plus d'essence, votre voiture s'arrête. Si vous n'avez plus de pain, vous ne mangez pas de tartines. C'est une logique physique, binaire, presque rassurante. Mais la banque, voyez-vous, est une entité qui vit dans une dimension non-euclidienne où le zéro n'est pas une fin, mais un point de départ payant. C'est le seul endroit sur Terre où l'on vous inflige une amende pour excès de pauvreté.

Imaginez la scène. Vous êtes devant le rayon yaourts. Il est 18h32. Vous hésitez entre le "Nature" (le goût du désespoir) et le "Velouté" (le luxe indécent). Votre compte affiche 2,40 €. Le yaourt coûte 2,50 €. Vous tentez le coup. La carte passe. Miracle ? Non. C'est un piège. À cet instant précis, un algorithme niché dans un serveur climatisé quelque part au Luxembourg vient d'avoir une érection numérique. Le système a détecté une anomalie : vous avez dépensé de l'argent que vous n'aviez pas. Pour vous punir d'être un misérable sans-le-sou, la banque va donc... vous prendre encore plus d'argent.

C'est le concept des "commissions d'intervention". J'adore ce terme. "Intervention". On dirait que le GIGN vient de descendre en rappel dans votre relevé de compte pour sauver la démocratie. En réalité, c'est juste un script informatique qui a pris trois microsecondes pour décider de vous facturer 8 euros parce que vous avez osé acheter

un yaourt avec dix centimes de déficit. Huit euros pour avoir traité une opération de dix centimes. On est sur une marge bénéficiaire de 8000 %. Si Pablo Escobar avait eu ce genre de rendement, il n'aurait pas vendu de la coke, il aurait ouvert une agence du Crédit Agricole à Medellín.

Approchons-nous de la chaire pour l'analyse métaphysique de cette absurdité. En mathématiques classiques, $\$0 - 1 = -1\$$. C'est simple, c'est pur. En mathématiques bancaires, $\$0 - 1 = -1 - 8 - 12$ (frais de rejet) - 30 (lettre d'information pour compte débiteur) = -51\$. Le néant coûte cher. On vous facture la maintenance du vide. C'est comme si un pompier arrivait chez vous alors que votre maison a déjà brûlé, qu'il constatait qu'il n'y a plus de murs, et qu'il vous envoyait une facture de 500 euros pour "frais de constatation d'absence de structure".

Et le plus beau dans tout ça ? C'est que cette taxe sur le rien est dégressive selon votre richesse. C'est là que le sarcasme du système atteint son paroxysme. Si vous avez 100 000 euros sur votre compte, la banque vous offre une carte en métal précieux, un conseiller qui vous appelle par votre prénom et des frais de gestion à zéro. On vous donne tout parce que vous avez déjà tout. Mais si vous avez -12 euros, on vous retire la carte, on vous interdit de chéquier, et on vous facture chaque mouvement de cil. C'est une "amende de fragilité". C'est littéralement frapper un homme à terre et lui demander 20 balles pour l'usure de votre chaussure sur ses côtes.

Mesdames et Messieurs, regardez votre conseiller bancaire. Ce n'est pas un être humain. C'est un taxidermiste du découvert. Il attend que vous soyez financièrement mort pour vous vider de votre substance et vous remplir de paille fiscale.

« Monsieur Dupont, je vois que vous avez un solde débiteur de 50 euros. Nous avons donc dû rejeter votre prélèvement d'électricité. »

« Ah, merci, donc je ne dois plus rien à EDF ? »

« Si, vous leur devez toujours 60 euros, plus leurs frais de retard. Et nous, on vous a pris 20 euros pour avoir pris la peine de leur dire que vous étiez pauvre. »

« Donc, pour m'aider à sortir du trou, vous avez creusé plus profond ? »

« Précisément. C'est ce qu'on appelle l'ingénierie financière. Tenez, voici une brochure sur notre assurance "Protection Accident de la Vie". Elle coûte 15 euros par mois. »

C'est une situation kafkaïenne revue par les Monty Python sous acide. On vous punit de ne pas avoir d'argent en vous en enlevant, ce qui garantit que vous n'en aurez pas le mois prochain, ce qui permettra de vous en enlever à nouveau. C'est le mouvement perpétuel ! On a enfin trouvé la source d'énergie infinie : la dèche des classes moyennes. Si on pouvait brancher des turbines sur l'angoisse d'un mec qui voit ses agios tomber le 5 du mois, on pourrait éclairer Las Vegas pendant trois siècles.

Et ne me parlez pas des "agios". Ce mot sonne comme une maladie vénérienne du Moyen-Âge. "J'ai attrapé les agios en couchant avec mon découvert." Les agios, c'est le loyer de l'argent que vous n'avez pas. Vous payez pour louer du vide. Vous habitez dans une chambre dont les murs sont faits de vos propres dettes, et la banque vous demande une taxe d'habitation sur ces murs invisibles.

Le système est conçu pour que la pauvreté soit un service premium très coûteux. Avez-vous remarqué que les banques pour "pauvres" (celles qui n'ont pas d'agences physiques, ou celles de la Poste) sont les seules où l'on vous fait sentir que chaque transaction est une faveur divine ? Si vous êtes riche, l'argent travaille pour vous. Si vous êtes pauvre, vous travaillez pour l'argent... que vous devez. C'est une inversion totale de la gravité.

Le Paradoxe de l'Abîme, c'est cette seconde précise où vous recevez un SMS de votre banque : "Votre compte présente un solde de -4,50 €. Des frais seront appliqués." À ce moment-là, vous savez que la machine s'est mise en branle. Le broyeur est allumé. On va vous facturer le droit d'être dans le rouge, le droit de recevoir le SMS qui vous dit que vous êtes dans le rouge, et probablement une "contribution de solidarité aux frais de fonctionnement du broyeur".

On vit dans une société où l'on peut acheter un yacht à crédit avec un taux d'intérêt négatif si on est une multinationale, mais où un étudiant qui dépasse son découvert autorisé de 5 balles pour s'acheter des pâtes se retrouve avec une dette de 40 euros en 24 heures. C'est mathématiquement fascinant. C'est comme si la physique décidait que plus un objet est léger, plus la gravité doit l'écraser fort au sol.

"Payer parce qu'on n'a rien." Relisez cette phrase. C'est le slogan caché derrière chaque logo de banque. C'est l'alchimie moderne. Les alchimistes voulaient transformer le plomb en or. Les banquiers ont fait mieux : ils transforment le "rien" en "dividendes pour les actionnaires". Ils ont réussi à monétiser le néant, à titriser la famine de fin de mois.

Alors, la prochaine fois que vous verrez un message "Provision insuffisante", ne paniquez pas. Riez. Riez de cette immense blague cosmique. Vous êtes en train de financer le marbre du hall d'accueil de la Défense avec vos 8 euros de commission d'intervention. Vous êtes un mécène, un philanthrope du système. Vous n'avez pas un rond, mais vous payez le caviar de gens qui n'ont jamais vu un distributeur automatique de leur vie autrement que comme un élément décoratif urbain.

Vous êtes au fond de l'abîme ? Parfait. N'oubliez pas de payer la taxe de séjour. L'obscurité est en option, mais elle vous sera facturée à la fin du trimestre. Avec intérêt, bien sûr. Parce que dans l'abîme, même le silence a un prix, surtout si vous n'avez pas de quoi le payer.

Chapitre 2

Agios : Le nom d'un dieu grec qui te déteste

Prononcez-le lentement. *A-gios*.

Est-ce que vous sentez cette petite amertume sur la langue ? Ce goût de métal froid, comme si vous veniez de lécher un rail de métro ou une pièce de deux euros oubliée dans le canapé d'un lépreux ? C'est normal. Le mot « Agios » possède cette propriété phonétique unique : il sonne exactement comme ce qu'il est. Une pathologie orpheline. Une infection cutanée contractée dans un dispensaire de l'An mil.

« Oh, regardez le petit Jean-Eudes, il a encore fait une poussée d'agios, vite, apportez les sangsues et le fer rouge. »

Sauf que les sangsues modernes portent des cravates Hermès et que le fer rouge a été remplacé par un logiciel de scoring ultra-performant qui détecte votre pauvreté avant même que vous ne réalisiez que vous avez faim.

L'étymologie officielle vous dira que cela vient du grec *agios*, qui signifie « sacré » ou « saint ». On nage en plein délire mystique. Les banquiers, ces poètes du racket, ont réussi à baptiser leur racket du nom de la sainteté. Pourquoi ? Parce que pour eux, votre découvert est un sacrement. C'est le moment béni où vous cessez d'être un client pour devenir une mine d'or. Quand vous êtes à découvert, vous n'êtes plus un simple mortel qui gère son budget ; vous êtes un autel sur lequel la banque vient sacrifier vos dernières chances de manger de la viande ce mois-ci.

Imaginez le mec qui a inventé le terme. On est en Grèce antique, ou peut-être dans un bureau climatisé de la Société Générale, c'est pareil. Le type se dit : « On va leur

prendre du pognon parce qu'ils n'en ont pas. C'est brillant, non ? Mais comment appeler ça ? "Taxe sur la misère" ? Trop honnête. "Racket de fin de mois" ? Trop vulgaire. Appelons ça "Le Sacré". »

Agios. Le dieu grec de la dette.

Dans la mythologie que personne ne vous a apprise à l'école, Agios est le fils caché d'Hadès et d'une calculatrice Casio. Il ne vit pas sur l'Olympe avec les autres frimeurs qui balancent des éclairs ou se transforment en cygnes pour pécho. Non, Agios vit dans les chiffres rouges. Il se nourrit exclusivement de pâtes premier prix et de larmes de mères célibataires. C'est un dieu mesquin, un dieu de la petite comptabilité, un dieu qui vous regarde retirer 20 balles au distributeur le 25 du mois avec le même sourire qu'un prédateur observant une gazelle avec une jambe de bois.

Et comme tout dieu qui se respecte, il exige des offrandes. Mais attention, pas des chèvres ou du vin. Agios veut du pourcentage. Il veut de la « commission d'intervention ».

La commission d'intervention, c'est le sortilège de magie noire par excellence. C'est l'instant où le banquier se transforme en grand sorcier de la finance.

Vous avez 2 euros sur votre compte. Vous achetez un ticket de bus à 2,10 euros.

Pouf.

Le grand mage en costume gris agite sa baguette (une souris optique Logitech) et prononce l'incantation : « *Interventus Maxima !* »

Et soudain, votre ticket de bus ne coûte plus 2,10 euros. Il coûte 10,10 euros. Les 8 euros de différence ? C'est le prix de la « réflexion » de la banque. La banque a dû réfléchir pendant 0,0002 seconde (le temps de calcul de l'algorithme) pour savoir si elle allait vous laisser être à découvert de 10 centimes. Et cette réflexion intense, ce burn-out processeur, ça se paie, mon pote. Huit balles. C'est le tarif de la sagesse bancaire. C'est plus cher qu'une consultation chez un psy, mais au moins, le psy ne vous envoie pas de lettre recommandée pour vous dire que vous êtes une merde.

Parce que oui, il y a aussi la « lettre d'information pour compte débiteur ». Un autre grand classique du grimoire. C'est un courrier automatique que personne n'a écrit, envoyé par une machine qui ne vous aime pas, pour vous dire ce que vous savez déjà : vous n'avez plus de thune. Et cette lettre, on vous la facture 15 euros.

C'est comme si un mec vous voyait en train de vous noyer, s'approchait en jet ski, vous hurlait « HÉ ! TU ES EN TRAIN DE COULER, CONNARD ! » et vous balançait ensuite une facture pour la prestation de sauvetage auditif.

Le mot « Agios » a aussi ce côté médiéval rassurant. On dirait un sort lancé par un inquisiteur zélé.

« Je t'excommunie de la consommation ! Que tes prélèvements soient rejetés ! Que ton nom soit inscrit au fichier central des parias ! *Agios ! Agios ! Agios !* »

Et là, votre carte bleue se transforme en un morceau de plastique inutile, juste bon à gratter le givre sur votre pare-brise (que vous n'avez plus, car la voiture a été saisie).

Sentez-vous la puissance de la sémantique ? Si on appelait ça « Amende pour avoir faim », les gens finiraient par sortir les fourches et les guillotines. Mais « Agios », c'est noble. C'est presque médical. On dirait que vous suivez un traitement.

« Comment va ta situation financière ? »

« Oh, je fais un peu d'agios en ce moment, mon banquier m'a prescrit une cure de privation totale et des suppositoires de taux d'usure. »

Le plus beau dans cette affaire, c'est l'hypocrisie du "taux annuel effectif global". On vous sort des chiffres latins, des formules mathématiques dignes de la NASA pour vous expliquer que le fait de vous prêter de l'argent que vous n'avez pas est un service de luxe. On vous parle de "facilité de caisse".

"Facilité". Tu parles d'une facilité. C'est comme appeler un champ de mines une "promenade récréative avec surprises explosives".

L'Agios est le seul produit au monde que vous achetez sans le vouloir, à un prix que

vous ne connaissez pas, pour un service que vous n'avez pas demandé. C'est l'essence même du capitalisme mystique. C'est le droit d'entrée dans le club très fermé de ceux qui paient pour le privilège d'exister dans les marges d'un tableur Excel.

Et le banquier, dans tout ça ? C'est le grand prêtre. Il ne vous appelle jamais quand tout va bien. Non, il attend que vous soyez dans la zone rouge, dans le territoire sacré d'Agios. Là, il vous appelle avec une voix mielleuse, celle d'un homme qui s'apprête à vous annoncer qu'il a dû, à son grand regret, sacrifier votre PEL pour apaiser la colère des marchés.

« Monsieur, nous avons constaté une irrégularité sur votre position... »

Une « position ». Comme si vous étiez en train de faire du yoga financier et que vous aviez mal placé votre chakra du découvert.

« Je vais devoir appliquer les frais contractuels. »

Traduction : « Je vais te faire les poches pendant que tu te noies, mais avec une élégance bureaucratique qui rendrait Kafka jaloux. »

Alors, la prochaine fois que vous ouvrirez votre application bancaire et que vous verrez ce mot apparaître en gras, ne voyez pas ça comme une défaite. Voyez ça comme une initiation. Vous n'êtes pas juste un client foiré. Vous êtes un fidèle. Vous contribuez au culte. Vos 8 euros de commission d'intervention sont les hosties de l'église de la Finance Globale.

Agios vous déteste, certes. Mais il a besoin de vous. Sans les pauvres qui dépassent leur plafond de 4 euros, comment voulez-vous que les banques paient le chauffage de leurs tours de verre ? Soyez fiers. Vous êtes les piliers invisibles de l'économie mondiale. Chaque fois que vous payez un agio, un trader quelque part dans le monde reçoit une aile de poulet supplémentaire dans son buffet à volonté.

C'est ça, la magie d'Agios : transformer votre stress en dividendes. C'est plus fort que l'alchimie, c'est de la transsubstantiation comptable. Votre vide devient leur plein. Votre "rien" devient leur "tout".

Et si vraiment ça vous fait trop mal, essayez de le crier la prochaine fois que vous passerez devant votre agence : « *AGIOS !* »

Les passants croiront que vous parlez grec. Votre banquier, lui, saura que vous venez de réciter votre prière. Et il vous facturera probablement 25 euros pour « utilisation abusive de l'espace sonore devant une succursale ».

Amen. Ou plutôt : À crédit.

Chapitre 3

La Lettre d'Information à 15€ : Le timbre le plus cher du monde

Imaginez la scène. Vous rentrez chez vous après une journée à essayer de convaincre votre patron que, oui, l'inflation existe aussi pour les gens qui n'ont pas de Porsche de fonction. Vous ouvrez votre boîte aux lettres. Au milieu des prospectus pour des pizzas industrielles et des catalogues de canapés en cuir de buffle que vous ne pourrez jamais vous offrir, elle est là.

Une enveloppe blanche. Sobre. Trop sobre. C'est le genre d'enveloppe qui ne contient jamais une invitation à un mariage ou un chèque de votre grand-mère. C'est une enveloppe qui sent la sueur froide et l'encre de mauvaise qualité. C'est la « Lettre d'Information Préalable pour Compte Débiteur ».

Vous l'ouvrez avec la délicatesse d'un démineur face à une charge de C4. Et là, le choc. Le contenu est d'une concision qui frise la poésie minimaliste : *« Monsieur/Madame, nous avons constaté que votre compte présente un solde débiteur de 2,40 euros. Veuillez régulariser cette situation. Frais de traitement : 15,00 euros. »*

Prenez une seconde pour savourer la géométrie de l'insulte. Votre banque vient de dépenser — et de vous facturer — quinze balles pour vous informer que vous devez deux balles. C'est le seul business au monde où l'on vous fait payer sept fois le montant de votre dette pour avoir le privilège de vous entendre dire que vous n'avez pas d'argent. C'est un concept révolutionnaire : la notification payante pour signaler une absence de fonds. Si votre compte est un désert, votre banquier est le guide touristique qui vous facture la visite du vide, avec option « grain de sable dans l'œil ».

C'est un peu comme si vous étiez en train de vous noyer dans trois centimètres d'eau, et qu'un maître-nageur arrivait, s'asseyait sur le bord du bassin, sortait un chronomètre de luxe, et vous disait : « Attention, vous inhalez de l'eau. Ça fera 50 euros pour le diagnostic. Et si vous voulez que je vous lance une bouée, c'est 200 euros de frais d'intermédiation pour matériel de sauvetage flottant. »

L'analogie du pompier est encore plus savoureuse. Imaginez : votre maison est en feu. Vous appelez le 18. Le camion arrive, gyrophares hurlants, sirènes à fond. Les pompiers descendent, mais au lieu de sortir la lance à incendie, ils sortent un carnet de factures. Le lieutenant s'approche de vous alors que vos rideaux fondent sur le carrelage et vous lance : « Monsieur, après une analyse approfondie de la situation thermique de votre domicile, je peux vous confirmer, sans l'ombre d'un doute, que ça crame. Ça fera 500 euros de frais de constatation visuelle de combustion spontanée. On vous envoie le reçu par recommandé, ça vous coûtera 30 euros de plus. »

Et vous, vous êtes là, avec vos 2,40 euros de découvert, à contempler ce timbre qui est officiellement devenu l'objet le plus précieux de votre appartement. À 15 euros la lettre, on est sur un tarif qui dépasse celui du caviar Almas ou du venin de cobra royal. Pour ce prix-là, vous vous attendriez à ce que la lettre soit calligraphiée à la main par un moine tibétain sur du papier de soie imprégné d'extraits de vanille de Tahiti. Vous vous attendriez à ce qu'un majordome en livrée viennoise vous la livre sur un plateau d'argent en vous jouant un air de harpe pour adoucir la nouvelle.

Mais non. C'est un papier A4 standard, imprimé par une machine qui n'a même plus assez de toner, envoyé dans une enveloppe dont la colle a le goût de la tristesse industrielle.

Le génie de la banque, c'est de vous faire payer pour leur propre angoisse. Ils ont peur que vous ne rendiez pas ces deux euros. Ils sont terrifiés à l'idée que ce trou béant de 2,40 euros ne fasse s'effondrer le système financier international, provoquant une réaction en chaîne qui verrait Wall Street s'évaporer et les traders se battre pour

des boîtes de thon dans les ruines de Manhattan. Alors, pour se rassurer, ils vous facturent 15 euros. C'est une taxe sur votre pauvreté, un impôt sur votre manque de marge, une amende pour n'avoir pas été assez riche pour ignorer que vous étiez pauvre.

Regardez bien l'intitulé : « Frais de lettre d'information ». L'information, c'est le pouvoir, disait Francis Bacon. À la banque, l'information, c'est surtout un braquage à l'envers. Normalement, quand on vous donne une information qui ne vous sert à rien, c'est gratuit. Si je croise un passant dans la rue et que je lui dis : « Monsieur, il pleut », il ne me doit pas 15 balles. Il va juste me regarder bizarrement et ouvrir son parapluie. Mais la banque, elle, transforme l'évidence en produit de luxe. Elle sait que vous savez. Votre application mobile vous envoie déjà des notifications rouges qui clignotent comme une alerte nucléaire. Mais la banque insiste. Elle veut que ce soit officiel. Elle veut laisser une trace écrite de votre échec.

C'est une forme de sadisme administratif très raffiné. Parce qu'en vous prélevant ces 15 euros pour vous dire que vous êtes à -2 euros, ils font quoi ? Ils vous propulsent instantanément à -17 euros. C'est magique. C'est de l'arithmétique de casino. Le mois prochain, ils pourront vous renvoyer une lettre pour vous dire que vous êtes à -17 euros, ce qui vous coûtera encore 15 euros, vous amenant à -32 euros. C'est un mouvement perpétuel. La banque a inventé le moteur à explosion de découvert. Chaque lettre est l'étincelle qui crée le besoin de la lettre suivante.

On pourrait presque admirer la logistique derrière cette arnaque. Imaginez le département « Courriers de l'Agonie » au siège de la banque. Des algorithmes ultra-performants surveillent votre compte en temps réel. Dès que vous passez sous la barre du zéro, une alarme retentit. Un laser se met en marche. Une imprimante ultra-rapide crache le document. Un bras robotisé glisse la feuille dans l'enveloppe. Coût de l'opération pour la banque : 0,004 centime d'euro, électricité et amortissement de la machine compris. Marge bénéficiaire : environ 375 000 %. Même les cartels de la drogue colombiens trouvent que c'est un peu exagéré comme

profit.

Et si vous essayez de contester ? Si vous appelez votre conseiller, ce jeune homme brillant prénommé Kévin qui porte des costumes trop grands pour lui et qui vous appelle « cher client » avec le même enthousiasme qu'un thanatopracteur ? « Écoutez, Kévin, vous m'avez facturé 15 euros pour me dire que j'étais à -2 euros. C'est absurde.

— Ah, Monsieur, je comprends votre frustration. Mais c'est une procédure automatisée. Le système génère la lettre pour protéger votre notation de crédit. C'est une mesure de sécurité.

— Une mesure de sécurité qui me coûte sept fois ma dette ? C'est comme si pour protéger mon vélo contre le vol, vous me facturiez un coffre-fort à 5000 euros par mois.

— Je peux vous proposer un crédit à la consommation pour éponger ces frais, Monsieur ? »

C'est là que vous comprenez que vous n'êtes pas un client. Vous êtes une ressource naturelle. Vous êtes le pétrole de la banque, et les frais bancaires sont les derrick qui pompent votre substance jusqu'à la dernière goutte. Ils ne veulent pas que vous soyez riche. Un client riche, ça ne rapporte rien en frais de découvert. Un client riche, ça négocie ses taux d'intérêt. Un pauvre, ça se tait et ça paie le prix d'un ticket de cinéma pour recevoir un bout de papier qui dit qu'il ne peut plus aller au cinéma.

La lettre d'information à 15 euros, c'est le sommet de l'art bancaire. C'est l'instant où la banque vous dit : « On sait que tu galères, alors on a décidé de te jeter une enclume pour t'aider à toucher le fond plus vite. Comme ça, tu ne flotteras plus entre deux eaux, tu seras bien stable au fond du trou. De rien. Ça fera 15 euros. »

Et le pire, c'est l'hypocrisie du ton. Ils utilisent toujours ce langage protecteur. « Pour votre confort... », « Afin de vous éviter des désagréments plus importants... », « Soucieux de votre équilibre budgétaire... ». C'est du harcèlement textuel déguisé en

philanthropie. C'est comme si un boxeur vous mettait un uppercut en vous disant : « Je vérifie juste la solidité de votre mâchoire pour votre propre sécurité, cher champion. »

Alors, la prochaine fois que vous recevrez cette lettre, ne la jetez pas. Encadrez-la. Mettez-la dans votre salon, juste au-dessus de la télé (que vous n'avez pas encore fini de payer). C'est votre certificat officiel de pilier de l'économie. C'est la preuve que votre misère est rentable. Vous possédez désormais le timbre le plus cher du monde, une relique de l'absurdité moderne.

Et si vous vous sentez d'humeur rebelle, renvoyez-leur une lettre. Écrivez : « J'ai bien reçu votre lettre à 15 euros. Pour avoir lu votre courrier, je vous facture 25 euros de frais de consultation intellectuelle. Merci de créditer mon compte de la différence. » Bon, par contre, préparez-vous : ils vous factureront probablement 50 euros de « frais de traitement de correspondance impertinente ».

À la banque, le dernier mot coûte toujours plus cher que le silence. Mais le silence, lui, n'est pas à découvert. Enfin, pas encore. On attend avec impatience la « Taxe de Non-Utilisation du Chéquier » ou les « Frais de Regard Insistant sur le Distributeur Automatique ». D'ici là, surveillez votre boîte aux lettres. Le facteur arrive, et il a une facture pour vous dire que vous n'avez plus rien.

C'est ça, la magie de la finance : transformer votre « rien » en leur « beaucoup ». C'est de la physique quantique appliquée au portefeuille : votre argent disparaît chez vous pour réapparaître instantanément dans la colonne des profits de la banque. Et le courrier à 15 euros, c'est juste le faire-part de décès de votre dignité financière.

Amen. Ou plutôt : Merci du cadeau, je vous dois combien pour le papier cadeau ?

Chapitre 4

La Commission d'Intervention : Le pourboire forcé du banquier

Dans le dictionnaire Larousse, une « intervention », c'est soit une opération chirurgicale à cœur ouvert, soit l'arrivée musclée du GIGN pour libérer des otages dans une ambassade. C'est un mot qui transpire l'urgence, le savoir-faire pointu et, généralement, une certaine dose de sueur héroïque. Dans le dictionnaire de votre banquier, par contre, l'intervention, c'est le moment où un algorithme écrit en 1994 par un stagiaire sous-payé met 0,002 milliseconde pour décider que, oui, vous pouvez effectivement acheter ce paquet de pâtes à 85 centimes, même si votre compte affiche déjà le relief du Grand Canyon.

Et pour cette prouesse technologique digne de l'envoi d'un rover sur Mars, on vous facture huit euros. Huit balles.

C'est le « pourboire forcé ». Sauf qu'en général, on donne un pourboire quand le service est exceptionnel. Là, le service consiste à vous autoriser à vous enfoncer un peu plus dans le sable mouvant, tout en vous jetant une enclume sur la tête pour être sûr que vous ne remontiez pas trop vite. C'est la seule profession au monde où l'on vous fait payer le fait de ne pas avoir d'argent avec l'argent que vous n'avez précisément pas. C'est une prouesse métaphysique.

Imaginez la scène. Vous êtes à la caisse d'un supermarché Leader Price. Il est 19h45, vous avez une mine de déterré et deux articles sur le tapis : un paquet de biscottes premier prix et une boîte de sardines à l'huile (sans citron, le citron c'est pour les riches). Le montant total est de 2,12 euros. Vous insérez votre carte bancaire dans le lecteur avec la même appréhension qu'un démineur qui doit couper le fil rouge d'une

bombe thermonucléaire. Votre cœur bat au rythme du petit sablier qui tourne sur l'écran.

À cet instant précis, à 400 kilomètres de là, dans un bunker climatisé rempli de serveurs qui ronronnent, « l'Intervention » se produit.

Dans l'imaginaire de la tarification bancaire, on voudrait nous faire croire qu'un expert en gestion de risques, diplômé de HEC et portant un costume à trois pièces, a reçu une alerte rouge sur son écran géant. « Alerte ! Monsieur Dupont tente une transaction de 2,12 euros alors que son solde est de -14,50 euros ! ». L'expert transpire. Il appelle ses collègues. On convoque un comité de crise. On analyse votre historique de consommation sur dix ans. On vérifie la courbe du CAC 40 et le prix du blé en Ukraine. Après une délibération intense de trois secondes, l'expert appuie sur un gros bouton en plexiglas : « J'AUTORISE ! ». Il s'essuie le front, épuisé par tant de responsabilités. Il a sauvé l'économie mondiale. Il mérite bien ses huit euros, non ?

Sauf que non. En réalité, c'est juste un script informatique qui tourne en boucle. Une suite de « IF solde < 0 AND autorisation_decouvert = TRUE THEN prelever_8_euros_et_aller_boire_un_cafe ». C'est automatique. C'est froid. C'est aussi humain qu'une porte de garage électrique. Mais la facture, elle, a une chaleur humaine très particulière : elle vous brûle les doigts.

Huit euros pour une opération qui coûte à la banque environ 0,0000001 centime d'électricité. On est sur une marge bénéficiaire de... attendez, je cherche le chiffre... ah oui : l'infini. Si la drogue rapportait autant de bénéfices avec aussi peu de risques juridiques, Pablo Escobar aurait ouvert une agence de la Caisse d'Épargne à Medellin et passerait ses journées à facturer des frais de rejet de prélèvement à des paysans.

Le plus beau, c'est le nom. « Commission d'intervention ». C'est noble. Ça suggère que le banquier s'est interposé entre vous et le chaos. Qu'il a « fait un geste ». Dans la vraie vie, si quelqu'un intervient pour vous aider à traverser la rue et vous demande

ensuite votre portefeuille pour le service rendu, on appelle ça un racket. À la banque, on appelle ça la « grille tarifaire du premier trimestre ».

Et attention, la commission d'intervention est une bête sociale : elle n'aime pas voyager seule. Si vous avez le malheur de faire trois achats de 1 euro dans la même journée alors que vous êtes à découvert, l'algorithme « intervient » trois fois. Trois fois huit euros. Vingt-quatre euros de frais pour trois euros de dépenses. C'est le seul casino au monde où, même quand vous ne jouez pas, la banque gagne et vous, vous perdez votre slip.

C'est là qu'on atteint le sommet de l'acidité systémique : la limite légale. La loi, dans sa grande mansuétude, a plafonné ces frais à 80 euros par mois. Merci, messieurs les députés. C'est un peu comme si on disait à un boxeur : « Vous avez le droit de frapper ce type qui est déjà au sol, mais attention, pas plus de 80 coups par mois, après ça devient indécent. »

À 80 euros le plafond, la banque se dit : « Challenge accepted ». C'est devenu un objectif commercial. Un quota. Si à la fin du mois, le client n'a pas atteint ses 80 euros de frais d'intervention, le conseiller financier se sent comme un serveur qui n'a pas réussi à vendre de dessert : il a l'impression d'avoir raté sa vente.

« Mais Monsieur le client, nous avons dû analyser la pertinence de votre achat de papier toilette ! C'est une décision complexe ! Est-ce un besoin vital ou un caprice de luxe ? Nous avons tranché en votre faveur, soyez reconnaissant. C'est huit euros. Et n'oubliez pas les 12 euros de frais de lettre d'information pour compte débiteur que nous allons vous envoyer demain pour vous dire que nous avons pris les huit euros. »

C'est le mouvement perpétuel de la pauvreté. Tu es à découvert de 10 euros. La banque te prend 8 euros de commission d'intervention. Tu es maintenant à découvert de 18 euros. Ce nouveau dépassement déclenche une autre commission ou des agios. Tu es à découvert de 26 euros. À ce stade, ton argent n'est plus à toi, c'est juste une

matière première que la banque raffine pour extraire du dividende. Tu es le pétrole, et les frais bancaires sont la tour de forage.

Et le pire, c'est le ton employé quand vous osez contester. Si vous appelez votre conseiller pour lui dire : « Écoutez, Jean-Eudes, facturer 8 euros pour un paiement de 2 euros, c'est peut-être un peu excessif, non ? », il prendra cette voix de velours, ce ton paternaliste de celui qui explique à un enfant pourquoi il ne peut pas manger de sable.

« Ah, Monsieur... Vous comprenez, c'est un traitement particulier. Notre système a dû forcer le passage de l'opération malgré l'absence de provision. C'est une sécurité pour vous ! Imaginez si votre carte avait été refusée devant la boulangère ? Quelle honte cela aurait été ! Nous vous avons épargné une humiliation sociale. Huit euros pour sauver votre honneur, c'est donné. »

L'honneur. Ils vous facturent l'honneur au prix du caviar. En gros, la banque se positionne comme un protecteur mafieux : « C'est une belle dignité que vous avez là, Monsieur Dupont. Ce serait dommage qu'il lui arrive quelque chose devant la caissière du Lidl. Payez la commission, et on ne dira rien à personne. »

Le plus ironique, c'est que ces frais sont censés « couvrir les coûts de traitement ».

On adorait voir le détail de ces coûts.

- 0,0001 € : Électricité pour le processeur.

- 0,0000002 € : Usure du disque dur.

- 7,9998997 € : Rénovation de la moquette du siège social et bonus de fin d'année du Directeur de la Stratégie Digitale.

C'est une taxe sur la vulnérabilité. Si vous avez 100 000 euros sur votre compte, la banque ne vous facture jamais de « frais d'intervention pour vérification de la solidité du capital ». Au contraire, on vous offre le café et on vous appelle « Cher Monsieur ». Mais si vous avez -4 euros, vous devenez une anomalie système qu'il faut corriger

par des prélèvements punitifs. On vous traite comme un criminel de la finance parce que vous avez osé acheter des yaourts sans avoir les fonds nécessaires.

En fait, la commission d'intervention, c'est le test de pureté de la banque. Si tu es assez riche pour ne pas en avoir besoin, on te respecte. Si tu es assez pauvre pour les collectionner, on t'achève. C'est la sélection naturelle de Darwin, mais orchestrée par des gens en cravate qui n'ont jamais vu un découvert de leur vie de l'intérieur.

Et ne me parlez pas des banques en ligne qui vous disent : « Chez nous, pas de commissions d'intervention ! ». Certes. À la place, ils vous bloquent simplement la carte au moment de payer vos médicaments à la pharmacie. Vous avez le choix entre le racket ou l'humiliation publique. C'est ça, la liberté de choisir son mode de consommation au XXI^e siècle.

On attend avec impatience la prochaine étape de l'innovation bancaire. Puisque l'algorithme travaille si dur, pourquoi ne pas créer des « Frais de Pensée de Découvert » ? Vous marchez dans la rue, vous voyez une vitrine, vous vous dites : « Tiens, j'achèterais bien cette paire de chaussures mais je suis à -200 euros ». Bip ! Votre application bancaire vous notifie : « La banque a détecté une intention d'achat non financée. Intervention préventive de l'IA : 5 euros. Merci de votre confiance. »

Finalement, la commission d'intervention est le seul domaine où le futur est déjà là. On vit dans un monde où l'intelligence artificielle n'est pas utilisée pour guérir le cancer ou résoudre le réchauffement climatique, mais pour calculer avec une précision chirurgicale combien on peut encore gratter sur le compte d'un type qui essaie juste de s'acheter un jambon-beurre le 22 du mois.

Alors, la prochaine fois que vous verrez cette ligne « COM INTERVENTION » sur votre relevé, ne voyez pas ça comme une injustice. Voyez ça comme votre contribution patriotique au maintien du train de vie d'un algorithme qui a besoin de beaucoup d'attention. C'est le pourboire le plus cher de votre vie, pour le service le

plus invisible de l'univers.

Souriez, vous êtes intervenus. Enfin, votre compte a été opéré. Sans anesthésie. Et c'est vous qui payez le scalpel.

Chapitre 5

Le Découvert Autorisé : Le droit de tomber, mais avec élégance

Dans le dictionnaire de la novlangue bancaire, le mot « Autorisé » est sans doute le plus beau tour de magie sémantique depuis l'invention de la « Frappe Chirurgicale » pour désigner un tapis de bombes.

Entrez, installez-vous, prenez un petit four (il vous sera facturé 4,50 € à la fin de ce paragraphe). Parlons de cette merveilleuse invention qu'est le découvert autorisé. Rien que le terme devrait vous mettre la puce à l'oreille. Dans la vie civile, une « autorisation », c'est généralement quelque chose de positif. On vous autorise à stationner, on vous autorise à prendre la parole, on autorise les sorties de classe. C'est une validation sociale.

Mais à la banque, l'autorisation de découvert, c'est exactement comme si votre médecin vous disait : « Monsieur, je vous autorise officiellement à avoir une gangrène de la jambe gauche. C'est un privilège que nous n'accordons qu'à nos clients les plus fidèles. Profitez-en, c'est open-bar sur les bactéries. »

Le découvert autorisé, c'est le tapis rouge déroulé devant une fosse sceptique. C'est l'art de vous faire croire que vous êtes un VIP alors que vous êtes juste en train de couler avec une flûte de faux champagne à la main. On ne vous dit pas que vous n'avez plus d'argent. On vous dit que vous avez une « facilité de caisse ». Vous entendez ? « Facilité ». C'est fluide, c'est aérien, c'est presque du yoga financier. Vous ne sombrez pas dans la pauvreté crasse, vous pratiquez le « lâcher-prise budgétaire ».

Regardez la gueule du piège. Il est magnifique. Il est chromé.

D'abord, il y a la mise en scène. Votre conseiller, ce héros au sourire de vendeur de cuisines, vous l'annonce comme une promotion : « Compte tenu de la bonne tenue de vos comptes — c'est-à-dire que vous ne nous avez pas encore braqués malgré les frais de tenue de compte — nous avons décidé de porter votre autorisation de découvert à 500 euros. »

Et là, dans votre cerveau reptilien, une petite lumière s'allume. Vous ne voyez pas une dette de 500 euros. Vous voyez un bonus. Un cadeau de Noël en avance. Vous vous dites : « Tiens, j'ai 500 euros de plus. »

Erreur. Erreur fatale, Jean-Michel. C'est comme si un alpiniste se réjouissait que la crevasse sous ses pieds soit plus profonde que prévu. « Super, si je tombe, j'aurai plus d'espace pour m'exprimer avant de mourir ! »

Parce que c'est là que le génie de l'algorithme intervient. Le découvert autorisé n'est pas une bouée de sauvetage ; c'est une bouée lestée avec du plomb et équipée d'un chronomètre. Dès que vous franchissez la ligne zéro — ce moment sacré où votre solde devient une température polaire — la machine s'emballe.

On entre dans la zone des agios. Un mot qui sonne comme un nom de divinité grecque, mais qui est en réalité un parasite intestinal qui se nourrit exclusivement de votre angoisse. Le taux ? Parlons-en du taux. On est généralement autour de 15, 18, parfois 20 %. À ce niveau-là, ce n'est plus un intérêt bancaire, c'est un impôt sur la survie. Si un dealer de quartier vous prêtait 100 balles et vous demandait 120 balles le lendemain, vous appelleriez ça du racket. Si c'est la BNP ou la Société Générale, on appelle ça de la « gestion de flux ».

C'est le seul commerce au monde où l'on vous vend un produit (l'argent) que vous n'avez pas, en vous faisant payer le droit de constater que vous ne l'avez pas. C'est l'ontologie de la vacuité appliquée au livret A.

Et puis, il y a la « Commission d'Intervention ». Ah, ma préférée. Elle intervient souvent quand vous dépassez le découvert « autorisé » pour entrer dans le découvert « sauvage », celui qui porte des tatouages et qui sent la sueur. Mais même dans le cadre de l'autorisé, la banque aime « surveiller ». Elle vous facture le fait d'avoir dû regarder votre compte avec une expression de dégoût. C'est le forfait « surveillance du naufrage ». Huit euros par-ci, huit euros par-là.

Imaginez le concept : vous allez au restaurant, vous vous rendez compte que vous avez oublié votre portefeuille. Le restaurateur, au lieu de vous laisser faire la plonge, vous dit : « Pas de souci, je vous fais un crédit pour votre repas. Par contre, pour avoir pris la peine de m'apercevoir que vous êtes un clochard, je vous facture 8 euros de "frais de constatation de pauvreté". Et chaque minute où vous restez assis ici sans payer, je vous prends une frite sur votre prochaine commande des dix prochaines années. »

Le découvert autorisé, c'est une incitation à la chute élégante. C'est pour ça qu'on l'appelle ainsi. On veut que vous tombiez, mais avec la dignité d'un aristocrate qui se jette du haut d'une falaise en ajustant sa cravate. « Je suis à découvert, certes, mais c'est autorisé par la direction. Je suis un défaillant de luxe. »

C'est un piège à ours avec un tapis de mousse à mémoire de forme. Pourquoi ? Parce que le découvert devient structurel. Une fois que vous y avez goûté, vous y restez. Le 5 du mois, votre salaire tombe, comble le trou, et vous vous retrouvez à zéro. Le 6 du mois, vous payez le loyer et hop, vous revoilà dans le « confort » de l'autorisation. Vous vivez en permanence avec 500 euros qui ne vous appartiennent pas, pour lesquels vous payez un loyer (les intérêts) tous les trimestres.

En réalité, la banque vous a loué votre propre vie. Vous ne possédez plus votre pouvoir d'achat ; vous louez une illusion de solvabilité à un taux d'intérêt qui ferait rougir un usurier du Moyen-Âge.

Et le banquier, lui, il adore ça. Pour lui, un client qui est toujours à découvert de 400 euros sur un plafond de 500, c'est le client parfait. C'est une vache à lait qui ne meurt jamais, mais qui ne s'échappe jamais de l'enclos non plus. Vous êtes le Tamagotchi de la finance : il faut juste vous donner assez de « découvert » pour que vous ne fassiez pas un "game over" définitif, mais pas assez pour que vous deveniez autonome.

C'est là que réside toute l'hypocrisie du système. On vous vend de la « souplesse ». « Monsieur, avec ce découvert, vous avez de la souplesse. » Mais la souplesse, c'est pour les gymnastes, pas pour les comptes courants. Dans le monde réel, quand on est trop souple, on finit par se mordre les fesses. Et c'est exactement ce que vous faites quand vous payez 45 euros d'agios pour avoir eu la « liberté » d'acheter un pack de lait et un abonnement Netflix le 25 du mois.

Si l'on était honnête, on ne dirait pas : « Votre autorisation de découvert a été validée. » On dirait : « Nous avons installé une trappe sous votre chaise. Elle s'ouvrira automatiquement dès que vous n'aurez plus de quoi payer votre dignité. La chute est gratuite, mais la remontée se fera à genoux sur du verre pilé, avec un intérêt de 18% sur le prix du verre. »

Mais non, on préfère « l'autorisation ». C'est plus propre. Ça fait partie du package. C'est le droit de tomber, mais avec élégance. C'est la permission officielle d'être en apnée financière tout en essayant de faire des bulles avec son dernier espoir.

Alors, cher public, cher client privilégié du néant, quand vous verrez ce petit signe moins devant votre solde, ne paniquez pas. Redressez la tête. Ajustez votre veste. Vous n'êtes pas pauvre, vous êtes « autorisé ». Vous êtes en train de payer une fortune pour avoir le droit d'utiliser de l'argent qui n'existe pas, afin d'enrichir des gens qui en ont déjà trop.

C'est ça, la magie du système : transformer votre banqueroute personnelle en un produit de luxe. Souriez. Vous êtes dans le rouge, mais c'est un rouge sélect. Un rouge « autorisé ». Le rouge du tapis qu'on retire sous vos pieds au moment précis où vous pensiez enfin être arrivé à destination.

Chapitre 6

Le Rejet de Prélèvement : La double peine de la honte

Mesdames, Messieurs, installez-vous confortablement. Enfin, pas trop non plus, car si vous êtes ici, c'est probablement que votre banquier a déjà récupéré votre canapé pour éponger les agios de votre dernier café en terrasse. Bienvenue dans le monde merveilleux du « Rejet de Prélèvement ».

Dans la hiérarchie de la douleur, on trouve, par ordre croissant : se cogner le petit orteil dans le coin du lit, l'accouchement sans péridurale, et le SMS de la banque qui vous annonce que votre loyer vient de s'écraser contre le mur de votre découvert comme un oiseau aveugle contre une baie vitrée.

Imaginez la scène. On est le 5 du mois. Votre propriétaire, monsieur Duchamp — un homme dont le seul but dans la vie est de vérifier si le vernis de son parquet est toujours brillant grâce à vos larmes — présente sa requête. Il veut ses 800 euros. C'est légitime. C'est contractuel. C'est... ambitieux.

Car sur votre compte, il reste exactement 4,12 €. Ce qui, techniquement, permet d'acheter un paquet de pâtes et peut-être une boîte de sel si vous négociez avec la caissière, mais certainement pas de loger un corps humain dans 20 mètres carrés à Paris.

C'est là qu'intervient le génie de la banque. Le miracle de l'algorithme punitif.

Le système informatique de la banque voit arriver le prélèvement. Il analyse votre solde. Il fait une petite moue digitale. Il soupire dans le langage du code binaire. Et là, il prend une décision héroïque : il dit « Non ». C'est sec. C'est net. C'est un refus

d'obtempérer budgétaire.

Mais attention ! Ce « Non » n'est pas gratuit. Ah bah non, vous croyez quoi ? Que le processeur de la banque travaille pour la gloire ? Que l'électricité consommée par le serveur pour déplacer trois électrons de la case « Payer » à la case « Envoyer chier » est offerte par la maison ?

C'est là que tombe le couperet : « Frais pour rejet de prélèvement : 20,00 € ».

Prenez une seconde pour savourer la poésie de la chose. La banque vient de refuser de payer votre loyer parce que vous n'avez pas d'argent. Et pour vous punir de ne pas avoir d'argent, elle vous prend l'argent que vous n'aviez déjà pas. C'est le concept de la « taxe sur le vide ». C'est de l'homéopathie bancaire : on soigne votre pauvreté en vous injectant une dose massive de pauvreté supplémentaire.

Vingt euros. Pour un clic.

À ce prix-là, j'estime qu'on est en droit d'attendre un certain standing dans l'exécution. Pour vingt euros, j'aimerais que le « Non » soit prononcé par un baryton de l'Opéra de Paris qui se déplacerait jusque dans mon salon. J'aimerais que le rejet soit calligraphié à la plume d'oie sur un parchemin en peau de licorne, livré par un coursier en livrée de soie.

Mais non. Pour vingt euros, vous avez droit à une ligne austère sur votre relevé de compte, coincée entre un achat de survie chez Lidl et le prélèvement de votre abonnement Netflix que vous avez oublié de résilier (et qui, lui aussi, va bientôt déclencher un autre petit vingt balles de frais, parce que la banque adore les suites, c'est comme Marvel, mais avec plus de méchants).

Le rejet de prélèvement, c'est la double peine. C'est le moment où la banque se transforme en cet ami toxique qui, quand il voit que vous vous noyez, ne vous lance

pas une bouée, mais vous jette une enclume à la figure en criant : « Tiens, ça t'apprendra à ne pas savoir nager, connard ! Et c'est cinq euros pour le prêt de l'enclume ! »

Et ne parlons pas de la « Lettre d'information pour compte débiteur ». Oh, ce chef-d'œuvre de la littérature épistolaire. C'est un courrier qui arrive trois jours après la bataille pour vous annoncer ce que vous savez déjà : que vous êtes dans la merde. C'est comme si un pompier venait frapper à votre porte pour vous dire : « Au fait, votre maison a brûlé mardi dernier. Ça fera 15 euros pour le déplacement et 8 euros pour le timbre. »

Cette lettre, c'est le sommet de l'hypocrisie administrative. Elle est rédigée dans un langage qui se veut bienveillant mais qui pue le mépris de classe. « Cher client, nous avons constaté un incident... » Incident ? Quel incident ? On dirait qu'on parle d'un petit accident de parcours, d'une tache de café sur une cravate. Non, ce n'est pas un incident, c'est un naufrage ! Le Titanic ne s'est pas pris un « incident de navigation », il a pris un glaçon géant dans la gueule !

Mais la banque insiste. Elle veut vous « informer ». Et elle vous facture cette information au prix d'un abonnement annuel à une revue scientifique de pointe. Pourquoi ? Parce qu'être pauvre, c'est un job à plein temps, et la banque se voit comme votre consultant en gestion de crise. Sauf que son seul conseil, c'est de vous enfoncer la tête sous l'eau un peu plus fort à chaque fois que vous essayez de prendre une inspiration.

Parlons du ratio effort/profit. Un ingénieur a codé cette fonction de rejet il y a douze ans. Depuis, elle tourne toute seule. Elle ne prend pas de pause café. Elle n'a pas de syndicat. Elle ne demande pas d'augmentation. À chaque fois qu'elle refuse un prélèvement, elle génère une marge brute de 99,99%. C'est le business model le plus rentable de l'histoire de l'humanité. Si les cartels de la drogue apprenaient qu'on peut facturer 20 euros l'absence de service, ils lâcheraient tous la cocaïne pour ouvrir des

agences de la Caisse d'Épargne.

« Monsieur, on n'a plus de coke en stock. »

« C'est pas grave, Pedro. Facture-lui 20 dollars de frais de dossier pour lui avoir dit qu'on n'en avait pas. »

« Génial, patron. C'est beaucoup moins dangereux que de passer la frontière ! »

Et le pire, c'est l'humiliation sociale. Parce que le rejet de prélèvement, c'est un signal envoyé au monde entier. Votre propriétaire reçoit une notification de sa propre banque. Il voit que le virement a échoué. À ses yeux, vous n'êtes plus un locataire, vous êtes une variable défaillante. Vous êtes le mec qui « a des problèmes ».

Le lendemain, vous croisez votre proprio dans l'escalier. Il ne vous regarde plus de la même façon. Il regarde vos chaussures. Il se demande si vous n'allez pas essayer de lui payer le loyer en tickets restaurant périmés ou en organes internes. Tout ça parce que votre banque a décidé que cliquer sur « Non » valait le prix de quatre paquets de clopes.

C'est une humiliation systémique. On vous fait payer le droit de vous sentir comme une merde. On transforme une difficulté passagère en un gouffre sans fond. Car ces 20 euros, c'est l'argent qui vous manque désormais pour régulariser la situation. C'est le serpent qui se mord la queue, mais le serpent est un banquier en costume trois-pièces et la queue, c'est votre dignité.

D'ailleurs, avez-vous remarqué que les frais de rejet sont plafonnés par la loi ? Oui, l'État a dû intervenir. Il a dit aux banques : « Bon, les gars, on sait que vous aimez le sang, mais essayez de ne pas vider la carcasse trop vite, il faut qu'il en reste un peu pour les impôts. » Alors maintenant, c'est limité à 20 € par prélèvement rejeté. Vingt euros. C'est le prix d'un menu Best Of XXL, d'une place de ciné avec popcorn, ou d'un bouquin de poche. Sauf qu'ici, vous n'avez ni le burger, ni le film, ni la culture. Vous avez juste le seum. Un seum à 20 balles.

Imaginez si ce système s'appliquait partout.

Vous allez chez le boulanger : « Bonjour, je voudrais une baguette. »

« Désolé monsieur, on n'en a plus. »

« Ah, dommage. »

« Ça fera 5 euros de frais de consultation de stock négatif. Vous pouvez payer sans contact ? »

Vous allez au premier rendez-vous galant. La personne ne vient pas. Elle vous envoie un SMS : « Désolé, j'ai un empêchement. »

Et là, une application tierce vous prélève 15 euros de « Frais de râteau administratif ».

C'est absurde, non ? C'est délirant. C'est kafkaïen. Et pourtant, chaque mois, des millions de Français valident ce racket institutionnalisé. On appelle ça « la tarification bancaire ». C'est un joli mot pour dire « On va fouiller dans vos poches vides pour voir s'il ne reste pas une petite pièce coincée dans la doublure ».

Le rejet de prélèvement, c'est l'art de transformer le néant en or. C'est l'alchimie moderne. La banque ne crée pas de valeur, elle crée de la dette sur de la dette, avec le sourire carnassier d'une machine qui sait que, de toute façon, vous n'avez pas d'autre choix.

Alors la prochaine fois que vous recevrez ce SMS, cette notification, ce petit avertissement poli que votre vie financière vient de heurter un iceberg, ne soyez pas triste. Soyez fier. Vous venez de participer à l'effort national de soutien aux bénéfiques records des banques. Vous êtes un mécène involontaire. Un philanthrope de la dèche.

Vous n'avez pas payé votre loyer, certes. Mais vous avez offert une seconde de salaire à un trader qui, lui, n'aura jamais de problème de prélèvement rejeté. Et ça, mesdames et messieurs, c'est ce qu'on appelle la solidarité. Dans le sens inverse, mais la solidarité quand même.

Souriez. Vous êtes ruinés, mais vous avez payé le prix fort pour qu'on vous le dise avec classe. Vous êtes officiellement trop pauvres pour être pauvres gratuitement. Bienvenue dans le club. L'entrée est à 20 euros. Payables d'avance, ou on rejette.

Chapitre 7

Le Conseiller : Cet ami qui te veut du bien (et tes 8 euros par mois)

Entrez, asseyez-vous. Non, pas sur cette chaise, elle est réservée aux clients « Patrimoine », ceux qui ont des noms de famille avec des particules et des comptes à sept chiffres. Pour vous, on a prévu le petit tabouret d'appoint, celui qui grince un peu, juste assez pour vous rappeler que dans la hiérarchie sociale de la BNP ou de la Société Générale, vous vous situez quelque part entre le pot de bégonias à l'entrée et le stagiaire qui photocopie ses fesses à la pause déjeuner.

Le rendez-vous annuel avec votre conseiller bancaire, c'est un rituel sacré. C'est la messe des pauvres. On vous convoque sous prétexte de « faire le point sur vos projets ». Quels projets ? On parle de quoi ? De ma capacité à tenir trois jours avec un paquet de pâtes premier prix et un fond de brique de lait périmée ? De mon projet ambitieux de ne pas me faire couper l'électricité avant mardi ?

En face de vous, il y a Ludovic. Ou Jean-Baptiste. Un jeune homme de 24 ans qui porte un costume trop large pour ses épaules et un sourire si blanc qu'on dirait qu'il a été sculpté dans du Destop. Ludovic vous regarde avec une empathie de façade, celle qu'on réserve aux petits vieux qui perdent la mémoire ou aux chatons coincés dans un moteur. Il fixe son écran, fronce les sourcils, tape trois touches comme s'il décryptait les codes de lancement nucléaires, puis lâche un petit soupir mélodramatique.

— « Je vois que la situation est... tendue, Monsieur. »

Sans déconner, Ludovic ? Tu as fait cinq ans d'études de commerce pour remarquer que mon solde affiche le PIB du Groenland en plein hiver ? Oui, c'est tendu. C'est

tellement tendu que si je pète, mon compte bancaire se brise en mille morceaux. Mais Ludovic n'est pas là pour vous juger. Officiellement. Il est là pour vous « accompagner ». Et dans le langage bancaire, « accompagner » quelqu'un, c'est exactement comme « accompagner » un condamné à l'échafaud : on marche à côté de lui, on lui tient un peu le bras, mais c'est quand même lui qui finit avec la tête dans le panier.

— « Pour stabiliser tout ça, j'ai une solution. Le forfait *Sérénité Zen Plus*. C'est seulement 8 euros par mois. »

Huit euros. C'est fascinant. Pour Ludovic, huit euros, c'est le prix d'un latte au lait d'avoine saupoudré de cannelle équitable. Pour vous, c'est deux paquets de couches, trois kilos de pommes de terre, ou la différence entre avoir du chauffage le soir et dormir en polaire sous trois couettes. Mais Ludovic insiste. Il vous vend ça comme si c'était l'élixir de longue vie.

Le concept du forfait *Sérénité Zen Plus* est un chef-d'œuvre de l'absurde. C'est une assurance. Une assurance sur votre compte courant. Pour protéger quoi, exactement ? Votre néant ? C'est comme si on vous proposait de souscrire une assurance incendie pour un tas de cendres.

— « En cas de décès accidentel, Monsieur, vos héritiers recevront un capital de 3 000 euros. »

Attends, Ludovic. On va reprendre. Je suis actuellement en train de négocier un découvert de 50 balles pour acheter des raviolis, et toi, ton argument de vente, c'est que si je me fais écraser par un bus en sortant d'ici, mes enfants seront riches ? C'est pas un conseiller financier que j'ai en face de moi, c'est un scénariste de film noir qui m'incite au suicide par souci de transmission patrimoniale.

Et puis, il y a la « Protection Juridique ». Ah, la fameuse. Pour 8 euros par mois, la

banque vous promet de vous défendre si vous avez un litige avec votre propriétaire ou votre employeur. C'est beau, cette solidarité. La banque, l'institution qui vous facture 80 euros de commissions d'intervention par mois (ce qui est, rappelons-le, la définition légale du racket en bande organisée), se propose de payer un avocat pour vous défendre contre les méchants. C'est comme si le loup proposait au Petit Chaperon Rouge de lui payer une assurance contre les morsures de canidés, moyennant une petite cuisse par mois.

— « Et regardez, Monsieur, avec cette option, vos moyens de paiement sont assurés !
»

Mais quels moyens de paiement, Ludovic ? Ma carte est bloquée depuis le 12 du mois ! Le seul moyen de paiement qu'il me reste, c'est le troc de tickets-resto et la promesse solennelle de rembourser mon beau-frère un jour. Tu veux assurer mon droit à voir s'afficher « TRANSACTION REFUSÉE » en rouge clignotant sur le terminal de l'épicier ? Tu veux que je paye 8 euros par mois pour qu'en cas de vol de ma carte bancaire vide, on me rembourse le plastique de la carte ?

Le conseiller, c'est cet ami qui te veut du bien, mais qui ne peut s'empêcher de te faire les poches pendant qu'il te fait un câlin. Il vous parle de « gestion saine », de « vision à long terme ». Il vous suggère d'ouvrir un livret A avec les 5 euros qui traînent au fond de votre poche, pour « prendre date ». Prendre date de quoi ? De ma pauvreté ? On va archiver mon agonie financière dans un classeur en cuir ?

Le plus beau, c'est le moment de la signature. Aujourd'hui, on ne signe plus avec un stylo, on est modernes. On utilise une tablette tactile. Vous savez, cette petite plaque de verre où vous devez gribouiller votre nom avec un stylet en plastique qui ne marche pas, donnant à votre signature l'allure d'un électrocardiogramme de quelqu'un qui vient de voir le montant de ses agios.

— « Signez ici, ici, et ici. Voilà. Vous êtes désormais protégé. »

Protégé. Le mot est lâché. Vous sortez de la banque avec 8 euros de moins de pouvoir d'achat mensuel, mais avec la certitude que si demain un astéroïde frappe votre appartement, que vous mourez dans l'explosion, et que par miracle votre carte bleue survit mais se fait voler par un alien, la banque s'occupe de tout. Enfin, après une franchise de 150 euros et l'envoi de trois courriers recommandés avec accusé de réception, bien sûr.

C'est le génie absolu du système : transformer votre précarité en produit d'appel. On ne vous prête pas d'argent parce que vous êtes pauvre (c'est trop risqué), mais on vous vend du service pour gérer le fait que vous n'avez pas d'argent. C'est le business model de la charogne. Le conseiller n'est pas un banquier, c'est un taxidermiste. Il veut s'assurer que même quand vous serez financièrement mort, vous aurez encore une jolie allure dans les livres de compte.

En rentrant chez vous, vous faites le calcul. 8 euros par mois. 96 euros par an. Sur dix ans, c'est presque 1 000 euros. 1 000 euros que vous avez donnés à Ludovic pour qu'il vous assure que, promis, si tout va mal, il sera là pour vous regarder couler avec une petite bouée en plastique trouée.

Mais bon, ne soyons pas amers. Ludovic a atteint ses objectifs du mois. Il va pouvoir s'offrir son costume chez Hugo Boss pour son prochain rendez-vous. Et vous, vous avez la conscience tranquille. Vous êtes « Zen Plus ». Vous n'avez toujours pas de quoi payer le loyer, mais si vous glissez dans l'escalier, votre mort sera une excellente opération financière pour la banque.

Elle est pas belle, la vie d'abonné au droit d'être pauvre ? Vous ne possédez rien, mais vous payez pour être sûr que personne ne pourra vous voler votre vide. C'est le luxe ultime : la privatisation du néant. Souriez, Ludovic vous regarde partir par la vitrine, et il vient de recevoir une notification : votre prélèvement pour le forfait *Sérénité* vient d'être rejeté. Frais de rejet : 20 euros.

La boucle est bouclée. Le système respire. Vous êtes le poumon de l'économie mondiale, mes amis. Sans vos découverts, ces gens n'auraient pas de métier. Vous êtes les créateurs d'emplois les plus prolifiques de France. Soyez fiers. Et surtout, n'oubliez pas : restez zen. C'est marqué sur le contrat.

Chapitre 8

L'Appli Bancaire : Le film d'horreur dans ta poche

Posez votre téléphone sur la table. Regardez-le. Ce petit rectangle de verre et d'aluminium n'est pas qu'un outil de communication ou un réceptacle à vidéos de chats qui font du skateboard. C'est un portail. C'est la version numérique du confessionnal, mais sans le prêtre sympa qui vous pardonne vos péchés en échange de trois « Je vous salue Marie ». Ici, le prêtre s'appelle l'algorithme, et il ne pardonne rien. Il prélève.

L'application bancaire moderne est un chef-d'œuvre de design sadique. Les ingénieurs de la Silicon Valley et les marketeurs de la Défense ont bossé main dans la main pour créer l'expérience utilisateur (UX) la plus traumatisante de l'histoire de l'humanité. On appelle ça la « fluidité ». C'est un mot poli pour dire que l'argent quitte votre poche avec la même aisance qu'une savonnette mouillée dans une douche de prison.

Tout commence par l'authentification. C'est le premier acte du film d'horreur. Avant, pour savoir qu'on était ruiné, il fallait marcher jusqu'au distributeur, affronter le vent froid, et attendre que la machine recrache un ticket avec écrit « Solde insuffisant » dans une police de caractère qui sentait bon l'humiliation analogique. Aujourd'hui, l'humiliation est biométrique. Vous présentez votre visage à l'écran. Le FaceID scanne vos cernes, votre regard vitreux de 8h02 et votre début de calvitie nerveuse. Le téléphone reconnaît votre détresse et, dans un clic soyeux, déverrouille les portes de l'enfer. C'est magnifique de technologie : votre propre corps sert de clé pour ouvrir le coffre-fort de votre vide existentiel.

Et là, c'est le choc visuel. Le *jump scare*.

Pourquoi les chiffres négatifs sont-ils toujours écrits dans ce rouge-là ? Ce n'est pas n'importe quel rouge. Ce n'est pas le rouge passion d'une Ferrari ou le rouge velouté d'un bon Bordeaux. C'est le rouge « plaie ouverte ». C'est le rouge « j'ai écrasé un piéton ». C'est un rouge qui agresse la rétine avec une violence telle qu'on a l'impression que l'écran saigne. À côté, le petit signe « moins » ressemble à un rasoir qui vient de vous trancher le budget courses.

Mais ce qui me fascine le plus, c'est le silence.

Regardez un film d'horreur sans le son. Ça devient ridicule. Un mec avec un masque de hockey qui court après une blonde, c'est juste un entraînement de crossfit qui a mal tourné. Ce qui fait peur, c'est la musique. C'est le violon strident, c'est la nappe de synthétiseur qui te fait comprendre que les tripes vont bientôt sortir du corps.

Alors pourquoi, je vous le demande, n'y a-t-il pas de bande-son sur votre appli bancaire ? Imaginez la scène : vous vous connectez, le logo de la banque apparaît, et au lieu du silence clinique de votre bureau, vous entendez les premières notes de la **Marche Funèbre** de Chopin. Un truc bien lourd, bien poisseux. Et à mesure que vous scrollez vers le bas, vers les tréfonds de vos agios, le volume augmente. Un petit violon tzigane quand vous dépassez les 100 euros de découvert. Un orchestre symphonique complet qui hurle à la mort quand le prélèvement de la salle de sport (où vous n'allez jamais) tente de passer sur un compte qui affiche -452,30 €.

Ça, ce serait de la transparence. Ce serait de l'honnêteté artistique. Au lieu de ça, on nous offre une interface épurée, minimaliste, « Zen ». On vous annonce que vous n'avez plus de quoi payer un ticket de bus avec une police de caractère **Helvetica** ultra-légère, sur un fond blanc immaculé qui suggère la paix intérieure. C'est le raffinement suprême de la cruauté : vous annoncer votre mort sociale avec l'esthétique d'une galerie d'art contemporain.

Et avez-vous remarqué ces nouvelles fonctionnalités « d'accompagnement » ? Les

banques ne se contentent plus d'être votre bourreau, elles veulent être votre coach de vie. Elles ont intégré des IA, souvent prénommées « Max », « Léo » ou « Chloé », parce qu'un prénom de stagiaire en marketing rend la spoliation plus humaine.

« Bonjour ! C'est Max ! J'ai remarqué que vous avez dépensé 45 % de plus que le mois dernier en "Alimentation". Peut-être pourriez-vous essayer de moins manger ? »

Merci, Max. Merci du conseil. J'avais pensé à arrêter de respirer aussi pour économiser sur le dentifrice, t'en penses quoi ? Ces applications traitent votre pauvreté comme un problème de gestion de calendrier. Elles vous envoient des notifications push avec l'enthousiasme d'une pom-pom girl sous amphétamines : « Alerte ! Votre solde est bas ! C'est le moment de faire des économies ! ». Sans déconner, Chloé ? Mon solde est bas ? Je pensais que les 14 rejets de prélèvement de ce matin étaient des messages de félicitations pour ma gestion exemplaire.

Il y a aussi l'onglet « Graphiques ». Ah, la pornographie de la donnée ! Ils vous font des camemberts colorés pour illustrer votre naufrage. Le bleu, c'est le loyer. Le vert, c'est l'assurance. Le orange, c'est « Loisirs » (c'est-à-dire le seul kebab que vous vous êtes autorisé pour ne pas vous pendre avec un câble HDMI). Et au milieu de tout ça, il y a la part du lion, le segment noir, immense, qui s'appelle « Frais et Commissions ». C'est la taxe sur le fait de ne pas avoir d'argent. C'est l'abonnement au club très privé des gens qui n'ont plus de club.

L'application est conçue pour que vous y restiez le moins longtemps possible. Tout est fait pour que le contact avec la réalité soit une décharge électrique. On appelle ça le « parcours utilisateur ». Le mien ressemble étrangement au parcours du condamné à mort, mais avec une meilleure résolution d'écran. On scrolle, on voit les lignes de débit s'enchaîner comme les coups de poing de Mike Tyson dans un sac de frappe.

- *PRLV FREE MOBILE : 19,99€* (Esquive à gauche).
- *COMMISSION INTERVENTION : 8,00€* (Uppercut dans le foie).

- *PRLV EDF : 142,00€* (K.O. technique).

Et la banque reste là, impassible, dans votre poche. Elle vibre parfois. Un petit bourdonnement contre votre cuisse. On pourrait croire que c'est un ami qui prend des nouvelles. Non, c'est juste l'appli qui vous prévient que vous venez de passer sous le seuil critique de la dignité humaine. Elle vous surveille 24h/24. C'est le seul film d'horreur où le monstre dort dans votre table de nuit et se réveille avec vous pour vous rappeler qu'avant même d'avoir bu votre premier café, vous devez déjà de l'argent à des gens que vous ne rencontrerez jamais.

Le génie absolu, c'est la gamification. On vous donne des « objectifs ». « Épargnez 50€ ce mois-ci pour vos prochaines vacances ! ». L'appli sait très bien que tes prochaines vacances consisteront à choisir entre le ventilateur et la fenêtre ouverte pendant la canicule, mais elle veut que tu rêves. Elle veut que tu cliques sur le bouton « Simuler un crédit ». C'est le bouton rouge du film nucléaire. Si tu appuies, tout explose, mais l'interface est tellement jolie, tellement arrondie, qu'on dirait un bonbon.

C'est ça, le « film d'horreur dans ta poche ». C'est cette certitude technologique que, peu importe où vous allez, peu importe à quel point vous essayez de l'oublier, votre vide financier est à portée de pouce. On ne peut plus fuir. Avant, on pouvait brûler ses relevés de compte dans l'évier pour se sentir libre cinq minutes. Aujourd'hui, essaie de brûler un Cloud. Essaie de mettre le feu à un serveur stocké dans un bunker en Islande.

On vit une époque formidable. On a démocratisé l'angoisse. On l'a rendue portable, interactive et haute définition. Alors la prochaine fois que vous ouvrirez votre appli, faites un effort. Ne regardez pas seulement les chiffres. Imaginez le petit violon qui s'installe. Écoutez le crescendo des cuivres au moment où vous découvrez que votre chèque de caution a été encaissé trois mois trop tôt. Appréciez la mise en scène.

Après tout, vous payez assez cher pour la place de cinéma. Autant profiter du spectacle de votre propre ruine. C'est du grand art. C'est du Spielberg, mais sans le budget, et c'est vous qui jouez le rôle du mec qui meurt dans les cinq premières minutes.

Allez, faites un petit selfie pour Max. Il a besoin de voir si votre angoisse est raccord avec la charte graphique de la mise à jour 4.2.0. Souriez, vous êtes débités.

Chapitre 9

Le Paradoxe du Riche : Pourquoi c'est gratuit quand on a des sous ?

Entrez. Non, pas par la porte tournante qui grince, celle qui sent le vieux parapluie et le désespoir tiède. Je parle de la porte dérobée, celle qui s'ouvre d'un simple battement de paupière de la part d'un vigile qui ressemble à un mannequin Hugo Boss.

Bienvenue dans la zone « Gestion de Patrimoine ». Ici, l'air est filtré, les moquettes absorbent le bruit de vos doutes, et le café n'est pas un jus de chaussette extrait d'une machine en plastique jaune pisse : c'est un cru éthiopien servi dans une porcelaine si fine qu'on voit à travers l'avenir radieux de vos dividendes.

Et devinez quoi ? Ce café est gratuit. Tout est gratuit.

C'est le premier grand mystère de la physique moderne, une faille spatio-temporelle que ni Einstein ni Hawking n'ont osé aborder : plus vous avez d'argent, moins les choses coûtent cher. C'est la loi de l'attraction inversée. Si vous avez dix millions d'euros sur un compte, la banque vous offre une carte en métal précieux qui fait aussi décapsuleur et drone de surveillance, elle vous supprime tous les frais de tenue de compte, et elle vous envoie des boîtes de chocolat à Noël pour vous remercier de ne pas avoir retiré votre pognon.

Par contre, si vous avez 1.50 € et une vieille pièce de 20 centimes qui colle au fond de votre poche, la banque vous facture 8 euros par mois pour le privilège incroyable d'avoir votre nom écrit en police Arial sur un serveur informatique. On appelle ça des « frais de tenue de compte ». En gros, tu paies un mec pour qu'il surveille ton vide. C'est du gardiennage de néant. C'est comme si on te facturait la location du silence dans une chambre vide.

Le système bancaire est une boîte de nuit géante. Le riche, c'est le VIP qui arrive en limousine. On lui ouvre les cordons, on lui file une bouteille de champagne gratuite, on lui masse les pieds, et on le remercie d'être venu. Toi, tu es le mec en baskets qui fait la queue sous la pluie. Non seulement tu vas payer ton entrée plein pot, mais en plus, le videur va te mettre une balayette juste pour le plaisir de voir si tes dents sont aussi fragiles que ton solde bancaire.

Parlons des « commissions d'intervention ». Ah, le terme est magnifique. C'est presque chirurgical. On dirait qu'une équipe du SAMU financier s'est précipitée chez vous pour sauver votre dignité. La réalité ? Un algorithme, codé par un stagiaire sous caféine en 2012, a détecté que vous avez osé acheter un pack de lait alors qu'il vous manquait 12 centimes sur votre compte. L'ordinateur a pris deux microsecondes pour décider s'il acceptait la transaction. Coût de l'opération pour la banque : 0,0000001 centime d'électricité. Facture pour vous : 8 euros.

Huit balles. Pour un clic automatique.

C'est le taux horaire le plus élevé de l'histoire de l'humanité. À ce prix-là, le serveur de la banque devrait se matérialiser devant vous, vous faire une révérence et vous réciter du Baudelaire pendant que vous passez à la caisse d'Aldi. Mais non. On vous facture la punition. C'est la taxe sur la dèche. C'est le seul business au monde où l'on punit le client parce qu'il n'a plus assez d'argent pour être client. Imaginez un boulanger qui vous mettrait une amende de 50 balles parce que vous n'avez pas de quoi payer votre baguette. « Ah, monsieur est pauvre ? Ça fera 50 euros de frais de constatation de pauvreté. Merci, et n'oubliez pas de mourir de faim en silence, ça fait mauvais genre sur le trottoir. »

Et pendant que vous comptez vos pièces pour savoir si vous pouvez vous offrir le luxe indécent d'un abonnement Netflix, votre voisin le millionnaire reçoit des invitations pour des cocktails où on lui explique comment ne pas payer d'impôts.

C'est « l'optimisation fiscale ». Quand tu es riche, tricher c'est de l'ingénierie. C'est de l'art. C'est du Rubik's Cube pour gens brillants. Quand tu es pauvre et que tu oublies de déclarer la vente de ta vieille console sur Vinted, c'est de la fraude fiscale, et on t'envoie un courrier avec un tampon rouge qui fait la taille de ton loyer.

Le paradoxe ultime, c'est la carte Gold. On vous la vend comme le Graal. « Monsieur, pour seulement 15 euros par mois, vous aurez des assurances ski, des rapatriements sanitaires en hélicoptère depuis le Kazakhstan et une conciergerie qui peut vous trouver des billets pour l'opéra à 3h du matin. »

Sauf que si tu as besoin de cette carte, c'est que tu n'as pas les moyens de te payer l'hélicoptère ou l'opéra. Et si tu es vraiment riche, la banque te donne la carte gratuitement. Elle te supprime la cotisation.

Pourquoi ? Parce que « vous êtes un bon client ».

Traduction : « Comme vous n'avez pas besoin de nos services d'assurance parce que vous êtes blindé, on vous les offre. Par contre, le petit gars là-bas qui risque l'expulsion s'il perd son job de livreur Deliveroo, on va lui facturer l'assurance "perte d'emploi" au prix d'un rein par mois. »

C'est une logique de casino gérée par des sociopathes en cravate. Au casino, si tu perds tout, on finit par t'offrir un verre pour que tu ne te tues pas sur le parking (ça tache le béton). À la banque, si tu perds tout, on te facture le parking, le verre, et l'usure de la moquette sous tes chaussures de pauvre.

Regardez les taux d'intérêt. C'est mon moment préféré.

Tu veux emprunter 100 millions pour construire un centre commercial inutile sur une zone humide protégée ? Pas de souci, le taux est à 1,5 %, et on vous offre un stylo Montblanc pour signer le contrat.

Tu veux emprunter 500 balles pour réparer la boîte de vitesse de ta Twingo afin de pouvoir aller bosser et ne pas finir sous un pont ? « Ah, là, monsieur, c'est du crédit à la consommation. C'est risqué. Le taux sera de 19,9 %. Et on va vous demander

l'arbre généalogique de votre chat et une analyse d'urine de votre grand-mère. »

On ne prête qu'aux riches. Ce n'est pas un dicton, c'est le cahier des charges du capitalisme. L'argent est une entité grégaire : il ne supporte pas d'être seul. Il veut rejoindre ses copains là où il y en a déjà des montagnes. Si vous avez un million d'euros, l'argent saute dans vos poches comme des lemmings suicidaires. Si vous n'avez rien, l'argent s'enfuit dès qu'il vous aperçoit, de peur d'attraper votre maladie.

Et le pire, c'est qu'on a réussi à vous faire croire que c'est de votre faute. Que si vous payez des agios, c'est parce que vous gérez mal. Que si vous payez 10 euros de frais de rejet de prélèvement pour une facture de téléphone de 9 euros (oui, la banque prend plus que l'opérateur, c'est ça le génie), c'est parce que vous n'avez pas « l'esprit d'épargne ».

Mais comment voulez-vous épargner quand respirer est devenu une option payante avec engagement de 24 mois ?

Le monde est divisé en deux catégories. Ceux à qui on offre le champagne pour les remercier d'être riches, et ceux à qui on facture les bulles de l'eau gazeuse parce qu'ils n'ont pas assez de cash pour mériter la gratuité. C'est le grand spectacle du mépris organisé. Et le plus beau dans tout ça ? C'est que vous continuez à dire « Merci » quand le conseiller vous appelle pour vous annoncer qu'il va « faire un geste » en ne vous facturant que la moitié des frais qu'il vient de vous inventer.

C'est ça, le Paradoxe du Riche. Dans un monde normal, tu paies quand tu n'as pas. Dans le nôtre, tu paies parce que tu n'as pas. C'est une amende pour existence non-rentable.

Alors, détendez-vous. Prenez une grande inspiration. Mais faites gaffe, j'ai entendu dire que la BNP préparait une mise à jour : les trois prochaines bouffées d'oxygène sont offertes, mais la quatrième passe en commission d'intervention. Souriez, vous

êtes exsangues. Et n'oubliez pas de laisser un pourboire au distributeur automatique, il paraît qu'il se sent seul depuis que vous n'avez plus rien à lui donner.

Chapitre 10

Le Taux d'Usure : On frôle l'illégal, mais avec un logo bleu ciel

Entrez, asseyez-vous. Ne faites pas attention à l'odeur de désinfectant et de moquette synthétique, c'est le parfum officiel de la « Bienveillance Institutionnelle ». Vous avez remarqué ? Dans une agence bancaire, tout est fait pour vous suggérer que vous êtes dans un endroit sûr. C'est bleu, c'est calme, il y a une plante verte en plastique qui semble plus épanouie que le stagiaire à l'accueil, et on vous propose même un café dans un gobelet en carton biodégradable. C'est important, le biodégradable. Ça prouve que la banque respecte la planète, même si elle s'apprête à composter votre dignité sur trente-six mensualités.

Bienvenue dans le monde merveilleux du taux d'usure. Le taux d'usure, pour ceux qui ont séché les cours d'économie (ou qui ont encore un soupçon d'innocence dans les yeux), c'est la frontière ultime. C'est la ligne rouge tracée par l'État pour dire : « Au-delà de ce chiffre, vous n'êtes plus un banquier, vous êtes un personnage secondaire dans un film de Scorsese qui finit par couler quelqu'un dans le béton. » C'est le plafond légal.

Et là, vous admirez le génie français. Le banquier ne franchit jamais la ligne. Jamais. Il la lèche. Il fait du pole-dance avec. Il se frotte contre elle comme un chat en chaleur contre un pied de table, mais il reste techniquement « du bon côté ». Si le taux d'usure est à 21,5 %, le crédit renouvelable qu'on vous propose avec un sourire Colgate sera à 21,49 %. C'est la précision d'un horloger suisse au service d'un braquage à visage découvert. À 21,5 %, c'est la prison ; à 21,49 %, c'est une « solution de financement agile pour vos projets de vie ». C'est merveilleux, ce centième de point qui sépare le Code Pénal du dépliant publicitaire sur papier glacé.

Regardons de plus près ce fameux « Crédit Renouvelable ». Déjà, le nom. « Renouvelable ». Comme les énergies vertes. Comme si, en souscrivant à cette horreur, vous participiez à l'effort de guerre écologique. C'est une réserve d'argent « disponible à tout moment ». On vous le vend comme un filet de sécurité, une bouée de sauvetage. En réalité, c'est une bouée de sauvetage remplie de plomb, jetée à quelqu'un qui ne sait pas nager, par quelqu'un qui facture la location de la bouée au prix d'un yacht à Monaco.

Le concept est brillant : on ne vous prête pas de l'argent, on vous « autorise à être en retard ». Et pour ce privilège, on vous facture des intérêts qui feraient passer n'importe quel prêteur sur gages du XIXe siècle pour un philanthrope de l'Abbé Pierre. Quand un usurier de la mafia vous prête 1000 balles, il vous prévient : « Si tu ne rends pas 1200 la semaine prochaine, je te pète les rotules. » C'est honnête. C'est contractuel. C'est de la relation client de proximité. Le banquier, lui, ne vous cassera jamais les rotules. C'est beaucoup trop salissant pour la moquette bleue. Non, il va simplement activer le « remboursement fractionné avec intérêts capitalisés ». C'est beaucoup plus propre. Vous ne perdez pas vos jambes, vous perdez juste la possibilité d'acheter de la viande pendant les six prochaines années. Mais hé, regardez le logo : c'est un petit oiseau qui s'envole ! Ou une étoile ! C'est mignon, non ?

Analysons la sémantique de l'arnaque. La banque ne vous parle jamais de « dette qui va bouffer votre descendance sur trois générations ». Non, elle vous parle de « réserve de confort ». Le confort. On parle d'un taux d'intérêt qui est statistiquement plus élevé que le taux d'alcoolémie d'un rugbyman en troisième mi-temps, mais c'est pour votre « confort ». C'est comme si un bourreau vous disait : « Je vais vous couper la tête, mais rassurez-vous, la guillotine a été lubrifiée à l'huile essentielle d'eucalyptus pour votre bien-être respiratoire. »

Et le plus beau, c'est la mise en scène. Pour vous faire signer un contrat à 20 % d'intérêt, il faut un décorum. Il faut Jean-Eudes. Jean-Eudes, c'est votre « conseiller ». Il a 23 ans, il porte un costume trois pièces qui semble avoir été taillé dans une

bâche de camion de la BNP, et il a le regard vide de quelqu'un qui a vendu son âme pour un ticket-restaurant et une prime de fin d'année de 40 euros. Jean-Eudes ne vous vend pas un crédit, il vous « accompagne ». Il utilise des mots comme « synergie », « flexibilité » et « lissage des dépenses ».

— « Monsieur, avec cette réserve de 3000 euros à 21 %, vous allez pouvoir lisser l'achat de votre nouveau frigo. »

— « Mais Jean-Eudes, si je lisse pendant trois ans, le frigo va me coûter le prix d'une Twingo d'occasion ? »

— « Oui, mais c'est un frigo flexible, Monsieur. Et regardez, si vous signez ici, on vous offre une assurance perte d'emploi qui ne fonctionne que si vous êtes licencié un 29 février par un employeur gaucher. C'est la sécurité avant tout. »

Parce que oui, il y a l'assurance. C'est la cerise sur le gâteau de l'usure. Le taux d'usure est calculé sur le TAEG (Taux Annuel Effectif Global). Alors la banque, qui est taquine, essaie d'y fourrer tout ce qu'elle peut sans que ça dépasse le plafond. C'est comme essayer de faire rentrer un éléphant dans un legging de yoga taille XS. Frais de dossier, frais de tenue de compte, assurance décès-invalidité-perte d'ongle incarné... Tout est fait pour pomper la substance du client tout en restant dans la légalité millimétrée.

Si vous allez voir un usurier clandestin dans une ruelle sombre, vous savez à quoi vous attendre. Le mec a une cicatrice, il s'appelle « La Masse » et il fume des cigares de contrebande. Il y a une certaine transparence dans l'agression. À la banque, c'est l'agression par le pastel. On vous plume avec de la musique d'ascenseur et des flyers qui vous expliquent comment « mieux gérer votre budget ». C'est le syndrome de Stockholm en version épargne-logement. On vous vole votre montre pour vous vendre l'heure, et vous dites merci parce qu'on vous l'a vendue avec une remise de 5 % sur les frais de commission.

Et ne parlons pas du découvert autorisé. « Autorisé ». Quel mot magnifique. C'est

comme si on disait « Meurtre autorisé » ou « Peste bubonique autorisée ». La banque vous « autorise » à dépenser de l'argent que vous n'avez pas, pour pouvoir vous facturer des agios qui ont le même rendement financier qu'un cartel de la drogue mexicain, mais avec le label « Engagé pour le territoire ». Le découvert, c'est le crack de la finance. La première dose est offerte (enfin, facturée 12 euros de frais fixes), et après, vous passez votre vie à essayer de boucher un trou avec une pelle que la banque vous loue 15 euros par jour.

Le génie absolu, c'est que ce système est conçu pour les pauvres. Un riche ne paie jamais 20 % d'intérêts. Un riche, on lui prête à 1 % parce qu'il n'en a pas besoin. Le taux d'usure, c'est une taxe sur la nécessité. C'est le prix à payer pour avoir eu l'audace de vouloir manger entre le 20 et le 30 du mois. C'est une amende pour insolvabilité imminente.

Alors, la prochaine fois que vous passerez devant votre agence avec son logo bleu ciel, ses vitres propres et ses affiches montrant des gens heureux qui font du vélo (probablement parce qu'ils n'ont plus les moyens de payer l'essence à cause de leur crédit renouvelable), retirez votre chapeau. Saluez la performance. On est face à des artistes. Ils ont réussi à transformer l'extorsion de fonds en une expérience client premium.

Ils ne vous font pas les poches, ils vous proposent une « optimisation de votre flux de trésorerie négatif ». Ils ne vous saignent pas, ils font une « ponction de liquidités nécessaire à la viabilité du système ». Et pendant que vous signez votre arrêt de mort financière avec un stylo bille attaché par une chaînette (parce qu'ils n'ont pas confiance en vous pour le stylo, mais ils vous font confiance pour rembourser 5000 balles à 20 %), n'oubliez pas de sourire. Après tout, le logo est bleu ciel. Et le bleu ciel, c'est la couleur de l'espoir. Ou de l'asphyxie. À 21,49 %, on ne sait plus trop.

Chapitre 11

La Spirale Infernale : Les agios sur les agios

Imaginez un instant que vous êtes dans un film de Christopher Nolan, mais avec beaucoup moins de budget et beaucoup plus d'huissiers. Bienvenue dans la « Fraiception ». C'est ce moment précis, suspendu dans le temps, où vous recevez une notification de votre banque vous informant qu'ils ont prélevé 80 euros de frais de commission d'intervention parce que, le mois dernier, vous n'aviez pas assez d'argent pour payer les 80 euros de frais de commission d'intervention du mois précédent.

C'est mathématiquement sublime. On touche ici au divin, à la quadrature du cercle financier. C'est le mouvement perpétuel enfin découvert : une machine qui s'auto-alimente avec du vide. Votre vide. Votre compte en banque n'est plus un réservoir de monnaie, c'est devenu un accélérateur de particules de pauvreté. À chaque collision entre un prélèvement automatique d'EDF et votre solde de -12 euros, la banque crée une nouvelle particule de dette, instable, radioactive, qui va muter en trois nouveaux frais d'ici mardi prochain.

Regardez votre relevé de compte. On dirait une playlist de Death Metal composée par un algorithme dépressif : *Frais de rejet*, *Commission de forçage*, *Agios de dépassement*, *Lettre d'information pour compte débiteur non autorisé* (facturée 15 euros la feuille A4, soit le prix d'un roman de poche, sauf que l'intrigue est nulle et que le héros meurt à la fin).

La banque est le seul endroit au monde où l'on vous facture le fait de ne pas avoir d'argent. Si vous allez chez le boulanger et que vous dites « Je n'ai pas de quoi payer cette baguette », le boulanger ne vous dit pas : « Très bien, dans ce cas, cela vous fera deux baguettes de plus à me payer demain pour le dérangement ». Ce serait de la

folie. C'est pourtant le business model de votre conseiller, ce charmant Kevin qui porte un costume trois-pièces en polyester qui brille sous les néons et qui vous regarde avec la compassion d'un crocodile devant une gazelle boiteuse.

Le concept des agios sur les agios, c'est l'astuce ultime. C'est le « bonus multiplicateur » de la précarité. Pour bien comprendre, il faut adopter une approche académique. Appelons cela la *Loi de la Gravité Bancaire Inversée*. Plus vous êtes léger (financièrement), plus vous tombez vite. Et plus vous tombez vite, plus on vous rajoute des poids pour s'assurer que vous atteigniez le noyau terrestre avant la fin du trimestre comptable.

Le système est d'une élégance rare. Supposons que vous soyez à -10 euros. La banque, dans un élan de générosité qui ferait passer Mère Teresa pour une usurière de casino, décide de « laisser passer » votre paiement de loyer. Mais attention, ce n'est pas gratuit. C'est un « service ». Ils appellent ça la « commission d'intervention ». Huit euros. Le geste. Sauf qu'en prélevant ces huit euros, ils vous font passer à -18 euros. Ce qui déclenche un dépassement de votre découvert autorisé. Ce qui génère des agios de dépassement (taux d'intérêt : 21 %, soit le prix du sang sur le marché noir). Ces agios, à leur tour, font que le prochain prélèvement de votre assurance mobile ne passera pas. Frais de rejet : 20 euros.

Vous voyez la boucle ? C'est le serpent qui se mord la queue, sauf que le serpent a les dents de la BNP et que votre queue est déjà sérieusement entamée.

Ce qui est fascinant, c'est le vocabulaire. On n'utilise jamais de mots sales comme « vol », « racket » ou « extorsion ». Non, on parle d'ingénierie financière pour particuliers. Quand vous appelez Kevin pour lui demander pourquoi on vous a pris 150 euros de frais alors que vous n'en aviez déjà plus, il vous répond avec une voix de steward de chez Emirates :

— « Monsieur, il s'agit d'une régularisation automatique des flux transfrontaliers de votre micro-trésorerie en souffrance. »

Traduction : « On a vu qu'il restait un peu de moquette au fond de tes poches, alors on a sorti l'aspirateur industriel. »

C'est le syndrome de la poupée russe. Dans chaque frais, il y a un petit frais caché qui attend son heure. C'est une mise en abyme de la dèche. Vous payez des agios sur les frais que vous avez contractés pour ne pas avoir pu payer les agios du mois dernier. À ce niveau-là, ce n'est plus de la banque, c'est de l'art conceptuel. On devrait exposer votre relevé de compte au centre Pompidou avec pour titre : « Nature morte au découvert ».

Et le plus beau dans tout ça ? La « Lettre d'Information ». Ah, la lettre d'information ! Ce monument de cynisme bureaucratique. La banque vous envoie un courrier (que vous payez, évidemment) pour vous dire qu'ils se sont rendu compte que vous n'aviez pas d'argent. C'est comme si un pompier vous regardait brûler vif dans votre salon et vous facturait 50 euros pour avoir crié : « Dis donc, ça sent le roussi chez vous, non ? ».

On vous facture la communication sur votre propre ruine. C'est du génie marketing. Vous êtes le client, le produit et la matière première. Vous êtes une mine de charbon humaine, et la banque descend chaque mois un peu plus profond dans vos poumons pour gratter les derniers résidus de minerai.

Le moment où l'on bascule vraiment dans la dimension Inception, c'est quand on vous propose une solution. Kevin, avec son sourire de vendeur de voitures d'occasion dont les freins lâchent à 110 km/h, vous propose un « crédit de restructuration ».

— « On va lisser vos dettes, Monsieur. On va transformer cette spirale infernale en un long fleuve tranquille. »

Le « long fleuve tranquille », c'est en fait un prêt à 18 % pour rembourser les frais engendrés par les agios des frais précédents. C'est l'équivalent financier d'essayer d'éteindre un incendie avec un lance-flammes. Mais sur le papier, c'est propre. C'est structuré. C'est « premium ».

Et pendant ce temps, les agios continuent de courir. Ils ne dorment jamais, les agios. Ils n'ont pas de week-ends, pas de RTT, pas de vie sociale. Ce sont les petits soldats de l'ombre de la finance. Ils se multiplient dans le noir, derrière vos relevés PDF, dans les serveurs climatisés de la Défense. Un agio, c'est un petit gremlin. Si tu lui donnes un peu de découvert après minuit, il se transforme en monstre de 40 euros qui dévore ton budget bouffe.

On arrive alors à ce paradoxe magnifique : vous travaillez désormais pour la banque. Pas en tant que salarié (vous n'avez pas de mutuelle, faut pas rêver), mais en tant que bénévole forcé. Les trois premières heures de votre journée de boulot ne servent pas à payer votre loyer, vos pâtes ou l'éducation de vos enfants. Elles servent exclusivement à financer les « commissions de mouvement » de la Société Générale. Vous êtes devenu une sorte de serf moderne. Le seigneur féodal ne vous demande plus une part de votre récolte de blé, il prélève directement 8,50 euros à chaque fois que vous essayez de payer un café avec une carte bleue qui fait « Bip » dans le vide.

C'est une expérience client totale. On vous fait payer le droit de ne pas avoir d'argent pour pouvoir continuer à vous facturer le fait que vous n'en avez plus. C'est la définition même de la spirale. On ne descend pas, on tourne. On tourne de plus en plus vite, jusqu'à ce que la force centrifuge éjecte votre dignité par la fenêtre du premier étage de l'agence.

Et quand vous finissez par craquer, quand vous débarquez à l'accueil en hurlant que « c'est du vol ! », la réceptionniste vous regarde avec ce petit air supérieur, celui de ceux qui n'ont jamais eu à choisir entre un ticket de métro et un yaourt nature. Elle vous dit :

— « Monsieur, tout est indiqué dans les conditions générales de vente que vous avez acceptées en 2012. C'est la tarification standard. »

La « tarification standard ». C'est le nom poli pour dire : « On a le droit de vous faire les poches légalement parce qu'on a de meilleurs avocats que vous. »

Alors, la prochaine fois que vous verrez un agio sur un agio sur votre compte, ne vous énervez pas. Applaudissez. Admirez la prouesse technique. Vous êtes en train de financer le bonus de fin d'année d'un trader qui ne sait même pas que vous existez, et tout ça grâce à 12 euros de découvert pour un pack de lait. Si ce n'est pas ça, la magie du capitalisme moderne, je ne sais pas ce qu'il vous faut.

Après tout, comme on dit à la banque : « On ne prête qu'aux riches ». Mais on ne facture qu'aux pauvres. C'est beaucoup plus rentable. Les riches, ça se défend. Les pauvres, ça se prélève. Et en plus, ça demande pardon quand le compte est bloqué. C'est vraiment le client idéal.

Chapitre 12

Le Distributeur Automatique : La machine à juger

Il faut bien comprendre que le distributeur automatique de billets – le DAB, pour les intimes ou les technocrates – n’est pas une simple machine. Ce n’est pas un outil de commodité. C’est un tribunal de grande instance à ciel ouvert, un confessionnal électronique sans rideau de velours, un détecteur de mensonges social dont la sentence tombe avec la subtilité d’un couperet de guillotine sur une place publique à l’heure de pointe.

Approcher un distributeur quand on a un solde bancaire qui ressemble au score d’un pays du tiers-monde à l’Eurovision, c’est une expérience mystique. C’est le chemin de croix moderne, sauf que la croix est en plastique gris et qu’elle vous demande votre code secret à quatre chiffres. Vous arrivez devant la bête avec cette démarche de mec qui a réussi. Vous bombez le torse, vous ajustez votre veste, vous sortez votre carte bleue avec la dextérité d’un croupier à Monaco. Tout cela n’est qu’une mise en scène destinée à la file d’attente qui s’étire derrière vous. Parce qu’au fond de vos tripes, là où réside la vérité biologique de l’indigent, vous avez la même sueur froide qu’un démineur qui doit couper le fil rouge avec un coupe-ongles rouillé.

Vous insérez la carte. Le distributeur l’avale avec un bruit de succion qui, étrangement, sonne déjà comme un reproche. Le premier message s’affiche : « Veuillez patienter ».

Ah, ce « Veuillez patienter ». C’est le chef-d’œuvre absolu du sadisme algorithmique. Que fait-il, à votre avis, pendant ces sept secondes d’éternité ? Vous pensez qu’il interroge le serveur central de la banque ? Qu’il vérifie la validité de la puce ? Non. Il se fout de votre gueule. Il scanne votre historique d’achats. Il ricane en voyant que

vous avez claqué 45 euros dans un « Brunch Vegan Bio » dimanche dernier alors que votre loyer était déjà une vue de l'esprit. Il analyse votre rythme cardiaque à travers le bout de vos doigts posés sur le clavier métallique. Il sait que vous avez peur. Il sent l'odeur de la pauvreté, cette fragrance délicate de nouilles instantanées et de factures EDF impayées.

Puis vient le choix fatidique. L'écran vous propose des sommes indécentes. 100 €, 200 €, 500 €. Vous regardez ces chiffres comme on regarde une photo d'une ex-petite amie devenue mannequin : avec un mélange de nostalgie et de profonde conscience de l'impossibilité de la chose. Vous sélectionnez « Autre montant ». Vous tapez fébrilement « 20 ». Juste vingt euros. De quoi survivre. De quoi acheter de la dignité en vrac et un paquet de cigarettes.

C'est là que le théâtre commence.

Le distributeur fait mine de travailler. Il lance la bande-son. Vous l'entendez, ce bruit de roulements, ce « vrrr-vrrr-clac » qui simule le comptage des billets ? C'est le plus grand mensonge de l'histoire de l'industrie lourde. Ce bruit est enregistré. C'est un fichier MP3 diffusé pour vous donner de l'espoir, pour faire monter l'adrénaline, pour que la chute soit plus haute, plus brutale, plus spectaculaire. Derrière vous, le type en costume-cravate commence à s'impatienter. Il consulte sa Rolex. Il soupire. Il dégage une aura de « j'ai besoin de 400 euros pour payer un resto ce soir et je n'ai pas de temps à perdre avec les gueux ».

Soudain, le bruit s'arrête. Net. Un silence de mort s'installe. Même les pigeons sur le trottoir s'arrêtent de roucouler. Le distributeur vient de rendre son verdict.

L'écran, qui était jusque-là d'un bleu apaisant, semble soudain briller d'une lueur rouge sang. Et là, en caractères d'imprimerie tellement énormes qu'ils pourraient être lus depuis la Station Spatiale Internationale, le message s'affiche :

SOLDE INSUFFISANT. TRANSACTION REFUSÉE.

Le mot « INSUFFISANT » ne qualifie pas votre compte en banque. Il vous qualifie, VOUS. La machine ne dit pas que l'argent manque ; elle hurle au monde entier que vous êtes un raté. Elle crie à la vieille dame avec son cabas, au cadre dynamique derrière vous et au sans-abri qui squatte le banc d'en face : « REGARDEZ ! CET HOMME EST UNE COQUILLE VIDE ! IL A MOINS DE VALEUR MARCHANDE QU'UN TICKET DE MÉTRO DÉJÀ COMPOSTÉ ! »

Et parce que les ingénieurs qui conçoivent ces machines sont des psychopathes diplômés, le distributeur vous rend votre carte avec une lenteur insupportable, en émettant un bip strident, le genre d'alarme qui sert normalement à évacuer un réacteur nucléaire en fusion. *Bip. Bip. Bip.* C'est le signal pour la foule. C'est l'hallali.

C'est à ce moment précis que vous devez activer le protocole « Sauvetage de Face ». C'est une performance d'acteur digne d'un Oscar. Vous devez feindre la surprise outrée. Vous fronchez les sourcils. Vous regardez l'écran comme s'il venait de vous insulter personnellement en araméen. Vous tapez un petit coup sur le côté de la carcasse en acier, pour suggérer que la machine est en panne.

Mieux encore, vous sortez votre téléphone. Vous faites semblant de passer un appel urgent :

— « Oui, allô ? Banque Populaire ? Écoutez, c'est inadmissible, ma carte ne passe toujours pas ! Votre service de conciergerie Platinum est une honte ! Je vais appeler mon gestionnaire de fortune immédiatement ! »

Vous dites ça avec une conviction telle que vous pourriez presque y croire vous-même, si votre ventre ne gargouillait pas à l'idée du dîner (un bol d'eau tiède agrémenté d'un demi-bouillon cube).

Vous reprenez votre carte, vous tournez les talons et vous traversez la file d'attente.

Vous sentez les regards. Ce n'est pas de la haine, c'est pire : c'est de la pitié mêlée de soulagement. Ils se disent : « Dieu merci, je ne suis pas ce déchet ». Vous marchez vite, très vite, comme si vous aviez un rendez-vous important avec un notaire, alors qu'en réalité, vous allez juste essayer de voir si l'épicier du coin accepte les chèques à partir de deux euros cinquante.

Mais le plus beau dans cette mascarade, la cerise sur le gâteau de la pauvreté, c'est le relevé. Parce que parfois, dans un accès de cruauté pure, la machine vous demande : « Souhaitez-vous un ticket ? ». Par réflexe, vous dites oui. Le ticket sort. Vous le lisez. Et là, vous découvrez que la banque vous a facturé 1 euro pour cette « recherche de solde » ou pour ce « retrait refusé sur distributeur hors réseau ».

C'est ça, le génie absolu du système. Vous n'avez pas d'argent. On vient de vous le confirmer de la manière la plus humiliante possible devant la moitié de la ville. Et pour vous avoir annoncé cette mauvaise nouvelle, la banque vous prend le peu d'argent que vous n'aviez déjà pas. C'est le seul service au monde où vous payez pour être insulté. C'est comme si un médecin vous annonçait que vous aviez un cancer, puis vous demandait dix balles pour la location de la chaise sur laquelle vous venez de vous évanouir.

Le distributeur automatique est le gardien du temple capitaliste. Il est là pour séparer le bon grain de l'ivraie, ceux qui consomment de ceux qui contemplent. Il est l'arbitre impitoyable d'un match que vous avez perdu avant même le coup d'envoi.

Et le soir, quand la ville s'endort, je suis sûr que les distributeurs discutent entre eux par fibre optique.

— « Dis donc, le DAB du 12 rue de la Paix, t'as eu quoi aujourd'hui ? »

— « Oh, que du gros. Des retraits de 800 balles, des comptes en Suisse, du caviar. Et toi, celui de la rue de la Soif ? »

— « La routine... Un mec a essayé de tirer 10 euros avec une carte dont la date de validité était expirée depuis la chute du mur de Berlin. Je lui ai balancé un "Solde

Insuffisant" en police Helvetica gras, il a failli pleurer. C'était magique. »

Alors, la prochaine fois que vous ferez la queue derrière quelqu'un qui reste un peu trop longtemps devant l'écran, ne râlez pas. Ne soufflez pas. Regardez ses épaules. Si elles s'affaissent soudainement, si sa nuque devient rouge, si sa main tremble en récupérant son bout de plastique... soyez indulgent. Vous n'êtes pas en train d'attendre votre tour. Vous êtes en train d'assister à une exécution publique. Et rappelez-vous que dans ce casino qu'est la vie moderne, le distributeur, comme le casino, gagne à tous les coups. Surtout quand vous perdez.

FIN

Merci d'avoir lu "Payer pour avoir le droit d'être pauvre"

Une œuvre écrite par Dr. Sarcasme

[Lire la version interactive et commenter](#)

[Découvrir les autres œuvres de l'auteur](#)