



Emre Korsu

Champs des possibles résidentiels

**Histoires drôles et sérieuses
de déménagement**

Emre Korsu

Champs des possibles résidentiels

Histoires drôles et sérieuses
de déménagement

Paristanbul, 2023

[Photo couverture : *Tarlabası'nda bir sokak*, Ara Güler, 1965]

Remerciements

Merci à toutes les personnes qui ont bien voulu se prêter à l'exercice de l'entretien et consentir par là aux efforts de mémoire et de rétrospection qu'exige tout retour sur des expériences passées – bénévolat sans lequel rien de ce qui suit ne serait possible.

[Dans l'ordre d'apparition sur le "terrain"] Louise, Daphné, Rebecca, Evelyne, Paul-Louis, Constance, Hannah, Lino, Scarlett, Candice et Félix, Bérénice, Rachel, Justin, Lisa et Thomas, Erika, Youri, Antoine, Mariana, Séverine, Audrey, Esther, Rita, Madeleine, Sonny, Manuel, Ivan, Deborah, Virginia et Milan.

Merci à mes collègues, camarades, amis, proches qui m'ont aidé dans la réalisation de cette recherche et dans la rédaction de ce livre – sans elles non plus, ce ne serait pas simple.

Virginie Boutueil, Angèle Brachet, Sophie Cambon-Grau, Laetitia Dablanc, Virginie Debusschère, Diana Diziain, Camille Gardesse, Brigitte Guigou, Claudie Haxaire, Marie-Pierre Lefeuvre, Esra Korsu-Voisin, Béatrice Mikanda, Marie Pinatelle, Esther Sulimovic, Mariane Thébert, Sandrine Wenglenski.

Chapitres

Ouverture... du champ des possibles
résidentiels p.1

[Prélude #1] Le champ des possibles résidentiels
est un impossible p.27

[Prélude #2] Le sens du jeu p.44

Simplifier le problème p.67

Un mode opératoire algorithmique p.89

C'est en cherchant qu'on découvre ce qu'on
veut p.113

Chercher dans des terres connues et
inconnues p.138

Le cours de la valeur des options est indexé
sur la valeur du statu quo résidentiel p.174

A la recherche d'un "coup de cœur" p.201

Le champ des possibles résidentiels est un
champ qui se laboure et qui se défend p.245

Ouverture des champs des possibles : le solde
final p.278

Ouverture... du champ des possibles résidentiels

Considérez le fait suivant. Ce pays, comme beaucoup d'autres, offre à ses habitants une variété de cadres de vie. On peut vivre en ville ou à la campagne, dans une métropole millionnaire ou dans une petite ville de quelques milliers d'habitants, dans des quartiers centraux ou en banlieue, dans une banlieue dense, tout en béton, ou dans une banlieue lointaine plus verdoyante, aux marges de l'urbain, aux portes de la campagne, dans un bourg rural ou dans un petit hameau isolé, etc. Lorsqu'on répartit la population en groupes composés de personnes partageant des caractéristiques sociales communes, comme une même position socio-professionnelle, un même niveau d'études, une même situation familiale, etc., et qu'on pose, pour chaque groupe, la question : « *Quel est le cadre de vie plébiscité par ces gens ?* », c'est-à-dire sélectionné par une large majorité des membres du groupe, une réponse très courante est : aucun. Fait plutôt surprenant : parmi des milliers de groupes formés par des personnes qui ont en commun jusqu'à une quinzaine de traits communs, traits dans le genre dont on se sert ordinairement en sociologie pour profiler les gens, il y en a beaucoup dont on ne puisse pas dire de ses membres qu'ils partagent, à une large majorité, un même cadre de vie¹. Fait plutôt surprenant car quelque peu en contradiction avec l'adage populaire de la sociologie auquel nous avons tous été plus ou moins socialisés : « *Dis-moi qui tu es et je te dirai comment tu vis* ». Des faits de ce genre, il y en a bien d'autres, au point qu'il devient tentant d'oser la proposition suivante : à notre époque et sous nos latitudes, les personnes dont les positions et identités

¹ Cf. sur ce point Korsu, 2020.

sociales sont proches dans les grandes lignes tendent parfois à développer des modes de vie, des formes de comportement, de pratiques, d'arbitrage, de choix divergents, au moins dans certains registres de la vie sociale – les uns font ainsi, d'autres, pas beaucoup moins nombreux, font autrement.

Comment expliquer ce fait ? Qu'est-ce qui peut amener des personnes dont les conditions d'existence semblent si proches, une fois qu'on chausse les lunettes du sociologue pour les observer, à épouser des modes de vie si divergents, si hétérogènes dans certains compartiments de leur vie ? Plusieurs pistes semblent prometteuses et j'ai conduit une enquête de terrain pour suivre l'une d'entre elles : l'ouverture des champs des possibles. La divergence de certains choix de vie entre proches sociaux, comme fait, peut possiblement être connectée à un autre fait : dans les situations qu'ils rencontrent au cours de leur existence au quotidien, nombre de nos contemporains disposent d'un champ des possibles ouvert, contenant une variété d'alternatives, associées chacune à un bouquet d'avantages et d'inconvénients, de pour et de contre, si bien qu'il y a toujours de bonnes raisons pour sélectionner une alternative en particulier, et toujours de bonnes raisons de faire un autre choix. Une telle ouverture des champs des possibles, à condition d'être suffisamment commune, peut générer une polarisation des choix de vie autour de possibles multiples. Imaginez une situation où un groupe d'individus sont confrontés à l'alternative "A ou B ou C ou D", chacun peut sélectionner l'une ou l'autre de ces quatre options, et chacun considère qu'il y a autant de raisons de choisir l'une ou l'autre des quatre options. L'issue la plus vraisemblable est la multipolarisation : chaque option serait sélectionnée par plus ou moins 25% du groupe.

Une enquête de terrain donc, avec l'ambition d'évaluer le degré d'ouverture des champs des possibles dans le domaine du résidentiel. Rencontrer des gens, faire avec

eux l'histoire de leurs déménagements, constituer, d'après leurs récits, le champ des possibles qui s'ouvrirait à eux aux moments où ils se préparaient à changer de logement, évaluer la variété des options contenues dans ce champ : tel était le programme prévisionnel. Comme on sait, en sciences sociales, la confrontation avec le "terrain" déclenche parfois une série d'imprévus et les "réalités empiriques" embarquent l'enquête dans une direction que l'enquêteur n'avait pas anticipée. C'est ce qui s'est produit ici : l'investigation s'est muée assez rapidement, au bout de quelques entretiens exploratoires, en une sociologie plus vaste et plus ouverte de cet exercice particulier auquel se livrent, avec une certaine régularité, les humains : la prospection d'un logement.

Le champ des possibles résidentiels comme objet mental

La raison de ce repositionnement tient dans les propriétés du champ des possibles résidentiels. Le champ des possibles qui m'intéresse est un objet mental : c'est celui que les prospectants auraient à l'esprit, qu'ils se figureraient comme tel, en pensée, en tant que l'ensemble des options résidentielles qu'ils jugeraient "jouables", ou, dit plus concrètement, l'ensemble des logements disponibles qu'ils penseraient pouvoir obtenir et dans lesquels ils se verraient possiblement vivre, bon gré mal gré. Or il devient très vite évident, au contact de la réalité empirique, que l'existence d'un tel objet mental est très incertaine : les prospectants n'ont vraisemblablement rien de semblable dans leur tête, rien qu'on puisse appeler, en toute rigueur, la représentation d'un champ des possibles résidentiels². Cela, entre

² On peut noter ici que l'existence même de pratiques de prospection est comme une preuve indirecte de l'inexistence d'un champ des possibles résidentiels comme objet mental dans la tête des prospectants : si on pouvait avoir à l'esprit une représentation parfaite de ses possibles résidentiels, la prospection deviendrait superflue, il ne resterait plus qu'à

autres, pour une raison simple : c'est qu'il est impossible d'élaborer cognitivement une telle représentation. Cette impossibilité est une conséquence de plusieurs facteurs : (i) l'intégralité des options résidentielles, parmi lesquelles il faut distinguer les possibles et les impossibles, est toujours trop volumineuse, (ii) la cible est mouvante, se modifie à tout instant par soustraction des logements loués ou vendus et par addition de ceux qui sont désormais à vendre ou à louer, (iii) le classement des options résidentielles en "a priori accessible/inaccessible" suppose du traitement de l'information au cas par cas, (iv) l'accessibilité d'un logement ne peut être établie avec certitude car le jeu est concurrentiel et compétitif, (v) la désirabilité d'un logement ne peut être établie avec précision tant qu'on ne l'a pas vu en vrai. On comprend, dans de telles circonstances, que les prospectants ne puissent se dire, en pensée : « *voici mon champ des possibles* ». Cela les place dans une situation singulière : devoir prospecter sans visibilité claire et synoptique de leur champ des possibles résidentiels. Ils sont condamnés à faire l'économie cognitive de cet objet mental, prospecter en l'absence d'un tel guide précieux qu'ils n'ont pas les moyens cognitifs de s'offrir. Et dans les faits, ils font cette économie sans broncher, sans nullement donner l'impression de s'en porter plus mal et, dans bien des cas sans doute, sans même s'en rendre compte. Variation sur un thème très célèbre : l'aptitude de chacun d'entre nous à conduire son existence sans se préoccuper de, voire en ignorant complètement certains paradoxes de l'existence humaine auxquels le penseur consacre toute sa vie.

Pourtant, il est évident qu'on ne peut pas non plus prospecter à l'aveugle ou aléatoirement – tout prospectant comprend, sans même avoir à le formuler,

sélectionner la meilleure option et se dépêcher d'aller signer le bail de location ou l'acte d'achat.

qu'il serait absurde de procéder ainsi, puisqu'on prendrait le risque d'une prospection inutilement longue et/ou d'un dénouement peu satisfaisant. La prospection d'un logement commence ainsi, avant de devenir la prospection d'un logement à proprement parler, par la prospection d'une méthode de prospection. Prospection est trop dire : plutôt adoption ou élaboration d'une méthode, par engagement de tout un sens pratique, de tout un savoir pratique, que les prospectants semblent déjà posséder au moment où ils se lancent dans les opérations. Dans les grandes lignes, il s'agit d'une méthode empirique et pragmatique, préférable à la méthode aléatoire car plus efficace, et préférable à la méthode purement rationnelle qui suppose les coordonnées exactes du champ des possibles, car pratique, fonctionnelle, adaptée aux réalités du monde réel, pas un conte de fée qui se passe au pays des merveilles du choix rationnel. Elle se fonde sur un réalisme pragmatique dont les principaux axiomes, jamais verbalisés en tant que tel mais pourtant implicitement admis, sont les suivants : (i) on ne peut pas passer sa vie à chercher un logement³, (ii) on ne peut pas faire le tour de toutes les possibilités afin d'être sûr de sélectionner l'option la meilleure⁴. Ces axiomes conduisent à deux principes qui guident la prospection : (i) l'objectif est de trouver un logement éveillant en nous la croyance qu'il fait partie de ce qu'il y a de mieux dans le champ des possibles – et qui nous mette ainsi à l'abri des tourments post-décision qui empêchent de dormir la nuit, (ii) il faut y arriver en y consacrant un temps, une énergie, un effort cognitif adaptés, suffisants pour se garantir l'objectif précédent, mais pas non plus excessifs – car on n'a pas que cela à faire non plus. Cette méthode est pragmatique au sens où elle se construit sur le deuil

³ Comme l'écrivait Palm dès 1976 : « *Home buyers have a limited amount of time and resources which they are willing to expend in their search for a house* ».

⁴ Comme l'écrivaient Clark et Flowerdew dès 1982 : « *The searcher is never aware of the complete set of opportunities* ».

de la "meilleure option possible". C'est comme si les prospectants reconnaissaient la vanité d'une telle ambition : la "meilleure option possible" est un introuvable ou, plus exactement, il n'est pas donné aux prospectants de la trouver puisque le titre de 'meilleure option possible' n'est décernable qu'après évaluation de toutes les options, ce qui est une impossibilité. Cette méthode est aussi empirique au sens où c'est empiriquement que se fabrique l'échantillon au cœur de la prospection : celui des offres portées à connaissance – empiriquement ne voulant dire ni sans méthode, ni sans systématisme, point sur lequel je reviendrai. Il reste que la manière dont les prospectants traquent les offres, les filtrent, sélectionnent, évaluent a parfois de quoi choquer l'esthète rigoriste de la méthode ou de la logique : sous-théorisée, bricolée dans le processus même de prospection, flexible à souhait, à géométrie variable, prenant parfois des libertés effrayantes avec les principes théoriques de la logique et de la cohérence, manquant de fermeté et de stabilité, enfreignant allègrement les règles qu'elle s'est elle-même fixées, en permanente négociation avec elle-même – autant dire : une merveille de sens pratique, perspicace, toute en fine compréhension pratique du monde, adaptée aux réalités de l'existence ici-bas, et prouvant son efficacité jour après jour, à travers quantité d'histoires de déménagement.

Cette méthode engage une certaine vision des possibles et des impossibles, mais celle-ci est vague, floue, impressionniste, partielle, approximative, prend plus ou moins à son compte de nombreux apriori, préjugés, rumeurs, "on-dit", "légendes urbaines", et pour l'ensemble de ces raisons, elle est truffée de jugements dont les bases "objectives" peuvent sembler discutables, voire erronées. Il ne peut en être autrement : une appréciation exacte et sans erreur des "réalités du marché" est une impossibilité cognitive. Les prospectants font alors ce qu'ils peuvent, avec les

informations bonnes ou mauvaises à leur disposition. Et surtout, point le plus important : l'exactitude de cette vision importe peu aux prospectants – leur mission est de trouver un logement, pas de trouver "la vérité". La fonction de cette vision est exclusivement opérationnelle : elle sert d'instrument de navigation qui guide les prospections de façon stratégique afin d'atteindre le double objectif *supra* – trouver, sans y passer sa vie, un logement qu'on puisse croire comme une des meilleures options du champ des possibles. C'est comme une boussole faite maison qui oriente les prospectants : « *Cherchons ceci, par ici, ne cherchons pas cela, pas par là* ». Que la boussole soit artisanale, fabriquée avec les moyens du bord, probablement imprécise, n'a aucune importance tant qu'elle conduit les prospectants à l'un des multiples ports dont ils puissent dire qu'il est bon. Et de fait, très souvent, l'artisanat approximatif de la boussole ne l'empêche nullement de remplir son rôle car les instruments fabriqués dans cette manufacture fonctionnent malgré tout suffisamment bien – cela d'autant que les prospectants étant les artisans de leur propre boussole, il leur est possible de la retoucher, corriger et améliorer chemin faisant. C'est ainsi par exemple que lorsqu'ils réalisent, au contact des "réalités du marché", que c'était une erreur de penser pouvoir trouver dans tel secteur, ils reconfigurent leur boussole qui leur suggère alors de modifier les paramètres de la prospection de telle ou telle façon – un peu à la façon d'un GPS qui calcule un nouvel itinéraire à la demande de l'automobiliste.

Bien qu'ils conduisent la prospection sans avoir en tête un objet mental assimilable à une représentation synoptique du champ des possibles, la méthode pragmatique et empirique amène les prospectants à se dire, à tout moment du processus : « *Là, on va chercher ce genre de chose dans ces endroits-là* ». Ce mode opératoire donne la possibilité d'explorer l'ouverture du champ des possibles résidentiels au moyen d'une

redéfinition de ce qu'on appellera "champ des possibles". J'entendrai par "champ des possibles" l'ensemble formé par toutes les options envisagées comme "possibles" par les prospectants tout au long du processus de prospection. Ce "possible" a un double sens : (i) un premier sens de « *il nous est possible d'habiter là* » – si on trouve tel genre de logement à tel endroit, on est prêt à le prendre, (ii) un second sens de « *il nous est possible de trouver un logement faisant partie des meilleures options du champ des possibles à cet endroit-là* » – on croit en nos chances de succès. J'ai donc tenté, au cours des entretiens, de détecter, au plus proche de l'exhaustivité, les "*options envisagées comme possibles*" par les prospectants. En termes plus concrets, j'ai cherché à établir la cartographie la plus exacte possible des lieux dans lesquels ils ont prospecté et le genre de logements qu'ils y ont cherché. C'est donc en resituant le concept de "champ des possibles résidentiels" dans le cadre de la méthode de prospection pragmatique et empirique, et après avoir opéré la traduction de sens que demande la transposition du concept dans ce cadre précis – on aurait aussi pu dire : après avoir "acclimaté" le concept à cette nouvelle géographie – que j'ai poursuivi l'objectif initial de la recherche : évaluer le degré d'ouverture des champs des possibles résidentiels. Le lecteur aura compris qu'il s'agit d'une interprétation particulière des "possibles". D'un côté, je classe comme "possibles" des options qui, dans les faits, peuvent se révéler être des "non-possibles" – le cas du prospectant qui cherche un bien précis dans un secteur précis, pensant que c'est un "possible", et découvre, au contact des "réalités du marché", que le bien qu'il convoite n'existe pas dans ce secteur, ou qu'il est très rare, ce qui réduit de beaucoup ses chances d'en décrocher un, ou qu'il est beaucoup plus cher qu'il pensait, ou que, sans pouvoir trancher si c'est possible ou non, il n'arrive tout simplement pas à trouver et se trouve contraint à renoncer. D'un autre côté, je laisse hors du champ des possibles toutes les options que le prospectant classerait

parmi ses meilleures s'il lui était donné de les voir et de les examiner, mais dont il ignore et ignorera indéfiniment l'existence pour ne pas les avoir croisées sur le chemin de sa prospection. C'est vers ce que les prospectants envisagent comme possibilité en situation de prospection, au moment où se pose la question « *où allons-nous habiter ?* », que se dirige mon intérêt, et la conception du champ des possibles que je retiens me semble en phase avec ce besoin d'un champ des possibles prospectant-centré, qui correspond à ce qu'on voit en se plaçant au point de vue du prospectant et en regardant le monde à travers ses yeux.

Une sociologie de la prospection d'un logement

Au-delà de l'évaluation du degré d'ouverture du champ des possibles résidentiels, qui reste un objectif central, je tente de développer, plus globalement, une sociologie de la prospection de logement, avec l'ambition d'explorer la manière dont les gens s'y prennent pour conduire cette opération ordinaire de la vie courante qui consiste à se trouver un nouveau logement. Cette sociologie a une série de spécificités dont j'esquisse brièvement ici les principales lignes.

J'ai procédé à la manière d'un collectionneur, pour réunir les manières de raisonner et d'opérer qui existent dans la nature – ou plutôt dans cette portion de nature que j'ai rencontrée sur les chemins de mon terrain. La grande variété de ces manières me semble être une première propriété notable de la prospection de logement. Les raisonnements produits dans le cours du processus de prospection, que les personnes rencontrées m'exposaient lors de nos échanges, de même que les façons de procéder, sont d'une grande richesse. La méthode d'investigation, fondée sur des entretiens auprès d'un échantillon non-représentatif de personnes, ne permet pas de mesurer la fréquence relative de ces manières, et de distinguer ainsi les plus communs des

plus marginaux, mais il est possible de documenter leur grande diversité. Il y a bien sûr des airs de famille entre de nombreuses manières de raisonner et de procéder, de sorte qu'on peut parfois construire des "modèles de prospection" d'un certain niveau de généralité – comme la méthode de prospection "pragmatique et empirique" mentionnée *supra*. Mais le domaine de validité de ces modèles reste toujours limité et on trouve toujours des personnes qui ne raisonnent pas et qui ne procèdent pas tout à fait ainsi. D'autre part, il demeure toujours une grande variété des raisonnements et des procédés dans le détail, même lorsque ces manières semblent liées par des liens de parenté qui autorisent leur affiliation à une même grande famille. Cette diversité semble une conséquence directe de la grande quantité de variables insérées dans l'équation complexe d'un choix résidentiel. La question du logement présente un si grand nombre de facettes que lorsqu'on se trouve en situation de devoir en trouver un, la quantité d'éléments dont on doit tenir compte, avec lesquels on doit calculer, auxquels on doit être attentif, est proprement phénoménale, ce qui élargit considérablement la palette des manières de raisonner et d'opérer existant dans la nature. Documenter la variété des raisonnements et des procédés chez les prospectants revient aussi à documenter la quantité phénoménale de paramètres avec lesquels ils doivent composer dans leur quête.

Prospecter un logement, c'est aussi prendre une série de décisions tout au long du processus. Se décider à chercher tel genre de chose à tel endroit pour tel budget, à garder le cap ou à le changer, à reconfigurer les paramètres de la prospection ou à ne rien modifier, à renoncer à telle qualité convoitée ou à ne pas lâcher, à passer par des agences ou à les court-circuiter, à retenir telle annonce ou à l'écarter, à visiter tel logement ou à s'en passer, à faire une offre ou à s'abstenir, à dire oui ou non à une option, à poursuivre les prospections, à les achever au plus pressé, ou à les abandonner, etc. Par

conséquent, la sociologie de la prospection d'un logement que je tente de développer ici mord sur les terres d'une science de la décision, bien que très modestement. J'essaie notamment de consacrer des réflexions aux techniques parfois assez particulières que développent les participants pour départager des options à égalité ou indifférenciables, pour se convaincre de prendre une option qu'ils ont envie de prendre, ou pour trouver des motifs, parfois aux airs de "prétexte", afin d'éliminer une option qu'ils n'ont pas envie de prendre. Ces techniques donnent parfois l'impression de contenir un semblant d'arbitraire – comme lorsqu'on observe, par exemple, qu'un critère mobilisé pour éliminer une option n'empêche pas, plus tard, une autre d'être retenue, alors qu'elle présente le même défaut – mais sans nullement tomber dans l'irrationnel ou l'incohérence. C'est juste que les prospectants opèrent de manière pragmatique : les qualités qu'ils convoitent ne sont pas toujours des *must*, des *sine qua non*, des absolus, si bien que la manière dont elles pèsent sur les décisions est d'une grande flexibilité. Les techniques de prise de décision donnent aussi parfois l'impression de procéder à l'envers : la décision semble s'imposer en premier (on visite un logement, il nous séduit, on est sous le charme, c'est une impression d'ensemble, et on sent, intérieurement, une envie de dire oui), et ensuite on élabore un plaidoyer, jouant librement avec les critères en jeu, pour arracher à soi-même, dans les négociations du moi emballé avec le moi prudent (dans les couples, les moi sont deux fois plus nombreux encore !), si on peut dire, cette décision qui, en fait, est déjà quelque peu prise, dès les premiers instants de la visite⁵.

Le contenu de la sociologie de la prospection du logement que je propose prend plusieurs formes dont le

⁵ Ce qui n'est pas sans rappeler Schopenhauer reprenant le "*Velle non discitur*" de Sénèque. C'est la "Volonté" qui décide, la "Raison" ne fait qu'argumenter.

statut est variable. Une première forme correspond à l'inventaire, fait d'après nature, des manières de raisonner et de procéder rencontrées sur le terrain. Ici, je tente de rester au plus proche des propos tenus par les personnes rencontrées – la teneur interprétative est par conséquent faible. Je ne fais que dire : « *un tel a raisonné ainsi, un autre a raisonné différemment, l'un a procédé de cette façon, l'autre a procédé d'une autre manière, etc.* ». C'est comme le collectionneur qui expose sa collection, pièce par pièce, à un invité. Une deuxième forme de contenu est plus interprétative et plus hypothétique car elle propose un méta-commentaire analytique des propos des personnes rencontrées, en allant au-delà de ce qu'ils ont dit. Quand je propose l'énoncé suivant : « *Souvent, lorsqu'ils visitent un logement, les prospectants se décident d'abord, sur la base d'un "feeling" (ou son absence), à prendre ou à ne pas prendre, et trouvent ensuite de quoi motiver cette décision* », je suis dans ce registre. Aucun répondant n'a formulé les choses ainsi, ni aucun ne m'a confirmé quoique ce soit de cet ordre. C'est une interprétation développée a posteriori, dans le corps-à-corps avec le matériau empirique formé par les retranscriptions d'entretien – elle n'a, à ce stade, reçu aucune validation empirique à proprement parler. Il faut donc la prendre pour une hypothèse, qui me semble crédible au regard des récits des prospectants (et aussi au regard de toute une littérature scientifique), et j'essaierai de fournir au lecteur le plus d'éléments empiriques possibles pour qu'il puisse juger lui-même. Une troisième forme de contenu opère suivant ce qu'on peut appeler une sociologie du « *tout se passe comme si...* » – que je qualifie ainsi d'après Bourdieu. Les manières de raisonner et de procéder des prospectants donnent parfois l'impression qu'ils ne s'y seraient pas pris autrement s'ils avaient agi en stratège omniscient avec une maîtrise absolue du jeu. Or, si la plupart des prospectants sont des "joueurs" sérieux, ce ne sont pas non plus des "joueurs professionnels" consacrant leur vie

à la théorie et la pratique du jeu – je n'ai rencontré personne qui m'a semblé être "*le Magnus Carlssen*" de la prospection de logement. C'est *comme si* les prospectants comprenaient certains aspects du problème que représente la prospection d'un logement, et pourtant, il semble évident que ces aspects du problème n'ont jamais pris une forme explicite dans leur esprit. Ils trouvent naturellement, comme par enchantement, des solutions à des problèmes auxquels, en toute vraisemblance, ils n'ont jamais consciemment réfléchi et qu'ils ne réalisent pas consciemment. Dans les cas de cette nature, les propositions que j'avance sont toutes introduites, dans l'esprit, par la formule : « *Tout se passe comme si...* ». Un exemple : un des paradoxes premiers de la prospection tient dans la tension entre l'intérêt à prospecter sur des périmètres larges, afin d'augmenter ses chances de trouver l'une des meilleures options du champ des possibles, et la dissuasion à le faire, à cause de la surcharge cognitive et de l'inflation des "coûts de visite". Il s'ensuit une obligation de "simplifier le problème", situant les prospections dans un périmètre à dimension raisonnable. Dans les faits, les prospectants sont nombreux à commencer par chercher dans les environs de leur domicile, modalité adaptée à la contrainte précédente, mais ce serait trop dire qu'ils font ainsi parce qu'ils ont théorisé, consciemment, l'impossibilité de prospecter sur des périmètres trop extensifs. Ils cherchent près de chez eux parce que c'est simple, pratique, évident – de fait, quoi de plus "naturel" que de commencer par là, si on apprécie son quartier et ses environs ? Pourtant, la proposition suivante me semble se défendre : « *Tout se passe comme si les prospectants comprenaient l'impossibilité de chercher sur des périmètres trop larges* ». Une partie des propositions que le lecteur trouvera dans ce livre sont de cette nature.

Les déterminants sociaux du champ des possibles résidentiels et des manières de raisonner et de procéder

en cours de prospection et, dans leur sillage, la question des inégalités sociales, sans être absents, constituent des thèmes que des lecteurs habitués à la littérature sociologique pourraient trouver traités en mode un peu trop mineur. C'est en partie une conséquence de certaines des intentions qui portent mes recherches, comme, par exemple, l'évaluation du degré d'ouverture des champs des possibles résidentiels : ce qui m'intéresse, en mode majeur, c'est de savoir si la variété des options contenues dans ce champ est grande ou pas, et en mode mineur seulement, ce qui influence ce degré d'ouverture. La composition de l'échantillon des personnes rencontrées y est aussi pour quelque chose, car on n'y compte pas de représentants des extrêmes, soit des personnes très aisées à qui presque rien n'est refusé d'un côté, des personnes manquant cruellement de ressources à qui presque tout est refusé de l'autre, ce qui affaiblit les contrastes – et situe ce que je propose dans ce livre comme une sociologie des classes moyennes (mais dans leur extraordinaire étendue, allant, dans mon échantillon, du locataire d'un petit studio à 500 euros par mois au propriétaire d'une maison à plus d'un million d'euros). Quoiqu'il en soit, il ne faut pas en déduire que je minimise l'emprise des positions et identités sociales sur les contours des champs des possibles résidentiels, ni que je nie l'existence de grandes inégalités sociales dans ce domaine. C'est simplement que les questions au centre de mes recherches sont d'autres questions que celles-là.

Un dernier point à propos de la sociologie de la prospection d'un logement proposée dans ce livre mérite d'être interrogé dès cette ouverture : sa qualification en tant que sociologie. Ce qui est proposé ici peut-il légitimement se réclamer de la sociologie ? Il est possible que certains lecteurs se montrent dubitatifs, au regard des multiples "*flirts*" théoriques et pratiques avec d'autres disciplines en sciences sociales, et notamment la psychologie cognitive – ce qu'on peut juger, à certains

égards, comme incompatible avec les fondamentaux de l'esprit sociologique⁶. Je dois dire que je n'attache pas une grande importance à l'étiquetage disciplinaire de mes recherches, et si je présente le contenu de ce livre comme un morceau de sociologie, ou peut-être, plus raisonnablement, de sociographie, c'est parce qu'il me semble que ce contenu penche vers la sociologie/sociographie plus que vers toute autre discipline – au sens où le programme est bien d'explorer, à travers une enquête de terrain à base d'entretiens, des actions humaines situées dans le cadre d'une société, menées par des acteurs situés socialement, socialisés à certaines manières de penser et d'agir, poursuivant des objectifs dont la genèse se situe dans la vie sociale, en posant des questions de type « *comment ça marche ?* ». Il reste qu'il serait peut-être plus judicieux de revendiquer une certaine apatridie disciplinaire, tellement le régime alimentaire de mes recherches est omnivore et tellement ces recherches procèdent d'une manière qu'on puisse dire, plus encore que pluridisciplinaire, disciplinairement hybride – ou

⁶ Sur ce point, il faut toutefois rappeler que la sociologie est loin de se refuser à tout commerce avec la psychologie cognitive, ni avec les sciences cognitives plus généralement – ce qui d'ailleurs peut se mesurer à l'existence d'une sociologie dite cognitive. D'influents sociologues de tout bord, comme Raymond Boudon [1990, Boudon, Bouvier et Chazel, 1997], Gérald Bronner [2007], Bernard Conein [2005], Bernard Lahire [Lahire et Rosenthal, 2008], Patrick Pharo [2010], Louis Quéré [2001], Laurent Thévenot [Conein et Thevenot, 1997], se sont montrés ouverts à une interaction avec ces disciplines, sans pour autant renoncer aux spécificités de l'entreprise sociologique, ni capituler devant ces sciences en plein essor et prétendument plus aptes à comprendre et à expliquer, à terme, le comportement humain. Le dialogue, les échanges, la collaboration avec la psychologie cognitive et les sciences cognitives permettent de spécifier l'apport de la sociologie à la science des faits cognitifs, et aussi d'examiner les consonances et dissonances, les convergences et divergences, les complémentarités et antagonismes, entre les propositions sociologiques et celles des autres disciplines autour d'objets communs. Plus encore, comme le formulent Boudon, et dans sa suite, Bronner, l'information de la réflexion sociologique par les découvertes de la psychologie cognitive, quand bien même on serait en désaccord avec les conclusions qu'en tirent les psychologues, ne peut que rendre la pensée sociologique plus affûtée encore pour comprendre et expliquer sociologiquement certains phénomènes sociaux.

"mixiplinaire", si on veut faire un jeu de mot. Scientifiquement, le statut de citoyen du monde des sciences humaines et sociales me convient très bien.

Histoires de déménagement

L'enquête de terrain au cœur de ce livre a pris la forme d'une série d'entretiens semi-directifs avec des personnes qui avaient toutes en commun d'habiter dans la grande métropole parisienne au moment où je les ai rencontrées – ce qui signifie que la sociologie de la prospection d'un logement proposée dans ce livre est propre à la métropole parisienne, point qu'il est essentiel de garder à l'esprit, tellement les conditions de logement propre à ce contexte sont singulières, en raison de la tension qui règne aussi bien sur le marché que dans le parc social, et aussi en raison de l'altitude stratosphérique des loyers et des prix de vente. J'ai rencontré trente personnes aux profils variés, que ce soit en termes d'âge, de genre, de situation familiale, de position professionnelle, de curriculum scolaire ou d'origine sociale. La cible était "Madame et Monsieur Tout-Le-Monde", pas au sens de "l'individu moyen", mais au sens de : toute personne. J'ai rencontré des jeunes adultes qui venaient de faire leurs premiers pas dans la vie autonome (la plus jeune ayant 28 ans), des trentenaires, des quarantenaires, des cinquantenaires, et encore des personnes dont la longue carrière résidentielle est désormais plutôt derrière elles (le doyen de mon échantillon a 76 ans). Sur le plan professionnel, j'ai rencontré des ingénieurs, financiers, enseignants, artistes, administratifs, gestionnaires budgétaires, conseillers principaux d'éducation, artisans, psychologues, orthophonistes, informaticiens, responsables éditoriaux, manutentionnaires, urbanistes, architectes, techniciens, salariés du privé, salariés du public, indépendants, fonctionnaires. Certaines de ces personnes ont fait des études longues, d'autres courtes,

certaines généralistes, d'autres professionnelles. Certaines sont originaires de Paris, d'autres de la banlieue parisienne, d'autres encore sont venues en région parisienne plus tard dans leur vie. Plusieurs d'entre elles sont des ressortissants d'autres pays, qui ont acquis ou non, suite à leur installation en France, la nationalité française. Les origines sociales sont elles-mêmes variées, allant des cas où les deux parents sont membres des professions intellectuelles supérieures avec un capital scolaire important jusqu'aux cas où les deux parents sont ouvriers et n'ont pas fait d'études longues. Une partie des personnes sont des célibataires jeunes ou moins jeunes, d'autres sont en couple mais n'ont pas encore d'enfants, d'autres sont parents d'enfants et/ou d'adolescents, et d'autres encore sont des personnes plus âgées, qui vivent seules ou en couple, avec des enfants qui ont fait leur vie, certaines n'ont pas eu d'enfants. Les expériences résidentielles sont diverses et variées. Deux exemples extrêmes permettent de donner une idée de l'étendue du spectre. J'ai rencontré une personne née dans une famille habitant un appartement qui donne sur la place Jacques Froment, dans le 18^{ème} arrondissement de Paris. Au moment où on s'est rencontré, il avait 67 ans et avait passé toute sa vie dans des appartements donnant sur la place Jacques Froment. Une autre personne rencontrée a, elle, à peu près tout connu : native de la campagne, où elle a passé son enfance, elle a enchaîné des étapes résidentielles à Tours, Toulouse, Massy, Paris, dans les 5^{ème}, 11^{ème}, 16^{ème}, 18^{ème} arrondissements, dans un petit village proche des Pyrénées, elle a habité dans des maisons de campagne, dans un logement de fonction au cœur d'un grand ensemble, dans un grand appartement bourgeois à Paris, beaucoup dans de petits studios. Au moment où je l'ai rencontrée, elle vivait avec son compagnon dans un petit appartement à Saint-Mandé. Les autres ont des passés résidentiels toujours hétérogènes, et qui se rapprochent plus ou moins du pôle "sédentaire" ou du pôle "déménagiste". L'échantillon est diversifié en

termes de statut d'occupation (il y a des locataires et des propriétaires), de genre de logement (certaines personnes habitent en appartement, d'autres en maison), et de localisation (on y trouve des Parisiens et des banlieusards, de petite ou de grande banlieue, situés à plus ou moins grande distance de Châtelet-Les Halles). Je crois avoir couvert une bonne partie du spectre des classes moyennes, allant des locataires de petits appartements à petit loyer ou de propriétaires de maisons à valeur modeste dans la banlieue lointaine – modeste dans les standards de la métropole parisienne – jusqu'aux locataires d'appartements de standing dans des quartiers cossus ou propriétaires de maisons dont la valeur dépasse le million d'euros. Les extrêmes sont absents de mon échantillon, ce que je regrette, mais c'est ainsi et ce n'est pas faute d'avoir essayé – comme on sait, ces mondes-là sont difficiles à pénétrer quand on n'y a pas ses entrées.

L'absence, dans l'échantillon, de personnes dont les conditions d'existence sont particulièrement dures, suite à la conjonction d'une pluralité de difficultés, comme un faible capital scolaire, des compétences professionnelles qui n'ont plus de débouchés, une situation administrativement irrégulière, comme chez les personnes de nationalité étrangère sans titre de séjour, un manque de maîtrise linguistique, un manque plus général de maîtrise des codes propres à certains univers sociaux, des problèmes de santé, des problèmes conjugaux ou familiaux, l'exposition à des pratiques discriminatoires, se traduisant en bout de course par un manque de moyens financiers et de considération sociale, est un point qui mérite d'être considéré de près. Cette absence relègue, au moins en partie, la sociologie de la prospection d'un logement proposée ici au rang d'une sorte de "sociologie de gens heureux", ou, en tout cas, de gens dont les problèmes quotidiens ne sont pas du même acabit que chez les personnes se trouvant dans l'obligation de vivre quelque peu en marge des portions

plus confortables de la société. De fait, mon échantillon réunit essentiellement des personnes qui ont une situation sociale suffisante pour pouvoir se loger dans des conditions décentes dans un logement qui est le leur ou celui d'un proche, loué dans le secteur privé, ou dans le secteur social, ou dont on est propriétaire. Les expériences rapportées lors des entretiens montrent que les séquences de prospection n'ont pas toujours été des parties de plaisir, mais il semble qu'on puisse dire, rétrospectivement, que le cas des prospectants interrogés n'était jamais désespéré, qu'ils étaient, dans tous les cas, en situation de trouver quelque chose *in fine*, et que les contrariétés prenaient leur source surtout dans le refus des prospectants d'accepter n'importe quelle option. Dans ces conditions, on peut se demander si la sociologie de la prospection d'un logement proposée ici aurait la moindre validité, appliquée à l'expérience des personnes marginalisées⁷. Il faut bien reconnaître que certains éléments constitutifs du vécu de telles personnes sont hors-champ de vision de l'enquête de terrain, comme, par exemple, les situations de très grande urgence – on doit partir de son logement sur le champ et il faut trouver dans l'instant même où aller –, ou l'impossibilité d'une prospection sur le marché "standard", faute de pouvoir constituer un "dossier" qui autorise à ne serait-ce qu'oser franchir la porte d'une agence immobilière, ou encore le sentiment d'un champ des possibles résidentiels ne contenant aucune option décente. De telles situations sont quasi-inexistantes dans le matériau empirique à partir duquel je construis – même si quelques-unes des personnes que j'ai rencontrées, dont les marges financières étaient plutôt très étroites, constituent des cas-limites se rapprochant,

⁷ J'entends par "marginalité" une condition d'impossibilité à vivre conformément à ce qui passe pour une "vie normale" selon les normes communément admises dans une société, en son "centre" – normes qui se trouvent souvent être celles édictées par les fractions en position de "donner le la" au sein de cette société. Et j'entends donc par "personnes marginalisées" des personnes exposées à ce type de conditions d'existence.

sur certains points, de l'expérience propre à la condition de pauvreté. S'il me semble évident que la prospection d'un logement en situation de marginalité a des propriétés spécifiques la positionnant à l'écart des cas traités empiriquement ici, j'ose penser que ce que je propose contient malgré tout des éléments dont le domaine de validité peut s'étendre, dans une certaine mesure, au cas de personnes marginalisées, au moins de certaines d'entre elles. Cela pour la raison suivante : les conditions dans lesquelles les personnes marginalisées prospectent un logement définissent, dans certains cas, des situations dont les propriétés les rapprochent sur certains points, *mutatis mutandis*, de la façon dont les choses se passent pour des prospectants mieux situés socialement. C'est ainsi par exemple que certains prospectants, extrêmement précaires, hétéronomes sur le plan résidentiel, abstraction faite de l'option de "la rue" (à proprement parler), disposent néanmoins d'un champ des possibles contenant une pluralité d'options, formé de multiples plans d'hébergement, tous précaires, mais tous présentant des avantages et des inconvénients croisés, situant la personne en position de procéder à une évaluation cognitivement complexe pour savoir quelle option prendre et quelle option laisser [cf. Gardella et Arnaud, 2018]. D'autres éléments peuvent être ajoutés à la liste : la tendance des prospectants aux marges les plus étroites à ne pas vouloir prendre n'importe quelle option, et à vouloir refuser, jusqu'à la dernière limite, par dignité, les options indignes ; leur tendance à indexer la valeur des options du champ des possibles à la qualité des conditions résidentielles dont ils bénéficient au moment où l'horizon d'un déménagement se profile ; leur consentement à des efforts cognitifs et matériels afin de "cultiver" leur champ des possibles, en explorer les "zones-frontières", et lui arracher ainsi, à force de "travail", ce qu'il peut donner de mieux ; leur tendance à chercher une option "*coup de cœur*", et leur capacité à ressentir un "*coup de cœur*" au contact de certaines options – à l'image de cette mère de famille afro-

américaine, "*single mother*", très précaire, éligible aux "*vouchers*", ces aides à la mobilité résidentielle réservées aux personnes à faibles revenus, rencontrée par les chercheurs dans le cadre d'une enquête et qui évoque le logement qu'elle doit quitter suite à un tracas administratif dans les termes d'un "*dream home*" [Rosenblatt et Cossyleon, 2018]. Ces éléments, et bien d'autres encore, sont, comme le lecteur le verra dans la suite, des composantes de la sociologie de la prospection d'un logement proposée ici, et il me semble qu'elles ne sont pas aussi déconnectées qu'on peut le penser de prime abord des expériences de prospection propres aux personnes marginalisées.

Le cœur des entretiens est formé par le récit du dernier déménagement réalisé par les personnes rencontrées, celui qui les a conduites dans le logement qu'elles habitaient au moment où on s'est rencontré. J'ai tenté de les amener à me raconter avec le plus de détails possibles l'émergence de l'idée de quitter le logement précédent, les premières envies qui orientaient les premières recherches, les modalités de prospection, la définition plus ou moins précise d'un périmètre de prospection, la fixation du budget, la sélection des annonces, les décisions de visiter un logement, le déroulement des visites, les négociations avec soi-même ou avec son conjoint tout au long du processus, la gestion du temps, la révision des modalités de prospection lorsque celle-ci tendait à se prolonger, la décision de modifier ou non les attributs recherchés, les périmètres de recherche, etc. Les échanges nous ont amenés bien souvent à évoquer également des épisodes de déménagement antérieurs – de même que quelques épisodes de prospection avortée. J'ai pris soin d'établir les parcours résidentiels dans leur intégralité, afin d'avoir une idée des expériences résidentielles passées et de façon à pouvoir établir la balistique de la dernière étape en la plaçant dans une trajectoire. Les entretiens, étalés de l'été 2020 à l'été 2022, se sont déroulés dans des cadres variés : à domicile,

sur les lieux de travail, dans des lieux tiers (cafés, parcs, un terrain de football). J'ai cherché à privilégier les entretiens en face-à-face mais les restrictions sanitaires ont contraint à l'usage de la visio dans un nombre important de cas – mais il faut aussi dire que le format convenait mieux à plusieurs des personnes rencontrées. La durée des entretiens s'étire d'une quarantaine de minutes à une heure et vingt minutes. Dans la grande majorité des entretiens, j'ai interrogé une personne qui répondait seule mais j'ai également réalisé des entretiens avec les deux membres d'un couple simultanément. Le lecteur trouvera à la fin de l'ouvrage une suite de "portraits" qui brossent, dans les grandes lignes, les positions et identités sociales des personnes rencontrées ainsi que les chemins résidentiels qu'elles ont arpentés depuis leur naissance. Ces portraits sont ordonnés et numérotés par ordre d'apparition des personnes rencontrées dans la chronologie de l'enquête de terrain. Dans le texte, les numéros accolés aux pseudonymes des personnes rencontrées (comme, par exemple : Louise^{#1}) renvoient à cet ordre d'apparition et donnent un repère au lecteur qui souhaiterait se reporter au portrait de la personne correspondante à la fin de l'ouvrage. Le lecteur trouvera également à la fin une carte de la grande métropole parisienne sur laquelle figurent toutes les localités, à l'échelle de la municipalité, mentionnées par les personnes rencontrées lors des entretiens.

Influences et inspirations

Mes recherches se sont nourries de toute une littérature scientifique, émergeant à un large spectre de disciplines. Cette littérature a joué un rôle déterminant dans les phases amont, lorsque le projet était en gestation, puis lorsqu'il a commencé à prendre forme et que je me suis mis à préparer sa réalisation, mais aussi en aval, lorsque le matériau empirique a commencé à s'accumuler et que je me suis lancé dans son exploration. Une partie de cette

littérature est un corpus que je fréquente depuis toujours si bien que son influence va bien au-delà du cadre précis de cette recherche – elle a contribué à la formation de mon œil en tant que chercheur, elle m’a socialisé à la recherche scientifique. Je mentionne ici, à la manière d’un débiteur qui listerait ses créanciers, les principaux courants et quelques références dont l’influence est particulièrement grande et qui ont été une source d’inspiration majeure. Cette liste est quelque peu en vrac, et je ne rentre pas dans le détail de ce que je dois aux uns et aux autres, mais ces écrits ont tous compté, en tant que sources d’influence et d’inspiration.

Je dois mentionner, du côté de la sociologie, toute la sociologie du logement, des choix résidentiels, et des trajectoires résidentielles, avec des auteurs comme Jean-Yves Authier, Marie-Hélène Bacqué, Isabelle Bertaux-Wiame, Catherine Bidou-Zachariassen, Catherine Bonvalet, Alain Bourdin, Anaïs Collet, François Cusin, Paul Cuturello, Julien Damon, Pascale Dietrich-Ragon, Yankel Fijalkow, Sylvie Fol, Yves Grafmeyer, Anne Gotman, Marie-Christine Jaillet, Anne Lambert, Marie-Pierre Lefeuvre, Christine Lelévrier, Claire Lévy-Vroelant, Hervé Marchal, Yoan Miot, Nathalie Ortart, Michel Pinçon, Monique Pinçon-Charlot, Lionel Rougé, Jean-Marc Stébé, Stephanie Vermeersch, Cécile Vignal⁸,

⁸ Pour une meilleure lisibilité des noms des auteurs dans le texte, j’insère les références ici en note de bas de page : Authier, 2010, Authier, Bonvalet et Lévy, 2010, Bacqué *et al.*, 2016, Bacqué et Fijalkow, 2006, 2011, Bacqué et Vermeersch, 2007, 2009, 2013, Bertaux-Wiame, 1995, Bertaux-Wiame et Gotman, 1993, Bidou-Zachariassen, 1984, 2003, Bidou-Zachariassen et Poltorak, 2008, Bonvalet, 1993a, 1993b, 1994, 2010, Bonvalet et Brun, 2002, Bonvalet et Dureau, 2000, Bonvalet et Fribourg, 1990, Bonvalet et Gotman, 1993, Bourdin, 1980, 2008, Bourdin et Lefeuvre, 2020, Bourdin et Silvestre, 2021, Collet, 2008, 2012, 2013, 2015, Cusin, 2012, 2016, 2021, Cuturello, 1982, 1985, Cuturello et Godard, 1982, Damon, 2015, 2021, Dietrich, 2009, Dietrich-Ragon, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014a, 2014b, Fijalkow, 2000, 2010, 2011, 2013, Fol et Miot, 2014, Fol, Vignal et Miot, 2016, Gotman, 1990, 1994, Grafmeyer, 1991, 1993, 1994a, 1994b, 1999a, 1999b, Grafmeyer et Authier, 2008, Jaillet, 2004, 2013, Lambert, 2015, Lefeuvre, 2018, Lelévrier, 2007, 2008, 2010, 2014, Lévy-Vroelant, 2000, Marchal et Stébé, 2011, 2017, 2018, Miot, 2012, Ortart, 2009, Ortart et Bossuet, 2008, Pinçon et Pinçon-Charlot, 1989, 1992, 2009, Rougé, 2004,

mais aussi des auteurs non-sociologues, comme Martine Berger, Laurent Cailly, Anne Clerval, Eric Charmes, Daniel Courgeau, Jean-Claude Driant, Jean-Pierre Lévy, Claude Taffin, Patricia Sajous⁹. J'ai aussi beaucoup puisé dans la sociologie d'autres champs qui comportent une dimension de prospection – comme, par exemple, la formation des couples [Kaufmann, 2017] ou l'accès à l'emploi –, et/ou dans lesquels se pose aussi la question de "l'espace des possibles" – comme dans les comportements électoraux [Tiberj et Cautrès, 2009], par exemple, ou les pratiques culturelles [Lahire, 2004], ou encore les comportements de consommation, mais je peux aussi mentionner des recherches comme celles de Nathalie Heinich [2000] sur le métier d'écrivain (son ouvrage *Etre écrivain* comporte un chapitre intitulé *"L'espace des possibles"*). La sociologie de Pierre Bourdieu a été d'une influence déterminante, à travers ses réflexions sur le sens pratique et la raison pratique [1980, 1994], mais aussi ses recherches sur le marché du logement plus particulièrement [2000]. Il en est de même de la sociologie rationaliste de Raymond Boudon, qui, dans la lignée de la sociologie compréhensive de Weber, cherche à comprendre ce que les gens pensent et font à travers les "bonnes raisons" qu'ils ont de penser ce qu'ils pensent et de faire ce qu'ils font [1984, 2007, 2009]. L'ethnométhodologie, en tant que science des méthodes ordinaires auxquelles chacun d'entre nous a recours pour mener sa barque dans le flot de la vie quotidienne, est une autre grande source d'inspiration [Ogien, 2016]. Je dois aussi mentionner les leçons de sociologie de Bernard Lahire [2007] et de Bruno Latour [2007]. Je ne pousse pas jusqu'à faire référence aux grands maîtres de l'âge classique mais ils ne sont jamais

2005, 2009, Stébé et Marchal, 2010, Vermeersch, 2011a, 2011b, Vignal, 2005, 2006, 2010.

⁹ Berger, 2004, Cailly, 2007, Cailly et Dodier, 2007, Charmes, 2005, 2011, Clerval, 2016, Courgeau, 1983, Courgeau et Meron, 1995, Driant, 2006, 2014, Lévy, 1992, 1998, 2003, Lévy et Dureau, 2002, Sajous, 2014, Taffin, 1987, 1991.

très loin – comme, par exemple, Pareto avec ses réflexions sur le rôle des "sentiments" dans l'adhésion à des idées objectivement fausses.

La "théorie du choix rationnel", dans la forme pure qu'elle prend du côté de la science économique où elle est particulièrement vénérée, a joué un rôle important, fournissant une image idéalisée de ce que serait le champ des possibles résidentiels dans un monde surréaliste où régnerait la rationalité pure et parfaite. C'est en réfléchissant mon matériau empirique dans un jeu de miroir avec ce mirage de philosophie économique que je pense avoir remarqué certaines des propriétés de la prospection d'un logement telle qu'elle se déroule dans le monde réel. A la littérature sur la "théorie du choix rationnel", je dois aussi adjoindre la littérature connexe sur les "théories du comportement du consommateur", dans leur version développée par des économistes ou par des spécialistes du marketing sous influence des sciences économiques.

J'ai passé beaucoup de temps du côté de la psychologie cognitive [Rey, 2012] et de la psychologie sociale, et par la même occasion, du côté de la branche de la science économique qui a coopéré avec elles pour développer "l'économie comportementale" [Serra, 2017] et de la branche de sociologie qui est devenue "la sociologie cognitive" [Clément et Kaufman, 2011], et j'y ai puisé beaucoup d'idées relatives à la formation et à la gestion des préférences, à l'évaluation des options, ainsi qu'aux techniques de prise de décision. Des excursions dans les mondes de la "théorie de l'action située" [Béguin et Clot, 2004], de la "théorie de l'action raisonnée" [Ajzen et Fishbein, 1980], des "théories du jugement social" [Darpy et Guillard, 2020], de la "justification pragmatique des croyances" [Tuzet, 2008], des "théories économiques et psychologiques de la décision" [Vidaillat, d'Estainot et Abecassis, 2005], de la "socio-psychologie des préférences" [Corneille, 2010], de "l'économie comportementale" appliquée aux processus

de recherche [Villeval, 2016] m'ont beaucoup aidé à comprendre, à interpréter les expériences des prospectants, à pouvoir aller au-delà des évidences élémentaires de la prospection d'un logement, en me fournissant des modèles de raisonnement et de comportement humain qui éclairaient d'une lumière très avantageuse mon matériau empirique et me donnaient l'impression de voir mieux.

Il existe une gigantesque littérature anglo-saxonne, pluridisciplinaire – dans la pure tradition des *Urban Studies* –, théorique et empirique, consacrée au "*Housing search*" – littérature qui n'a pas vraiment son pendant francophone, il me semble. J'ai beaucoup puisé dans cette source inépuisable, notamment pour écouter les consonances et dissonances de mes propres observations avec celles d'autres recherches – quelques références parmi les plus citées : Adams, 1969, Bergman, 2018, Besbris, 2016, Besbris et Faber, 2017, Besbris, Schachter et Kuk, 2018, Boeing, 2019, Boeing *et al.*, 2021, Boyd, 2008, Carrillo *et al.*, 2016, Chen et Lin, 2012, Clark, 1982, Clark et Flowerdew, 1982, DeLuca, Wood et Rosenblatt, 2019, Dunning et Grayson, 2014, Farley, 1996, Fennell, 2017, Huff, 1982, 1986, Korver-Glenn, 2018, Krysan, 2008, Krysan et Bader, 2009, Krysan et Crowder, 2017, Krysan et Lewis, 2014, Lareau, 2014, Maclennan, 1982, Maclennan et O'Sullivan, 2012, Marsh et Gibb, 2011, McLaughlin et Young, 2017, Meen, 2001, Palm, 1976, Palm et Danis, 2001, Rae, 2015, Rae et Sener, 2016, Roscigno, Karafin et Tester, 2009, Rosenblatt et DeLuca, 2012, Short, 1978, Walter et Wang, 2016, Wheaton, 1990.

[Prélude #1] Le champ des possibles résidentiels est un impossible

Vous voulez déménager. Il vous faut donc trouver un nouveau logement. Comment faire au mieux ? Si vous consultez un intellectuel convaincu des mérites de la théorie du choix rationnel, voici ce qu'il vous conseillera : commencer par identifier le champ des possibles résidentiels. C'est-à-dire : l'ensemble des logements disponibles sur le marché que vous pourriez louer ou acheter si vous le souhaitiez. Ensuite, il vous restera à évaluer une par une ces options et choisir celle qui vous satisfait le mieux. Cas d'école de « *facile à dire, difficile à faire* ». Pire même, sans doute : impossible à faire. L'opération qui consiste à identifier son champ des possibles résidentiels est impossible cognitivement. Ce champ des possibles est un impossible.

Pour saisir cette impossibilité, il faut reprendre à la base : qu'est-ce qu'un "champ des possibles" déjà ? Suivant la théorie du choix rationnel, une référence très respectée dans certains milieux académiques, on peut formuler les choses de la manière suivante. Un champ des possibles est l'ensemble des options dont on peut disposer dans une situation donnée. Ces options sont clairement identifiées par celui qui est confronté à la situation – on va appeler ce dernier le prospectant – comme étant des options dont il peut disposer – ce qui suggère que le prospectant est conscient de l'existence de ces options, il les connaît. Ces options ont chacune des qualités et des défauts, des avantages et des inconvénients, dont le prospectant a une vision claire. Il est donc capable d'évaluer ces options, au regard de ses goûts, ses préférences, ses obligations, et de sélectionner celle qui lui semble la meilleure. Cette définition, formellement

rigoureuse, a toutefois la faiblesse de situer dans le champ des possibles des options dont on peut disposer mais qui ne sont pas à notre goût. Dans ces cas, le statut de "possible" n'est en vérité pas si évident. Y a-t-il un sens à classer l'option *A* dans le champ des possibles d'un prospectant capable par ailleurs de s'offrir les options *B* ou *C* et qui ne tient surtout pas à l'option *A*? Ce "possible" théorique est plus proche dans la vraie vie d'un "impossible" (« *Jamais de la vie !* »). Cette aporie incite à formaliser le champ des possibles de la manière suivante : l'ensemble des options dont on peut disposer et qui méritent d'être envisagées. C'est le moment d'introduire une distinction terminologique dont je vais me servir constamment dans la suite : les "possibles" théoriques – options dont on peut disposer – sont, pour une part d'entre eux, des "sous-possibles" ou des "sous-options" – des options dont on peut disposer mais qui ne nous intéressent pas car on estime qu'on peut avoir mieux. Sur la base de cette distinction, on peut donner au champ des possibles un sens plus adapté à la réalité : un champ formé par les "possibles" à l'exclusion des "sous-possibles". Partant de là, toute une série de raisons font que la représentation rigoureuse d'un champ des possibles résidentiels est une impossibilité dans la vraie vie.

Avant d'explorer de plus près ces raisons, on peut commencer par noter que l'impossibilité d'une représentation synoptique du champ des possibles résidentiels se voit, d'une certaine façon, aux réactions que provoquent les questions : « *Quel est votre champ des possibles résidentiels ?* » ou « *Quel était votre champ des possibles résidentiels au moment où vous prospectiez un logement ?* ». Ces questions, que j'ai posées dans le cadre d'une série d'entretiens exploratoires, en prenant soin de clarifier ce que j'entendais par là, laissaient les répondants perplexes et sans voix. Ce n'est pas que les gens n'ont aucune idée de leurs possibles et impossibles résidentiels. Ils n'en ont

pas une vision synoptique et exhaustive. Et lorsqu'ils se trouvent en situation de prospecter un logement, l'idée ne leur traverse pas l'esprit de commencer par se doter d'une représentation synoptique et exhaustive de leur champ des possibles résidentiels. Chacun peut d'ailleurs s'en rendre compte lui-même, en simulant mentalement l'exercice. Dites-vous que vous allez déménager, que vous allez devoir prospecter un logement, situation dans laquelle vous vous êtes possiblement trouvés au moins une fois dans votre vie, et/ou dans laquelle vous vous trouverez possiblement un de ces prochains jours, et posez-vous la question suivante : « *Quel est mon champ des possibles ?* ». Il est vraisemblable que cette question, une fois formulée mentalement, ne déclenchera aucune réponse claire et nette dans votre esprit. Poursuivez avec la question : « *Si, demain, je devais prospecter un logement, comment je m'y prendrais ?* ». Là, vous verrez, vraisemblablement, des éléments d'un protocole prendre forme dans votre esprit – par exemple : se connecter à des plateformes en ligne pour parcourir des annonces, en ciblant des logements qui ont certaines caractéristiques, et qui se trouvent dans certains lieux. Viendront assez rapidement à l'esprit des questions de type : « *Qu'est-ce qu'il nous faut ? De quoi a-t-on envie ? Nous faut-il plus de surface ? Une pièce en plus ? Reste-t-on dans le secteur ? Change-t-on de quartier ? Si on change, où irions-nous ? Est-on prêt à mettre un peu plus d'argent ? On cherche à quel niveau de prix ?* » – interrogations d'ailleurs toujours plus ou moins présentes à l'esprit ou qui reviennent dans les conversations, même dans les périodes où un déménagement n'est pas à l'ordre du jour. Ces questions peuvent recevoir des réponses fermes (« *Il nous faut un trois pièces* »), vagues (« *On peut mettre dans les 800 euros par mois* »), ou ouvertes (« *Commençons à chercher, et on verra bien* »). Vous remarquerez en tout cas que la question générale : « *Quel est mon champ des possibles ?* » n'aura pas surgi au milieu de vos pensées. Il me semble que dans les cas les plus ordinaires,

c'est ainsi que cela se passe : les prospectants ne se posent pas cette question explicitement, sous une forme générale, et, par conséquent, ne cherchent pas à y répondre.

Cinq raisons à une impossibilité

Si les choses se passent ainsi, sans que l'idée d'une représentation synoptique du champ des possibles traverse l'esprit des prospectants, c'est d'abord parce qu'il est parfaitement possible, comme on va le voir dans la suite, de conduire la prospection en faisant l'économie de cet objet mental. Mais on peut aussi conjecturer que les prospectants sentent possiblement, sans formaliser, par sens pratique, par intuition, comme inconsciemment, qu'ils n'ont de toute façon pas le choix : ils ne pourraient se doter d'une représentation synoptique du champ des possibles résidentiels quand bien même ils le voudraient. Tout se passe comme si les prospectants saisissaient l'impossibilité de la chose et calculaient avec cette impossibilité. Cette impossibilité cognitive naît de la conjonction de plusieurs raisons.

Première raison : le volume trop important d'options. Pour les prospectants, très nombreux, qui vivent dans des villes d'une certaine dimension, les logements disponibles se comptent par milliers. Le mardi 1^{er} février 2022, le site *SeLoger.com*, l'un des plus pratiqués par les prospectants, rassemblait près de 175'000 annonces de logements à louer ou à vendre en Ile-de-France. Même en filtrant les annonces compatibles avec les capacités, cela fait beaucoup pour un seul cerveau – ou même deux. Cette propriété singularise la prospection d'un logement par rapport à d'autres biens de consommation courante – lorsqu'on prospecte un smartphone, par exemple, les options sont nombreuses aussi, mais pas autant. Dans ce dernier cas, on peut garder un petit espoir quant à la capacité du système cognitif à traiter l'information que suppose l'évaluation de toutes les options. Dans le cas de

la prospection d'un logement, la quantité d'information à traiter dépasse l'entendement du système cognitif.

Deuxième raison : la cible est mouvante. Certaines des 175'000 annonces en ligne sur *SeLoger.com* le mardi 1^{er} février 2022 n'étaient plus disponibles le mercredi 2 février 2022, car les biens avaient été loués ou vendus dans la journée. D'autres annonces étaient venues s'ajouter à la liste, car dans le même laps de temps, de nouveaux biens étaient mis en vente ou en location. Le champ des possibles résidentiels d'un jour donné n'est ainsi pas tout à fait le champ des possibles résidentiels du jour suivant. Autre propriété particulière de la prospection d'un logement : chaque pièce est unique. Chaque fois qu'un acheteur acquiert une maison, cette pièce unique sort du champ des possibles des autres prospectants pour un bon moment. Et dans l'autre sens, chaque fois qu'un propriétaire – ou un promoteur, ou un bailleur social – met un bien en vente ou en location, c'est comme si un nouveau produit intégrait le marché. On peut même ajouter, en anticipant sur des développements ultérieurs, que les prospectants sont nombreux à saisir les implications de ces deux réalités et à devoir raisonner et calculer avec : (i) tous les jours, des options sortent du champ des possibles, ce qui incite à rester vigilant et alerte – toute négligence (par exemple : ne plus regarder les offres pendant plusieurs semaines d'affilée) peut se traduire par des "occasions manquées", (ii) le marché est constamment alimenté par de nouvelles offres, si bien qu'il faut toujours calculer avec la future apparition possible, dans le champ des possibles, de nouvelles options, ce qui ne facilite pas les choses : d'un côté, pour les prospectants peu séduits par les options du moment, c'est une incitation à la patience, mais sur fond d'incertitude, et d'un autre côté, pour les prospectants en situation de se décider à prendre ou non une option, c'est un facteur de "mal de tête", puisqu'on ne peut manquer de comprendre qu'avec de la patience, on se réserve la possibilité de trouver mieux, mais tout

en saisissant aussi que c'est sans garantie – ce qui introduit le spectre inchassable de la "mauvaise décision" : si on dit "non" à une option ici et maintenant, faisant le pari de l'apparition d'une option supérieure plus tard, il n'y a pas de retour en arrière possible, car l'option en jeu ne sera plus dans le champ des possibles – quelque autre prospectant l'aura prise –, et il n'est pas exclu que rien de mieux ne se présente dans la suite ; si on dit "oui", c'est comme si on disait "non" à de potentielles futures options supérieures, et qui peut savoir quelles nouvelles options seront introduites sur le marché demain ou après-demain ?

Troisième raison : l'évaluation des options suppose du traitement d'information au cas par cas. Des évaluations "par bloc", sans traitement au cas par cas, sont certes possibles – on peut, par exemple, classer comme "sous-options" l'ensemble des logements situés dans des endroits où on ne se voit pas habiter, ou l'ensemble des logements en dessous d'une certaine dimension. Mais il restera toujours beaucoup trop d'options inclassables – "possible" ou "sous-possible" – sans un traitement au cas par cas. Parce que chaque logement est unique, ce n'est qu'à condition de traiter, une par une, un trop grand nombre d'offres qu'il est possible de distinguer les "possibles" et les "sous-possibles", et d'écarter ainsi les "sous-options". Opération irréalisable, car les options à traiter ainsi sont toujours trop nombreuses.

Quatrième raison : les qualités et les défauts d'un logement ne peuvent pas être établis avec précision tant qu'on ne l'a pas vu en vrai. L'évaluation de l'ensemble des options est d'autant plus irréalisable que le traitement au cas par cas appelle des visites en grande quantité. S'il est toujours possible d'éliminer certaines options sur la base des annonces, des informations disponibles, des photographies – les « *scraper* », comme dit Antoine^{#17}, une des personnes rencontrées –, certains "sous-possibles" ne se révéleront comme tels seulement si on les voit. Il s'ensuit que pour pouvoir distinguer,

parmi les options disponibles, les "possibles" et les "sous-possibles", il faudrait, pour bien faire, visiter des logements par centaines, au bas mot – chose inenvisageable pour un prospectant sauf si c'est un acharné de la prospection de logement.

Cinquième raison : le prospectant ne peut jamais être sûr de disposer d'un logement car le jeu est concurrentiel et compétitif. Il en est ainsi même lorsque le prospectant satisfait à toutes les exigences a priori : le propriétaire peut toujours lui préférer un concurrent – mésaventure endurée par plus d'un prospectant. Il en découle une indétermination des "possibles" et des "impossibles", même dans les cas où la capacité financière est objectivement à la hauteur des biens convoités. "Possible" ou "impossible" : cela se joue, se détermine dans le feu de l'action, de manière conditionnelle à l'état de la concurrence – état par ailleurs contingent et indéterminé : qui seront ses concurrents lorsque le prospectant manifesterà son intérêt pour telle option tel jour de l'année ? Seul le hasard le sait. Autre propriété de la prospection d'un logement : les pièces sont uniques, on est rarement les seuls à les convoiter, et par conséquent, rien n'est garanti à l'avance. L'univers des options contient ainsi ce qu'on pourrait appeler des "faux-possibles" : options théoriquement à portée des prospectants, donc "possibles" sur le papier, mais en vérité des "impossibles latents" à cause de la concurrence qui nous les enlèvera. Ces "faux-possibles", indéterminés a priori, et donc indétectables pour les prospectants avant toute confrontation avec le marché, interdisent, presque par définition, toute représentation synoptique du champ des possibles résidentiels.

Ces raisons font qu'un prospectant ne peut jamais connaître, en toute rigueur, son champ des possibles résidentiels, en tant que l'ensemble des options accessibles et dignes d'intérêt. Trop d'informations à traiter, trop de logements à visiter, un univers d'options instable à court terme, des incertitudes autour de la

"possibilité de disposer", cela donne une impossibilité cognitive. Le champ des possibles résidentiels est un objet théorique qui, dans la vraie vie, se présente comme un champ invisible ou introuvable. Pas moyen donc, dans la vraie vie, de procéder ainsi, en traçant avec exactitude les limites du champ des possibles résidentiels et en sélectionnant la meilleure option qu'il contient. Il faut faire autrement, et de fait, c'est autrement que font les prospectants.

Le deuil de la "meilleure option possible"

L'impossibilité cognitive d'une représentation synoptique du champ des possibles a une conséquence déterminante : elle enlève aux prospectants tout espoir de trouver la "meilleure option" du champ des possibles. L'option digne de ce titre ne peut être identifiée, en toute rigueur, qu'après évaluation de tous les "possibles". Autrement, comment savoir, avec certitude, si telle option qui fait une bonne impression, qui plait, séduit, déclenche un "coup de cœur", ou, plus modestement, éveille le sentiment que c'est dans le genre de choses qu'on peut espérer de mieux, est bien la meilleure option dont on puisse disposer ? Comment être sûr qu'il n'y a pas, quelque part, une option supérieure, qui nous satisferait encore davantage, ou qui nous conviendrait simplement mieux, si on avait la chance de la visiter, tant qu'on n'a pas fait le tour de l'ensemble des "possibles" ? On ne peut pas être sûr.

Le deuil de la "meilleure option du champ des possibles", auquel est contrainte toute personne confrontée à l'impossibilité de faire le tour de tous les "possibles" – c'est-à-dire : tout le monde –, est un événement qui n'émeut nullement les prospectants. Je n'ai rencontré aucun prospectant qui ait exprimé un quelconque regret. Il paraît même vraisemblable que le prospectant ordinaire ignore tout de cette tragique disparition. Et pourtant, il me semble possible de dire que ce deuil, que

les prospectants portent sans même le savoir, affecte profondément les méthodes de prospection. C'est comme si le fantôme de la "meilleure option possible" continuait à rôder dans les parages, venait hanter les prospectants comme dans un mauvais rêve, instillait un semblant d'inquiétude, parfois d'angoisse, dans leur esprit. Si les prospectants ne semblent pas théoriser le "deuil de la meilleure option possible", c'est pourtant comme si, en pratique, ils saisissaient les termes troublant de la situation à laquelle ils ne pourront échapper : lorsqu'ils se décideront à prendre une des options rencontrées, et à clore ainsi la prospection, il leur sera impossible d'avoir la certitude qu'ils n'auraient rien trouvé de mieux s'ils avaient poussé les recherches un peu plus loin. Et, comme nous le verrons dans la suite, tout se passe comme si les méthodes de prospection et de prise de décision étaient élaborées précisément de manière à refouler les tourments que peut déclencher le sentiment, si ce n'est la pleine conscience, de cette fatalité.

L'impossibilité de la "meilleure option possible" modifie le sens de la quête, et par la même occasion, la "meilleure issue possible" qu'on puisse espérer. Puisque la "meilleure option possible" est un introuvable – on pourrait aussi dire : une option "mort-née" –, c'est autre chose qu'il faut chercher. Sans jamais le théoriser ainsi, les prospectants traquent, de fait, un *ersatz* particulier : une option qu'on puisse *croire* comme l'une des meilleures du champ des possibles. En ce sens, il ne serait pas exagéré de dire que la prospection d'un logement se confond, à certains égards, avec la quête d'une foi, d'un sentiment de croyance, d'une révélation. Voir et croire : voilà ce que cherchent les prospectants – voir un logement et croire que c'est l'une des meilleures options du champ des possibles. Et dans la mesure où « *croire, c'est douter* », les prospections seront souvent frappées du sceau du doute : croire ou ne pas croire ? Telle est la question hamletienne que devront affronter

les prospectants, annonce par annonce, visite par visite. Il ne faut sans doute pas chercher ailleurs les raisons pour lesquelles les émotions et les sensations semblent si profondément encastées dans les opérations cognitives du processus décisionnel, pesant de tout leur poids dans la balance du "oui ou non" – mais cela, plus tard.

Prendre au sérieux les "faux-possibles"

Si les prospectants se débrouillent pour procéder sans une représentation synoptique du champ des possibles, le chercheur qui souhaite explorer le champ des possibles doit, lui aussi, se débrouiller sans compter avec cet objet mental. L'inexistence, dans l'esprit des prospectants, d'un objet de pensée assimilable à une représentation synoptique du champ des possibles ferme la voie, méthodologiquement, au chercheur qui veut explorer le degré d'ouverture de ce champ en suivant le chemin le plus court : poser la question sous la forme de « *Quels sont vos possibles et impossibles résidentiels ?* ». Mais, de même que les prospectants peuvent prospecter sans cet objet mental, le chercheur peut explorer son objet en dépit de son inexistence en tant qu'objet mental. Il lui faut, pour cela, emprunter des détours. La voie que j'ai prise consiste à faire, avec les personnes rencontrées, l'histoire de leur dernière expérience de déménagement, afin de relever, le plus exhaustivement possible, l'ensemble des options envisagées tout au long du processus. Qu'ont-ils cherché et où ? Quels étaient les critères qui ont orienté la prospection, guidé la sélection des annonces, les filtres insérés dans les moteurs de recherche, les consignes transmises aux agents immobiliers ? Par ce travail d'inventaire, on peut explorer la variété des options que les prospectants ont considéré comme des "possibles", c'est-à-dire ni "impossible", ni "sous-possible" en première instance, options pour lesquelles ils se sont dit, a minima : « *peut-être, pourquoi pas, il faut voir* ».

Cette façon de procéder éloigne mon objet d'un champ des possibles résidentiels en toute rigueur. C'est comme si je resserrais la focale sur ce que les prospectants considèrent, en cours de prospection, comme des "possibles". Ces options envisagées en cours de prospection – les cibles envisagées, les annonces sélectionnées, les logements visités – ne représentent, en toute vraisemblance, qu'une fraction des "possibles" – en particulier en cas de prospection dans des villes d'une certaine dimension. Au regard du volume de logements disponibles sur le marché, il est peu probable que les prospectants puissent faire le tour de tous leurs "possibles" – c'est-à-dire identifier parmi les offres, et ensuite visiter, tous les logements dont ils pourraient disposer et dans lesquels ils pourraient envisager de vivre –, et comme on va le voir dans la suite, leur méthode de prospection pragmatique et empirique réduit d'autant cette probabilité. Les "possibles" que je recense à travers les entretiens sont donc un échantillon de "possibles" et non l'intégralité. D'autre part, certaines options classées comme des "possibles" en première instance peuvent se révéler être des "impossibles" ou des "sous-possibles" plus loin dans le processus. Ce déclassement peut se produire de différentes manières. On peut par exemple réaliser, une fois lancé dans la prospection, que tel secteur ciblé, qu'on pensait accessible en termes financiers, est plus cher que prévu – les offres situées dans ce périmètre se révèlent alors être des "impossibles", car au-delà des possibilités financières, ou des "sous-possibles", au sens où accessibles financièrement mais ne valant pas le coup pour ce prix-là. Il arrive aussi qu'un logement qu'on se décide à visiter, suite à une impression favorable fondée sur les éléments d'information et les photographies que contient l'annonce, ce qu'en dit l'agent immobilier, et qu'on juge comme un "possible" dans un premier temps, se révèle être un "sous-possible" lorsqu'on le voit – en raison d'un ou plusieurs défauts éliminatoires constatés sur place ou d'une impression globalement décevante. Je

classe malgré tout ces options comme des "possibles" car c'est ainsi qu'elles se sont présentées aux yeux des prospectants dans un premier temps, avant d'être déclassées en "impossibles" ou "sous-possibles". Ce choix peut sembler surprenant et discutable. Il est vrai qu'il ouvre la voie au classement de certaines options comme des "possibles" sur la base de jugements qui sont comme des illusions d'optique : le prospectant prend pour un "possible" ce qui ne l'est pas. Mais il me semble que dans les faits, ces cas se présentent rarement comme des erreurs de jugement grossières. Les connaissances qu'ont les prospectants des "réalités du marché" sont souvent suffisamment justes pour les empêcher d'orienter les prospections dans un sens qu'on puisse dire "insensé" – je n'ai rencontré personne, dans le cadre de l'enquête de terrain, qui cherchait un genre de logement avec un budget tel que c'était une impossibilité évidente. D'ailleurs, les prospections infructueuses de ce genre incluent souvent quelques visites de logement compatibles avec le budget mais qui se révèlent des "sous-possibles" – trop cher pour ce que c'est –, ce qui prouve qu'il y avait bien dans les lieux convoités des produits accessibles financièrement et que les prospectants n'avaient pas grossièrement surestimé leur force de frappe financière. Les cas où des options pensées comme des "possibles" se révèlent être des "impossibles" ou des "sous-possibles" dans la confrontation avec les "réalités du marché", cas qui sont des variétés de "faux-possibles", sont, selon moi, révélateurs d'un des fondamentaux de la prospection d'un logement : il est impossible d'avoir une idée exacte de ses "possibles", "impossibles" et "sous-possibles" avant d'aller "tâter le terrain". On ne peut pas toujours savoir en amont, avec certitude, et plus particulièrement encore lorsque la prospection est justement ajustée, *grosso modo*, aux "réalités du marché", si le genre de choses qu'on convoite existent ou non. Pour savoir, il faut aller voir : c'est en cherchant qu'on aura une réponse. C'est ce que font les prospectants. Et dans certains cas, l'exploration du

terrain fait comprendre que non, ce qu'on cherche n'existe pas, ce qu'on pensait "possible" n'est qu'un "impossible" ou un "sous-possible" – mais ce n'était pas nécessairement couru d'avance. Les cas de cette nature se produisent notamment lorsque les prospectants sont comme en train d'explorer et de tester, et parfois de découvrir, les limites de leur champ des possibles résidentiels. Le champ des possibles de tout prospectant contient ses "zones-frontières", qui sont aussi des "zones d'ombre". Ce sont des portions du champ comme couvertes de brouillard : il n'est pas simple de voir de loin où se termine ce champ et où commence le champ des "impossibles" ou des "sous-possibles". Bien souvent, les "possibles" qui se révèlent être des "impossibles" ou des "sous-possibles" sont des options qu'on espérait situées du bon côté de la clôture mais en allant voir de près, on constate que non, elles sont de l'autre côté. Il me semble qu'on peut, dans un cas de ce genre, prendre au sérieux le prospectant qui a figuré ces options comme des "possibles". Quelques exemples puisés dans mon matériau pour illustrer le genre de situations auxquelles je fais référence.

Daphné^{#2}, ingénieure de la fonction publique territoriale en disponibilité, est locataire d'un trois pièces dans le 18^{ème} arrondissement de Paris. Elle cherche à acheter un appartement avec un budget d'environ 500'000 euros, « *550 max* ». Elle considère que comme budget, « *ce n'est quand même pas ridicule enfin. Justement mais on me disait mais oui ce n'est pas ridicule* ». Elle a un penchant pour le quartier des Batignolles, dans le 17^{ème} arrondissement de Paris. Elle sait que c'est cher mais tente néanmoins sa chance. Elle mène quelques prospections dans le secteur, visite deux appartements, pour arriver à la conclusion que son budget, bien que « *pas ridicule* », n'est pas suffisant : « *pour habiter dans un trois pièces aux*

Batignolles, il faut plus que ça ». Elle achètera un appartement à Saint-Mandé.

Madeleine^{#23} habite un studio de 34 m² à Noisy-le-Grand, qu'elle loue pour 700 euros par mois. Elle envisage de déménager car son studio est un meublé, ce qui l'empêche d'avoir ses propres meubles, et elle voudrait idéalement avoir une chambre. Peu de temps auparavant, elle a changé d'emploi, accédant ainsi à un CDI et un salaire un peu plus élevé, en tant qu'administratif auprès d'un établissement d'enseignement supérieur privé. Elle travaille désormais dans le 11^{ème} arrondissement de Paris. Au moment où je la rencontre, cela fait près d'un an qu'elle s'est remise sur LeBonCoin, « *avec les alertes et tout* », au début juste « *comme ça* », pour regarder « *de loin* », plus activement par la suite. L'option première est de rester dans les environs de son quartier à Noisy-le-Grand, qu'elle apprécie particulièrement. Mais parallèlement, elle a également placé des alertes pour des appartements dans le 11^{ème} arrondissement à Paris, « *juste comme ça, pour voir un petit peu* ». Elle est consciente que c'est cher : « *Mais là, vraiment, ce qui bloque aussi de ouf, ce sont les loyers, forcément, là, on ne parle pas du tout de la même chose* ». Mais ce n'est pas infaisable : elle en aurait les moyens mais à condition d'investir dans le loyer le supplément de salaire qu'elle a gagné en changeant d'emploi. Elle prospecte ainsi avec deux budgets distincts, l'un pour Noisy-le-Grand, où elle cherche avec un budget équivalent à ce qu'elle paie pour son studio, et un autre pour Paris, où elle a « *mis plus, forcément* ». Mais pour le budget qu'elle peut déployer, les options qu'elle voit passer à Paris ne valent pas du tout le coup : « *parce que tout ce que je vois passer là, avec le budget que j'ai mis, c'est catastrophique* ». Elle en arrive à la conclusion que

Paris, pour elle, ce ne sera pas "jouable" à ce stade : « *Et du coup, l'augmentation de salaire que j'ai eu entre [son ancien emploi] et là, bah disparaîtrait dans le loyer, donc, ça, non, je ne vois pas trop l'intérêt pour le moment* », « *Mais, en vrai, je l'ai mis [le budget] mais en me disant ce ne serait pas faisable, dans tous les cas, enfin, c'est faisable mais ce n'est pas ce que j'ai envie tout de suite* ». Peut-être plus tard, une ou deux étapes plus loin, mais pas tout de suite : « *Après, pourquoi pas dans quelques années, mais là...* ».

Antoine^{#17} et sa compagne Leïla, tous les deux employés dans la « *finance* », habitent, avec leurs deux enfants, un grand appartement, propriété des parents d'Antoine, situé vers la place de la Nation à Paris. Ils cherchent une maison avec un jardin, à moins de 45 minutes en transports en commun (une heure au maximum) de leurs lieux de travail respectifs, situés dans l'ouest parisien. Ils ont un budget aux environs d'un million d'euros. Des amis qui habitent à Versailles les encouragent à y acheter. Antoine et Leïla n'ont rien contre, c'est le genre d'endroits dans lesquels ils cherchent : « *Il y a plein de gens qui nous disent que Versailles, c'est très bien, effectivement, c'est grand, c'est pas loin de Paris, ça se fait en une demi-heure à peu près avec les trains directs* ». Mais Versailles, c'est un peu trop cher, si bien qu'ils peuvent y accéder à la seule condition de faire une croix sur la "grande maison avec un grand terrain" à portée de marche à pied d'une gare : « *Et Versailles, on aurait eu un petit truc alors qu'on voulait de la place et du terrain. Ou alors très loin des gares* ». Cette condition ne leur convient pas, l'affaire est close : « *Et typiquement Versailles, on n'a même pas été voir* ». Versailles est rangée du côté des villes inaccessibles : « *Donc y a des villes, Saint-Cloud, pareil, Saint-Cloud, très bien mais Saint-Cloud ou*

Suresnes, inaccessibles ». Par le biais de l'entourage, Versailles a donc eu furtivement son moment de présence dans le champ des prospections, mais elle a été écartée rapidement, se faisant ranger du côté des "impossibles" et des "sous-possibles". En dernière instance, ils préfèrent la "grande maison avec un grand terrain" située proche d'une gare ailleurs à un « *petit truc* » avec moins de terrain et/ou mal situé à Versailles. Après une période de prospection dans les secteurs leur semblant plus abordables de la banlieue ouest et sud-ouest : Chaville, Vaucresson, Issy-les-Moulineaux, Meudon, Montesson, Ville-d'Avray, Sartrouville, Maisons-Laffitte, ils finiront par acheter au Perreux-sur-Marne.

Cette expérience – on pense que c'est peut-être "jouable", mais en fait, après vérification, non, ce n'est pas "jouable" – semble assez commune : plusieurs personnes rencontrées m'ont restitué des épisodes qui sont des variantes de ce schéma. Le caractère ordinaire de cette expérience témoigne de deux faits : (i) aux frontières du champ des possibles, l'opération qui consiste à séparer les "possibles", "impossibles" et "sous-possibles" est tout sauf triviale, (ii) les prospectants sont nombreux à explorer ces frontières dans le processus de prospection.

Les expériences de Daphné, Madeleine, Antoine et Leïla, et de bien d'autres encore, montrent à quel point, pour de nombreuses options situées aux frontières du champ des possibles, le classement en "possible", "impossible" ou "sous-possible" exige le jugement des prospectants "en direct", si on peut dire, ou "en situation", dans la matérialité du déroulement même du processus de prospection, dans le corps-à-corps entre le prospectant et les "réalités du marché". Raisonnons dans les termes des exemples précédents. Antoine et Leïla cherchent une maison avec un million d'euros de budget. Versailles, pour eux, est-ce un "possible", un

"impossible" ou un "sous-possible" ? Il n'y a pas de réponse simple et a priori à cette question. Ce n'est pas un "impossible" a priori : il existe des maisons à moins d'un million d'euros à Versailles. Mais celle-ci contient des "impossibles" : il y a aussi des maisons beaucoup plus chères qu'un million d'euros. Ce n'est pas non plus un "possible" qu'on puisse dire acquis : la cherté propre au marché versaillais fait qu'on n'est pas certain d'y trouver une maison pour laquelle on débourserait un million d'euros. Et ce n'est pas non plus un "sous-possible" tout court : comment être sûr qu'il n'existe pas, parmi toutes les maisons à un million d'euros, ne serait-ce qu'une seule qui corresponde à ce qu'on convoite ? Les réponses sont dans la prospection. C'est ainsi qu'Antoine et Leïla appliquent leur procédure habituelle au cas de Versailles : se renseigner sur les prix, tracer, sur *Google Maps*, des isochrones pédestres à un quart d'heure des gares, sélectionner des annonces qui semblent se situer à l'intérieur des périmètres tracés, voir à quoi cela ressemble, et alors seulement, dans le feu de l'action, juger, classer.

[Prélude #2] Le sens du jeu

La prospection d'un logement compte au nombre de ces innombrables activités ordinaires dont est tissée l'étoffe de la vie quotidienne. Son caractère ordinaire se mesure au fait qu'elle est expérimentée par le plus grand nombre – pratiquement toute personne se trouve, un jour ou un autre, en situation de chercher un logement. C'est l'un des rites de passage consacrant l'entrée dans la vie d'adulte autonome, au même titre que la fin des études, la constitution d'une première position professionnelle ou le début d'une conjugalité. Les personnes rencontrées sur le terrain, dont aucune n'a trahi un quelconque étonnement lorsque j'expliquais, en amont des entretiens, qu'il serait question de prospection de logement, comptaient toutes, à leur actif, au moins un déménagement – et bien souvent, plusieurs.

Le caractère ordinaire de l'exercice a pour corollaire son évidence. Interrogés sur la manière dont ils s'y prennent lorsqu'ils sont confrontés à la situation, les prospectants répondent d'une manière expéditive qui semble sous-entendre : « *comme tout le monde* », « *comme chacun sait* », « *de la manière la plus évidente, la plus normale possible* ». Ils ne s'attardent presque jamais, tant qu'on n'insiste pas. La prospection d'un logement ne leur semble pas poser des difficultés opérationnelles particulières. Ils savent faire – ou alors, apprennent aussitôt, en faisant, dans la pratique même, sans donner le sentiment que cet apprentissage demande des efforts intensifs. Ils semblent tous dotés d'un capital de savoir pratique qui est comme déjà là au moment de se lancer dans la prospection. Prospector sur des sites comme *SeLoger.com* ou *LeBonCoin*, jouer avec les filtres, sélectionner des annonces, poser des alertes, contacter une agence immobilière, une banque, un courtier,

s'informer des capacités d'emprunt, procéder à des simulations, négocier un taux, consulter des journaux spécialisés comme le "PàP" ("*Particulier à Particulier*"), prendre rendez-vous pour visiter un bien, constituer un dossier avec les multiples pièces à fournir, demander un devis pour des travaux, faire expertiser sa propriété pour en estimer la valeur : ce sont des opérations sans grand secret pour la plupart d'entre eux, qu'ils accomplissent sans être dépassés cognitivement. C'est comme si la prospection d'un logement était un problème de niveau facile que les prospectants savent résoudre sans difficulté. Il est aussi possible de la comparer à un "jeu" que les prospectants savent jouer, dont ils connaissent les règles, ou qu'ils saisissent en un tour de main. Petite illustration puisée dans mon échantillon.

Hannah^{#7}, artiste vitrailliste, est originaire de la Normandie, elle arrive à Paris, jeune, deux années après avoir obtenu son baccalauréat à Caen. Elle loge chez sa tante, tout en se lançant dans la prospection d'un petit appartement. Elle ne connaît pas Paris, se renseigne autour d'elle pour savoir comment procéder. Elle dit, avec malice, comme pour souligner la simplicité de la chose : « *On m'avait dit que rue Ordener il y avait des agences, alors je suis allée rue Ordener et j'ai trouvé des agences* ».

Le savoir pratique engagé dans la prospection d'un logement trouve sa source, pour une part, dans les processus de socialisation à travers lesquels les corps sont informés socialement, comme dit Bourdieu, et incorporent des manières de percevoir, de penser et d'agir les rendant aptes à la vie en société. Les schèmes génériques acquis par socialisation guident l'action dans les multiples sphères de la vie, fournissant un répertoire de réponses directrices aux questions de type « *comment faut-il faire ?* » – ils remplissent aussi cette fonction en situation de prospecter un logement. Ce savoir pratique se forme aussi par l'acquisition permanente de

connaissances spécialisées qui sont autant de réponses pratiques à la question « *Comment prospecte-t-on un logement?* ». Sur ce sujet, on peut apprendre à tout instant par le concours d'une variété d'informateurs : l'entourage, les professionnels, les médias, et surtout, à notre époque, internet. Enfin, les prospectants apprennent en pratiquant, dans la pratique même, et leur compétence s'affine par capitalisation sur les expériences passées. Nombre de prospectants connaissent les chemins de la prospection pour les avoir déjà arpentés à plusieurs reprises¹⁰.

Savoir bien jouer

Tout jeu engage deux formes de savoir : (i) les savoirs qui permettent de dire « *je sais jouer* », (ii) les savoirs qui autorisent à dire « *je joue bien* ». Pour jouer, il suffit de connaître les règles – comme, par exemple, au jeu d'échecs, l'alternance des coups, le mouvement des pièces, les échanges de pièces, la fin de partie, etc. Pour bien jouer, il faut maîtriser la stratégie – c'est-à-dire l'art de jouer de manière à remporter la partie. Dans le "jeu" de la prospection d'un logement, les prospectants donnent souvent l'impression d'être des "joueurs"... d'un certain niveau. Quel est exactement ce niveau ? Dans un jeu, on reconnaît le "bon joueur" à ses performances : c'est celui qui bat ses adversaires, réalise des scores élevés, résout les énigmes, atteint les objectifs. Dans la prospection, le "jeu" est de trouver un logement parmi les meilleurs du champ des possibles. C'est à cette aune qu'il faut juger le niveau d'un prospectant en tant que "joueur". A la fin de la partie, ce dernier a-t-il réussi sa mission ? – c'est-à-dire : l'option prise au terme de la

¹⁰ Il faut dire qu'ils sont aussi aidés par la qualité du balisage. La prospection est facilitée par un haut degré d'organisation, faite de toute une économie, dont les agences immobilières, les organismes de crédit, les bailleurs sont les protagonistes majeurs, et dont la raison d'être, entre autres, est l'accompagnement des prospectants dans leur quête d'un logement.

prospection est-elle l'une des meilleures du champ des possibles ? On comprendra que personne n'est en mesure de répondre à cette question en toute rigueur, ni le prospectant, ni le scientifique.

Par "joueurs d'un certain niveau", il faut entendre un "ni... ni..." : ni des "débutants" sans aucune expérience qui n'en savent pas plus que les règles, ni des "professionnels" qui consacrent leur vie à la théorie et à la pratique du jeu. Les prospectants en savent assez sur le jeu pour pouvoir le jouer en se donnant des chances de succès. Ils ont des connaissances sur les "réalités du marché", toujours imparfaites, mais jamais totalement défailtantes. Ils ont une cartographie mentale parfois rudimentaire, parfois plus élaborée, qui permet de classer approximativement certains morceaux de la ville sur une échelle de cherté. Cette cartographie peut combiner la grande précision – les prospectants peuvent citer les prix au m² dans un quartier ou dans une rue – et le plus grand flou – ils peuvent par ailleurs n'avoir aucune idée de l'état du marché sur de vastes portions de la ville. Leur connaissance semble plus fine quant aux environs des lieux où ils ont vécu ou qu'ils ont fréquentés, plus lacunaire quant aux secteurs qu'ils ne connaissent que de nom et de réputation. Les sources qui alimentent leur système d'information vont des plus formelles aux plus informelles, des plus rigoureuses aux plus impressionnistes : paroles d'experts, paroles de professionnels, paroles de connaissances, partageant leur propre expérience, et dont certains ont des champs d'expertise profitables (comme les agents immobiliers, architectes, artisans, ingénieurs, professionnels de la construction, bricoleurs) et peuvent prodiguer des conseils précieux, statistiques produits par les acteurs du champ, mais aussi les "on-dit", "légendes urbaines", rumeurs, aprioris colportés à travers les canaux de conversations ordinaires de la vie quotidienne. Il faut noter que les prospectants se servent de ce genre d'informations, dont l'exactitude est toujours plus ou

moins sujette à caution, avant tout pour écarter des options – par exemple, certains secteurs de la ville, qui traînent une réputation de lieux peu sûrs –, mais rarement pour "sélectionner". Dès qu'il s'agit de "sélectionner", comme lorsqu'il est question par exemple de se décider à prospecter dans certains secteurs, les prospectants se contentent rarement de ce genre d'informations : ils traquent des informations plus sûres, plus fiables. Le savoir des prospectants s'actualise à tout instant à travers l'expérience cognitive de la vie et de la ville, au détour d'une conversation, de la lecture d'un article dans un journal, de la consultation d'un blog, d'un site web, de l'écoute d'un podcast, du *scan* des annonces affichées sur la vitrine d'une agence immobilière, bref, à l'occasion de toute sorte d'exposition aux "réalités du marché" – c'est la raison pour laquelle il semble souvent compliqué à situer et à dater. Lorsque l'horizon d'un déménagement se profile, et que se prépare la prospection, ce savoir déjà-là donne un sens de l'"orientation résidentielle" grâce auquel on se donne de premières directions : chercher tel genre de choses dans tels endroits. Les prospectants donnent le sentiment de vouloir évaluer leur position avec un certain réalisme, ne surestimant, ni ne sous-estimant grossièrement leurs espérances, et entamer les recherches sur la base d'une vision des "possibles", des "impossibles" et des "sous-possibles" *grosso modo* ajustée aux "réalités du marché", avec des prétentions leur semblant légitimes et raisonnables au regard de leur situation. Cela ne les empêche pas de développer ce que certains appellent un "biais d'optimisme", c'est-à-dire une tendance à surévaluer ses possibilités, mais cela prend rarement une tournure exagérée et participe plutôt d'une exploration des zones-frontières du champ des possibles à travers de premières séquences-tests. Il faut aussi considérer les cas où, loin d'un biais d'optimisme, les prospectants attaquent la prospection avec ce qui se révélera être, au contact des "réalités du marché", plutôt une sous-

estimation des possibilités – un exemple puisé dans mon matériau.

Manuel^{#25}, conseiller principal d'éducation, proche de la retraite aujourd'hui, jeune au moment où se déroulent les faits, cherche, avec sa mère, un appartement pour le compte de cette dernière, dans les environs de Romainville, Les Lilas, Bagnolet, en Seine-Saint-Denis. S'ils cherchent un appartement, c'est aussi parce qu'ils pensent que leur budget ne serait pas compatible avec l'acquisition d'un pavillon. On est au milieu des années 1990 : le marché immobilier ne se porte pas très bien. En cours de prospection, à force de voir passer des annonces, Manuel réalise que les prix sont plus bas qu'anticipés, si bien que leur budget permet, en vérité, des prétentions à l'achat d'une maison : « *Et en fin de compte, on s'est rendu compte que si, on pouvait trouver une maison pour le budget qu'on avait, en fait. Parce que ça avait baissé* ». Ils voient passer une annonce pour un pavillon à Romainville, visitent, trouvent que c'est une très bonne opportunité, avec un prix très raisonnable, et se décident à l'acheter.

Les tâtonnements inauguraux, les premières recherches d'annonces, les premières annonces retenues, les premiers contacts avec les agences immobilières, les premières visites, le sort réservé aux premiers dépôts de dossiers, sont autant de premières épreuves de vérité. Parfois, ils confortent les prospectants dans l'orientation choisie, envoyant un signal qui suggère que ce qu'on cherche existe et que ce n'est qu'une question de temps. Dans d'autres cas, les signaux sont moins encourageants : ce qu'on cherche n'est peut-être pas un "possible". Les prospectants réagissent alors en reconsidérant leur stratégie, reconfigurent les paramètres de la prospection, jouant avec les multiples leviers possibles : élargir le périmètre des prospections, revoir à la baisse les prétentions, renoncer à certaines propriétés convoitées,

augmenter l'effort budgétaire, intensifier la prospection, enrichir les canaux de prospection, etc. La plupart des prospectants s'activent un tant soit peu, en cours de prospection, pour actualiser et enrichir leur connaissance des "réalités du marché". Ils collectent des informations fraîches sur les prix, les coûts, les conditions de prêt, les territoires, les projets prévus, les transports, les temps d'accès, leurs droits, la réglementation, les perspectives de plus-value, les points de vigilance, les erreurs à ne pas commettre, etc. Lorsqu'ils prospectent dans des "terres inconnues", ils organisent des excursions pour mener des "enquêtes de terrain", pour voir à quoi ressemble tel quartier, de jour, de nuit, si c'est calme, beau, "comme il faut", bien équipé, suffisamment proche de la gare ou de la sortie de métro, etc. Chez certains, la prospection développe progressivement des formes d'expertise non sans rappeler un "flair de détective", ce qui leur permet de déjouer, par "enquête de terrain", des obstacles dressés sur leur chemin :

Comme Virginia^{#27} et Milan^{#27}, par exemple, deux professionnels des métiers de l'édition, qui prospectent des logements sociaux à Paris en passant par la plateforme "Loc'Annonce". Celle-ci centralise des annonces mais sans photographies des intérieurs, ni indication d'adresse autre que la station de métro : [Virginia] « *D'abord, les annonces de Loc'Annonce, c'est un poème, à l'occasion, va les voir. Parce qu'en fait, d'abord, le principe, c'est, tu as une photo de l'immeuble, et ensuite, tu as souvent une deuxième photo des boîtes aux lettres en bas de l'immeuble. Dans les 95% des photos, tu n'as pas la photo de l'appartement. Parce qu'il ne s'agirait pas que tu choisisses* », « *Et ensuite, ne t'est indiqué que le métro. Tu n'as pas l'adresse* ». Cette pauvreté d'information est contrariante car elle place les candidats en situation de devoir postuler "à

l'aveugle", sans idée claire de ce que vaut le logement en question, alors que l'acte de candidature est engageant : la rétraction peut déclencher une pénalité sous forme de "blocus" d'un an. Les deux protagonistes racontent avoir appris à contourner cette contrariété, grâce à une forme d'"expertise d'usager" leur permettant de "flairer" l'immeuble dont il devait être question dans l'annonce, avec une haute probabilité, et d'aller constater ainsi, sur le terrain, à quoi cela ressemble, avant de se décider, si oui ou non, cela vaut le coup de déposer une candidature : [Virginia] « *Alors, nous, on était devenu hyper fort. C'est-à-dire, nous, google street view, ah bah, puis on commençait à connaître le parc aussi, un peu, immobilier de Paris. Enfin de...* », [Milan] « *Donc on a beaucoup traqué les adresses sur...* », [Virginia] « *Parfois, on allait voir l'immeuble, on se dit est-ce qu'on candidate ou pas, c'est où exactement. Donc bon, il y a plein de trucs qu'on a trouvés comme ça* ».

Plusieurs prospectants s'appuient sur des qualités relationnelles pour tenter d'établir des rapports de sympathie avec les agents immobiliers, les propriétaires, les gardiens d'immeuble, et d'entrer dans leurs bonnes grâces – c'est qu'ils adhèrent à l'idée que des agents immobiliers avec lesquels on tisse des rapports privilégiés peuvent jouer un rôle déterminant, en réservant la primeur d'offres de qualité, en plaçant le "dossier" en haut de la pile, ou en défendant le "dossier" auprès des propriétaires, de même qu'ils sont convaincus que le courant qui passe avec les propriétaires, ou les gardiens, lors d'une visite peut jouer en leur faveur. Dans l'ensemble, on est bien dans l'univers des "ethnométhodes", au sens de "méthodes" dont les gens ordinaires se servent pour réaliser des « opérations épistémiques », comme dit Garfinkel, leur permettant

d'accomplir, « au moment même où ils le font, l'activité pratique dans laquelle ils sont pris » [Ogier, 2016].

S'ils cherchent ainsi à bien jouer le jeu, avec sérieux, se donnant les moyens de leurs ambitions, les prospectants ne souhaitent pas non plus y consacrer un temps, une énergie, un effort cognitif hors de proportion. Paradoxalement, c'est peut-être par là que se révèle le plus clairement leur sens du jeu. Tout se passe comme si les prospectants comprenaient que s'ils voulaient vraiment bien faire, procéder à la manière d'un "professionnel", viser la meilleure option possible, la "maximisation de l'utilité", il y aurait de quoi investir des journées entières pendant des mois, ce qui n'est pas une option pour des personnes qui ont bien d'autres choses à faire dans l'existence – Félix^{#10}, par exemple, fait partie des prospectants qui relèvent à quel point la prospection peut être prenante, prendre du temps et de l'énergie, impacter les autres sphères de l'existence, notamment lorsque les "réalités du marché" compliquent la partie, et par conséquent, devenir un processus pénible en dernière analyse : « *Moi, c'est le genre de truc, vraiment, ça me saoule. Moi, j'ai juste envie d'être dans l'appart et de faire autre chose quoi* », « *Et oui, en fait, aussi c'est que ça prend du temps. Enfin, moi, je travaille beaucoup et du coup, on allait tous les deux aux rendez-vous [pour les visites] ce qui est très bien. Mais du coup, j'avais un peu zéro minute pour faire quoi que ce soit d'autre* »¹¹. Aucun prospectant rencontré ne faisait de la prospection un exercice quotidien ou quasi-quotidien sur toute la durée de la prospection. "Le mieux est l'ennemi du bien" : nombre de prospectants procèdent conformément à cette maxime populaire. Ils veulent chercher raisonnablement, sans se faire envahir par le

¹¹ Il faut toutefois ajouter, en contrepoint, qu'il existe aussi des prospectants qui évoquent le processus de prospection dans des termes plus positifs, comme une expérience pas désagréable, voire amusante, ludique justement, un peu comme s'il s'agissait d'un jeu qu'on aime bien pratiquer.

jeu. La prospection appelle ainsi la détermination du niveau d'investissement idoine, soit l'effort le moindre possible qui assure la réalisation la plus proche possible des attentes. De fait, il y a une certaine proportionnalité entre l'intérêt et l'importance qu'accordent les prospectants au jeu, la volonté avec laquelle ils aspirent à trouver l'une des meilleures options du champ des possibles, et l'investissement dans le jeu. C'est chez les prospectants qui tiennent à exploiter au mieux la potentialité du champ des possibles qu'on mesure le plus grand consentement à l'effort – comme, par exemple, ceux qui cherchent à acheter avec un grand budget, qui ont tendance à soigner la prospection. Le genre de bien convoité conditionne aussi la quantité d'effort à investir dans la prospection : plus on cherche un bien avec des qualités rares, ou un bien demandé, plus la prospection exige de l'attention. Dans tous les cas, les prospectants semblent respecter un principe d'économie : seul l'effort jugé nécessaire est consenti. D'où l'intensification de l'effort, bien souvent, avec le prolongement de la prospection : si une quantité donnée d'effort ne suffit pas, ce qui se traduit par une prospection infructueuse, les prospectants se résolvent à une quantité d'effort supplémentaire – il s'agit, en quelque sorte, d'un principe de moindre effort par ajustement progressif, dont on retrouve l'intuition chez Ivan, malgré toute son inexpérience, puisqu'il en est à sa "première fois" :

Ivan^{#26}, manutentionnaire dans un magasin de déstockage à Lagny-sur-Marne, vit chez sa mère, dans un logement social à Noisiel, en Seine-et-Marne. Avec son amie, logée elle aussi chez sa mère, ils ont commencé, peu de temps auparavant, à chercher un deux pièces dans les environs pour s'installer ensemble. Les débuts sont timides et les retours peu encourageants : les deux agences chez qui ils ont déposé leur "dossier" ne donnent pas signe de vie, et les quelques prospections sur internet éveillent chez eux le sentiment que l'offre

n'est pas très abondante, et surtout, plutôt chère. Les premiers efforts se soldent ainsi par... zéro réponse, zéro visite, ce qui les déçoit, et les amène à faire une pause. Quand je demande à Ivan comment ils voient la suite, ses propos suggèrent qu'ils vont revenir avec plus de détermination pour y investir une énergie plus grande puisque de toute évidence, c'est nécessaire : « *On ne va pas lâcher, il faut, de toute façon, pour trouver, il faut bien chercher* ». C'est comme si cette première séquence était une "tour de chauffe", afin de déterminer, par tâtonnement, par essai et erreur, le niveau d'énergie nécessaire pour réussir sa prospection : « *Oui, après, je pense qu'on est qu'au début là, on n'est qu'au début, donc...* ». Ivan reconnaît qu'il ne s'est pas encore donné à fond : « *Moi, de mon côté, j'ai regardé en vite fait, mais je n'ai pas, je ne me suis pas investi à 100%* ». De l'insuffisance des premiers efforts engagés, ils déduisent qu'il va falloir faire plus pour atteindre le minimum qu'exige une prospection se donnant des chances de succès : « *Après, je pense que, quand on va vraiment se donner les moyens, on va certainement trouver mais...* »

Le principe d'économie d'effort fait de la science engagée dans la prospection une « science pratique » [Bourdieu, 1980]. Les prospectants n'ont que faire de l'omniscience, puisqu'ils ont renoncé, sans la théoriser, par sens pratique, à la "meilleure option possible" – et que le titre de "meilleur prospectant" les laisse indifférent. Leur savoir sur le jeu se forme avec des visées exclusivement pratiques, très loin du sens du perfectionnement propre aux "professionnels" ou du sens du "jeu pour le jeu" des esthètes passionnés. Ils ciblent un savoir tout juste ajusté à leurs ambitions, soit le niveau le plus économique qui suffit à garantir un dénouement satisfaisant – ils ne pousseront pas plus loin. Ils n'engageront pas dans leur science de la prospection

davantage de science que nécessaire, au regard de leurs objectifs pratiques.

Se prendre ou ne pas se prendre au jeu

Les prospectants engagent ainsi dans la prospection les qualités générales que reconnaissent les ethnométhodologues ou les interactionnistes à l'individu dans les sociétés modernes : « 1) [L'individu] a une vision pertinente du monde dans lequel il vit et des univers d'action dans lesquels il a l'habitude de s'engager, 2) il évalue de façon adéquate la forme et le déroulement que devraient avoir les types d'activité conjointe auxquels il lui arrive régulièrement de participer, et 3) il est capable d'ajuster ses conduites aux circonstances de l'action et de donner une description acceptable des raisons pour lesquelles il l'a fait » [Ogier, 2016]. Si ces qualités sont communes aux prospectants, s'ils semblent tous se situer au-dessus du niveau plancher de savoir, savoir-faire, connaissance, maîtrises symbolique et pratique que requiert l'exercice d'une prospection se donnant des chances de succès, il subsiste néanmoins une certaine hétérogénéité aussi bien du côté des ambitions que du côté de l'investissement dans le jeu.

Aucun des prospectants rencontrés sur le terrain ne semblait entièrement indifférent à la question du logement, aucun ne semblait prêt à prendre n'importe quel logement. Chacun avait ne serait-ce que quelques attentes, quelques exigences, des "lignes rouges". Mais passés ces dénominateurs communs, les situations sont d'une grande variété. Si certains opèrent d'une manière conforme au modèle du prospectant qui traque une option qu'il puisse croire comme l'une des meilleures du champ des possibles, explorant ce champ avec une certaine énergie et détermination, d'autres s'écartent de ce modèle, au sens où on ne les sent pas si préoccupés

par la position des options au sein du champ des possibles. Deux exemples pris dans mon matériau :

Bérénice^{#11}, cadre administratif au Ministère de l'Éducation Nationale au moment des faits, est locataire d'un studio dans le 11^{ème} arrondissement de Paris. Elle se trouve dans une situation où il lui faut trouver un appartement dans un délai très court car son préavis approche de l'échéance. Elle n'a aucune exigence : elle veut juste "un coin", comme elle dit, où se poser, « *se terrer* » – en fait, d'exigence, elle en a une, même si elle ne la formule pas explicitement : elle veut « *se terrer* » à Paris. Elle est fonctionnaire de catégorie A, son "dossier" lui permet de prétendre à un petit appartement à Paris sans difficulté. Elle voit passer une annonce pour un studio de 18 m² dans le 11^{ème} arrondissement, contacte l'agence, visite et prend. C'est sa seule et unique visite. Elle a déjà produit ce schéma lors de son précédent déménagement : une visite et elle prend. De toute évidence, elle est indifférente à la question de savoir si l'option qu'elle prend est l'une des meilleures de son champ des possibles.

Sonny^{#24}, jeune adulte à l'approche de la trentaine, spécialiste de la comptabilité converti en informatique au service des ressources humaines, habite avec sa compagne un appartement deux pièces, en location, à Chelles, en Seine-et-Marne. Ils y sont depuis « *un an, un an et demi* » et veulent désormais acheter un appartement un peu plus grand, un trois ou quatre pièces idéalement, en prévision de la prochaine fondation d'une famille. Ils veulent rester à Chelles : « *Alors, le choix de ville était clair, parce que c'était Chelles, il n'y avait pas d'autre ville qui nous plaisait* ». Chelles parce que : « *c'était commodités et puis tu es en bords de Marne. C'est tout un environnement en fait, donc... chose que tu n'as pas forcément*

ailleurs ». A part le nombre de pièces et la localisation, ils n'ont pas d'exigences particulières. Ils ont la possibilité, en tant que primo-accédants, de profiter d'un prêt à taux zéro, ce qui les oblige à chercher dans du neuf. La compagne de Sonny réussit « à trouver un promoteur qui venait [...] d'avoir fini les constructions » : « Du coup, on est venu visiter, et puis voilà, malgré qu'il n'y ait pas de balcon, ça a fait tilt quoi. Donc, c'est comme ça qu'on a emménagé ici ». Mis à part celui où ils achètent, ils se seront renseignés sur très peu de programmes, « un ou deux grand max » : « Bah on s'est renseigné, et puis comme y en a qui n'ont pas, qui ne sont pas encore sortis de terre, donc ce n'est pas, tu peux pas te projeter dedans ». Au terme d'une prospection plutôt peu intensive de « quelques mois », « entre trois et six mois grosso modo, grand max », ils auront acheté « un F3, au premier étage, avec 71 m² », à Chelles, pour 230'000 euros.

D'autres prospectants se distinguent, à l'autre extrême, par un engagement plus intense dans le jeu, un investissement supérieur à la moyenne, qui se manifeste par un méthodisme au service d'une exploration plus active des potentialités du champ des possibles. Leur prospection semble bien davantage portée par l'ambition de faire le "bon" choix – c'est-à-dire le choix d'une option qu'on puisse prendre sans inquiétude, sans l'angoisse d'un regret, option qui éveille le sentiment qu'elle fait partie de ce qu'on peut espérer de mieux. Les prospectants se donnent alors les moyens de leur ambition, sous forme d'un effort cognitif et matériel plus intense consenti à la prospection – et semblent révéler, par-là, un "locus de contrôle" plutôt interne. Illustration avec Antoine^{#17} et Leïla.

Antoine et Leïla, mais surtout Antoine, sont des prospectants méthodiques. Ils sont tous les deux des « financiers ». Lorsqu'ils se lancent dans l'achat

d'une maison avec un jardin, avant de commencer à chercher, ils se mettent « *à fond sur, ok, un les endroits, deux les prix des maisons* ». En parallèle, Antoine refait leur budget, calcule leur capacité mensuelle, met sur pied un échancier, fixe le budget par rapport à ce qu'ils veulent, pré-identifie les secteurs dans lesquels ce serait jouable ou non. Le premier réflexe est de cibler la proche banlieue est – Vincennes, Saint-Mandé, Charenton-le-Pont –, qu'ils connaissent bien (ils habitent près de la place de la Nation, à Paris) et apprécient, mais c'est hors de prix : « *C'est les mêmes prix que Paris, c'est dix mille du mètre, et donc, une maison c'est inaccessible* ». Ils se décident alors à raisonner plus large en se basant sur les temps de transport – ils se lancent dans l'identification des lieux à partir desquels ils peuvent accéder à leurs lieux de travail respectifs en un temps de trajet raisonnable en transports en commun. Ils se rendent compte que la banlieue ouest est presque plus compétitive de ce point de vue : « *C'est là qu'on s'est dit on regarde par rapport aux temps de transport. Et qu'on s'est rendu compte qu'en fait, plus loin à l'est, c'était quasiment une heure, alors qu'à l'ouest, on pouvait avoir une demi-heure quarante minutes. Donc on s'est mis à regarder à l'ouest* ». L'ouest, ils ne connaissent pas bien. Antoine développe un double « *algorithme manuel* », à partir des prix au m² et de la position des gares. Se servant de *Google Maps*, il trace, pour toutes les gares de l'ouest parisien, des isochrones délimitant les périmètres à moins d'un quart d'heure à pied. Comme ils ne connaissent pas les lieux, ils font des "visites de terrain", à vélo : « *On a fait Issy-les-Moulineaux, Meudon, Ville d'Avray, Vaucresson, Chaville, tous ces trucs-là, pour aller voir un peu ce qu'il en était, même Sartrouville, Montesson, et tout* ». Ces visites leur permettent de voir à quoi ressemblent les lieux, d'établir des préférences – « *Dans les*

premiers endroits qui nous plaisaient pas mal, il y avait Chaville et il y avait Vaucresson » –, d'écartier des secteurs – « *Sèvres, Ville d'Avray, c'est bien mais trop en pente, Meudon, pareil* ». Parallèlement, ils regardent les annonces, « *plus pour les prix, pour voir ce qui se passait* ». Les visites de terrain terminées, ils commencent à placer des alertes sur les sites internet, « *SeLoger, PàP, et je ne sais pas, la dizaine de sites qui amènent pratiquement toutes les maisons* ». Ils évaluent les annonces qui arrivent *via* les alertes : « *On faisait un filtre très simple, oui non oui non, voilà* ». Celles qui restent dans la course, « *c'est plutôt Leïla qui faisait ça, elle appelait les agents ou elle demandait des renseignements* ». S'ils arrivent à obtenir l'adresse, ou se faire une idée de la localisation, ils vérifient si la maison répond aux critères temporels – moins d'un quart d'heure à pied d'une gare, pas plus d'une heure au total pour arriver aux lieux de travail en transports en commun. Les offres qui passent ce test, ils vont les voir. Ils ne trouvent rien qui correspond à leurs attentes dans l'ouest parisien, ce qui les amène à élargir le périmètre des prospections une deuxième fois, en revenant vers l'est, insérant des communes comme Nogent-sur-Marne, Fontenay-sous-Bois, Bry-sur-Marne. Ils refont des "visites de terrain" car ce sont des secteurs qu'ils connaissent moins bien que Vincennes ou Saint-Mandé. Ils reçoivent une annonce pour une maison située au Perreux-sur-Marne, qui ne fait pas partie de leur périmètre de prospection – l'annonce leur arrive car elle est taguée "Nogent/Le Perreux". Ils organisent une nouvelle "visite de terrain" car ils ne connaissent pas bien les quartiers sud du Perreux où se trouve la maison. Ils prendront cette maison. Les grandes étapes de cette prospection – élaboration d'un budget, recueil d'informations sur les prix, estimation des temps d'accès, visites de terrain,

tracés de périmètres de prospection, mises en place d'alertes pour recevoir des annonces, évaluation des annonces, contact des agences, visites – sont assez communes mais Antoine et Leïla se distinguent par le sérieux, la rigueur, le systématisme, la réflexivité qu'ils semblent avoir mis dans le déroulement du processus.

Le méthodisme se conjugue, dans certains cas, avec un penchant pour le calcul méticuleux – penchant qui n'est pas toujours le fait de personnes dont le parcours scolaire suggère des aptitudes particulières en ce sens. Le sérieux investi dans le jeu devient alors un sérieux calculateur. Illustration avec Youri^{#16} :

Youri, comme il le dit lui-même, a raté plusieurs fois son bac – mais il était le premier de sa classe en mathématiques en seconde, selon ses dires, avant de « *s'effondrer* » en première et terminale. Il a tenté à plusieurs reprises de reprendre des études sans le baccalauréat mais sans réussite. La manière dont il fait le récit de son accession à la propriété révèle une tendance à vouloir calculer dans les moindres détails, et plus généralement à procéder de manière méthodique et réfléchie. Les paramètres qui rentrent dans ses calculs sont nombreux. Il commence par faire des calculs pour savoir s'il est plus avantageux d'acheter ou louer, la durée pendant laquelle il faut rester dans le bien acheté pour que cela devienne profitable en comparaison de la location, s'il est plus avantageux d'acheter dans le neuf ou dans l'ancien, tient compte du fait que les frais de notaire sont plus élevés dans l'ancien – il ira plus tard jusqu'à regretter de ne pas avoir assez pris en compte, dans ses calculs, le fait que les prix annoncés ne sont pas les prix d'achat définitif, en raison des possibilités de négociation, ce qui l'a conduit, en toute vraisemblance, à surestimer l'avantage financier d'acheter dans du neuf. Il veut acheter sur plan et

se décide à le faire chez un promoteur dont le siège est à Emerainville, où il habite depuis longtemps. C'est un promoteur connu dans le secteur, fort d'une bonne réputation. Il se rend à un rendez-vous au siège pour exposer ce qu'il cherche, son budget, et pour se renseigner sur les possibilités. Il se met ensuite en une veille active pour suivre les projets du promoteur dans le secteur – ce qui ne l'empêchera pas de rater l'occasion d'acheter un appartement qui lui plaît beaucoup dans un programme du promoteur, et il lui faudra se contenter d'un appartement qui lui convient moins bien. Il se dit attentif à la qualité des constructions quant au respect des normes d'isolation thermique ou sonore. Les économies de facture énergétique rentrent dans ses calculs. Il a une idée des charges au m² pratiquées par différents promoteurs : « [...] *justement, y en a qui disaient deux euros le m². Et eux, à M., ils annonçaient du un, un virgule deux euro par m², mais au final, ce n'était pas tout à fait exact, c'était, je ne vais pas dire que c'est de la publicité mensongère mais c'en est pas loin quoi* ».

Il existe aussi des cas extrêmes où la prospection de logement devient le jeu principal de l'existence, une façon de gagner sa vie, l'objet d'une expertise quasi-professionnelle, et s'érige pratiquement en art de vivre. Illustration avec Paul-Louis^{#5}.

Paul-Louis est originaire de Paris. Il est issu d'un milieu artisan-ouvrier, parisien depuis quatre générations. Il a commencé des études d'ingénieur, mais n'a pas pu les mener à terme pour des raisons financières. A 23 ans, il monte son entreprise d'électricité – jusque-là, il travaillait auprès de son père, artisan-électricien lui-même. Il fait un peu de tout : « *Oh, au début, je faisais plus de choses, comme j'étais presque ingénieur, je faisais de tout. Je faisais de tout, de la ventilation. Je faisais des*

salles propres d'informatique, des faux planchers. Ah oui, je faisais tout et ça m'intéressait. Et puis après, j'étais plutôt dans l'entretien des immeubles, c'était autre chose. Et puis je faisais des appartements aussi». Il se lance très jeune dans l'immobilier. Son premier fait d'arme est l'acquisition d'un appartement, 90 m², soumis à la loi 1948, sans apport, en empruntant intégralement – il n'a pas encore trente ans. Cet appartement restera le sien, avec sa femme. Il y réalise lui-même toute une série de travaux. Son beau-frère, qui s'y connaît en immobilier et qui joue auprès de lui un rôle de mentor, élargit ses horizons. C'est lui qui lui transmet cette audace nécessaire pour se dire : « il y a des coups à faire, il suffit d'oser ». Par la suite, il n'a cessé de faire des « affaires immobilières ». Il se reconnaît un sens des affaires : « *Et en 1988, le propriétaire de tout l'immeuble est mort, et sa fille a tout vendu. Donc évidemment, en priorité, aux gens qui occupaient. Donc moi j'ai pu acheter là, la boutique, 50 m². Donc je ne me rappelle plus du prix mais enfin c'était dérisoire, d'autant plus que j'avais rajouté la loge. Ils n'avaient pas pensé à vendre ça, et avec le gars, ça passait par une agence, je lui dis : je te prends la boutique au prix que tu me dis, mais je veux ça. Et puis, je veux les caves en dessous aussi. Donc j'ai racheté les cinq caves, enfin je les ai rachetées, je crois bien même qu'il me les a données. [...]. Et puis dans mon élan, j'ai acheté aussi une petite chambre au septième, de 15 m² où il n'y avait aucun confort, chiottes sur le palier, une petite cuisine. Enfin, c'était une chambre de bonne. [...]. Comme c'était au bout d'un couloir, au bout du couloir qu'il y avait par là, dans le règlement de copropriété, il était dit que l'occupant le plus au bout peut s'approprier toutes les parties inutiles. Donc il y avait trois wc à la turque, un bout de couloir. Donc ce que je dois dire*

aussi, c'est que je travaillais pour l'immeuble, je l'avais à l'entretien, donc je connaissais très bien le syndic. Donc je lui explique ça, il me dit y a pas de problème. [...] Donc pour en revenir, première assemblée générale. Ah oui ! Un truc très important. J'avais acheté pour 1000 euros la cave qui était au pied de l'escalier. [...]. Première assemblée générale. Bon, la copropriété se mettait en place. Donc le syndic dit M. [Paul-Louis] veut, nanana nanana, il a le droit de le faire. D'autant plus qu'un type au 6^{ème} avait acheté deux appartements et qu'il voulait les rejoindre mais il y avait un petit bout de couloir. Donc lui aussi en a profité pour s'approprier le bout de couloir. Donc on prend le petit bout de couloirs. On discute aussi pour les 1000^{ème}. Donc ce n'est pas grave, j'ai permis à ce qu'on m'augmente mes 1000^{ème}. Pas de problème. Deuxième assemblée générale un an plus tard. Et puis les gens étaient un peu... non, dans la même assemblée, on parle de l'ascenseur, y avait pas l'ascenseur. Les gens disent : on aimerait bien un ascenseur. Je dis oui, pas de problème, mais la machinerie, vous allez la mettre où ? Dans la cave qui est au pied de l'escalier. Je dis : mais la cave au pied de l'escalier... elle est à moi. Donc vous chipotez pour les m² que je prends là haut, à juste titre, puisque je les ai payés, je ne sais pas, 200 euros le m², alors que maintenant, ça en vaut 1300. Alors... donc c'est passé ». Il use de procédés offensifs : « Des exemples, les deux studios que j'ai achetés devant l'hôpital. J'apprends que c'est à vendre, par une agence. J'apprends que c'est à vendre. Et... la fille qui s'occupe de la vente me dit : mais quelqu'un est déjà intéressé, s'il ne veut pas, je vous appelle. Je lui dis : mais il vous a donné de l'argent ? Elle me dit bah non. Bah moi, je dis, j'ai mon chéquier. Vous voulez combien ? Crack. Je suis passé devant ». Il se fait une fierté presque de ne jamais avoir rien dépensé pour ses

acquisitions : « *Je n'ai pas épargné. Je n'ai jamais donné un centime pour l'achat de mes appartements* ». Il loue ses appartements et la location paye l'emprunt : « *C'est-à-dire que le prix de la location payait la banque. Tout le temps. Tout le temps* ». Il a acheté et vendu un nombre indéterminé d'appartements. Il est très au courant des prix et réfléchit constamment plus-value : « *Puisque tout ce que j'ai vendu, c'est au-delà des vingt-deux ans de, tu sais, tu ne fais pas de plus-value. Donc celui-là, je l'ai vendu il y a trois ans 12'000 euros le m² ! Avenue de Saint-Ouen, je l'ai vendu, il y a deux ans, 11'000 euros le m²* ». Il fait des travaux lui-même pour remettre à neuf les appartements, ce qui lui permet de maximiser les plus-value : « *Je les refaisais vachement beaux avant de...* ». Au maximum, il a compté jusqu'à six locataires. Il gère lui-même ses locations – édite les quittances, s'occupe des problèmes signalés par les locataires. Il est constamment à l'affût d'opportunités : « *Donc parallèlement, bah je furetais* », « *Et puis, dans mon métier, évidemment, j'allais un peu partout, dans les immeubles, dès que j'entendais parler d'un appartement à vendre, je me renseignais, etc.* ». Il a développé des relations amicales avec des agents immobiliers qui font partie de ses informateurs : « *Je connais deux ou trois agences, particulièrement celle qui est sur la place, c'est des amis* ». Il est convaincu qu'il n'y a qu'avec l'immobilier qu'on peut faire fortune, fait du prosélytisme, conseille à tout son entourage de s'y mettre : « *Et alors bon, j'étais dans un milieu ouvrier, où y avait beaucoup de Portugais, des Polonais, machin. Les mecs, je les ai poussés à faire comme moi. Et maintenant, ils me remercient. Y en a un, il est plus riche que moi. Parce que lui, il a acheté dans le 12^{ème}* », « *Moi, que ce soit des gens riches ou des gens pauvres, je leur dis : faites de*

l'immobilier, y a que ça qui compte, il n'y a qu'avec ça que vous faites de l'argent ». Au moment où je l'ai rencontré, à 64 ans, à la retraite depuis une dizaine d'années, le corps abimé par une vie de chantiers, ses revenus immobiliers – locations et ventes – constituaient l'essentiel de ses revenus et leur assuraient, à lui et sa femme, un train de vie relativement luxueux. *Self made man* de l'immobilier, Paul-Louis a développé, à sa façon, une certaine expertise du champ, un certain art de la prospection de logements. Ce jeu, c'est le jeu de sa vie. C'est lui qui a trouvé l'appartement dans le 18^{ème} arrondissement pour Daphné, son amie, une des personnes que j'ai rencontrées.

Les prospectants se laissent plus ou moins se prendre au jeu. Les cas se distribuent le long d'une échelle graduée, s'étirant, à un extrême, des prospectants qui le pratiquent d'une manière minimaliste, expéditive, lui consacrant peu de temps, d'énergie, d'attention cognitive, comme Bérénice^{#11} (à ce moment particulier de sa carrière), jusqu'aux prospectants, à l'autre extrême, qui l'investissent plus intensément, avec plus de temps, d'énergie, d'attention, comme Antoine^{#17} et Leïla. Il importe d'ailleurs de préciser que le panorama des savoirs, savoir-faire, connaissances, maîtrises symbolique et pratique engagés dans le jeu, esquissé plus haut, est une vue d'ensemble. Les prospectants détiennent, individuellement, certaines pièces de la panoplie, mais pas nécessairement toutes, de même qu'ils recourent à certaines pratiques mais pas d'autres. Et chez certains, l'étendue des moyens investis, que ce soit pour étoffer leur science des "réalités du marché" ou leur science des techniques d'exploration du champ des possibles, semble plus grande que chez d'autres.

Il reste que s'il fallait trouver un centre à la distribution, celui-ci se placerait plus proche du pôle incarné par ceux qui se laissent prendre au jeu. Une conséquence, sans doute, de la place centrale que tient le logement dans

l'existence au quotidien de nos contemporains. Les conditions résidentielles dont on bénéficie sont un élément trop décisif de la qualité de vie pour qu'on puisse se permettre de les négliger. C'est sans doute la raison pour laquelle la prospection d'un logement reste, pour la plupart des prospectants, une affaire sérieuse qu'il convient de mener avec soin. Le modèle de prospection esquissé jusqu'ici dispose, par conséquent, d'un domaine de validité substantiel, avec ces deux principes fondamentaux : (i) les prospectants s'engagent dans la prospection avec l'ambition de trouver une option qu'ils puissent croire comme l'une des meilleures du champ des possibles, (ii) ils opèrent suivant un principe de moindre effort par ajustement progressif, afin de trouver, par tâtonnement, le bon dosage, soit l'effort le moindre possible suffisant pour atteindre l'objectif précédent. La variété des manières à travers lesquelles les prospectants matérialisent ce modèle dans la réalité, le déclinent en variantes d'un même schème, les déterminants du sérieux, de l'ambition, de l'investissement que les prospectants engagent dans le jeu – que nous avons déjà esquissés plus haut –, c'est ce qui attend le lecteur, entre autres, dans ce qui suit.

Simplifier le problème

On pourrait appeler cela "le problème d'Ustvol'skaya-Guarneri", à partir des (faux) noms de famille de Lisa^{#14} et Thomas^{#14}.

Lisa et Thomas habitent du côté de Guyancourt, dans les Yvelines. Ils souhaitent acheter une maison dans les environs, avec un budget de 400'000 euros. Ils prospectent et sont surpris par la piètre qualité des options qu'ils voient passer. La pandémie qui éclate a pour conséquence inattendue de modifier les conditions de travail pour Thomas, ingénieur chez un grand constructeur automobile, instaurant un régime de travail à distance plusieurs jours dans la semaine. Cette nouvelle donne professionnelle ouvre la voie à la possibilité d'une résidence en dehors de la métropole parisienne, avec un pied-à-terre dans la métropole. Lisa et Thomas se disent qu'ils peuvent bien se prendre, dans ces conditions, une maison jusqu'à une heure et demie de Paris. Ils tracent sur une carte un cercle d'un rayon de 150 kilomètres centré sur Paris. En première instance, tout est "jouable" dans ce périmètre. Mais voilà le problème : comment chercher une maison dans un espace de 70'000 kilomètres-carrés – soit l'équivalent de 700 Paris intra-muros ?

Tout prospectant est confronté à cette limite : on ne peut conduire la prospection sans la ramener à une dimension cognitivement et matériellement gérable. Le champ des possibles résidentiels est inexorable tant qu'on n'a pas cadré la prospection, tant qu'on n'a pas située celle-ci quelque part. Il faut simplifier le problème, autrement il est ingérable : surcharge cognitive, car trop d'options

possibles à traiter, et inflation des "coûts de visites", avec des options disséminées sur un territoire beaucoup trop vaste. Cette simplification passe, en premier, par la circonscription des recherches dans un périmètre explorable. C'est bien ainsi que procèdent les prospectants. Alisdair Rae, anciennement professeur en *Urban Studies and Planning* à l'Université de Sheffield, a pu chiffrer la dimension des périmètres au sein desquels les prospectants britanniques prospectent sur *Rightmove*, principale plateforme outre-manche dédiée à la prospection de logement. Cette plateforme, comme son équivalent français *SeLoger.com*, donne la possibilité aux prospectants de tracer un polygone *ad hoc* afin de filtrer les seules annonces situées dans ce périmètre. Les calculs pour un échantillon aléatoire de près de 100'000 recherches conduites sur la plateforme montrent à quel point les polygones tracés sont petits : un quart d'entre eux font moins d'un kilomètre-carré, la moitié fait moins de cinq kilomètres-carrés, une toute petite minorité dépasse les 100 kilomètres-carrés¹² [Rae et Sener, 2016]. Les prospectants rencontrés sur mon terrain, eux aussi, cherchaient le plus souvent dans quelques communes, rarement plus d'une dizaine simultanément – la sélection des terrains de prospection est un thème que je reprendrai plus en profondeur plus

¹² Ces résultats, avec d'autres, comme ceux de Palm et Danis [2001], semblent infirmer une hypothèse formulée et testée par des chercheurs anglo-saxons. Il est vrai qu'on aurait pu s'attendre, dans un monde où il est possible, grâce à l'essor d'internet, d'accéder à des annonces en très grande quantité, sur une géographie pratiquement sans limite, très facilement et à peu de frais, à ce que les prospections s'inscrivent dans des périmètres plus larges, comparativement à l'ère pré-internet (*cf.*, à propos de cette hypothèse, McLaughlin and Young [2017], par exemple). Or il semble, d'après les résultats de Rae et Sener ou de Palm et Danis, qu'il n'en est rien : les prospectants continuent de chercher dans de petits périmètres, malgré des coûts d'accès à l'information désormais bien plus modestes – ce qui suggère que le coût d'accès à l'information n'est pas le principal déterminant de la propension des prospectants à chercher dans de petits périmètres. Comme l'écrit Meen [2001], « *search costs limit the spatial range of the search* », mais les coûts dont il est question sont sans doute moins liés à l'acquisition de l'information qu'au traitement cognitif de l'information et à la logistique des visites.

tard. Je remarquerais à ce stade qu'une des stratégies élémentaires de simplification du problème tient ainsi dans un premier mouvement d'auto-réduction du champ des possibles : les prospectants laissent hors-champ de leur prospection, en première instance, des pans entiers de "possibles", situant les recherches dans une portion de territoire très réduite en comparaison du terrain de jeu potentiellement praticable¹³.

Dans la suite, un des modes opératoires récurrents de prospection devient le suivant. On préfigure une image simplifiée du logement dans lequel on se verrait bien, en se basant sur des qualités qu'on convoite – par exemple : un appartement au dernier étage, avec balcon, trois pièces –, et en ciblant un terrain de recherche qui convient, ou qui semble raisonnable, et dimensionné pour être explorable – par exemple : à Paris ou du côté du Bois de Vincennes –, combinaison "logement&localisation" qu'on juge compatible avec la qualité de son "dossier", et on se lance dans la recherche de ce logement armé d'une certaine confiance quant à l'existence, quelque part, dans le secteur ciblé, d'un logement correspondant à cette image, et qu'on pourra croire comme faisant partie du meilleur du champ des possibles – et qu'on pourra louer ou acheter. C'est comme si on se disait : « *ça doit bien exister, si on cherche, on va le trouver et on va pouvoir le prendre* ». En ce sens, le champ des possibles, situé dans le cadre d'une prospection bien réelle, c'est la présomption d'un "possible" : on a une certaine idée du genre de chose que l'on souhaite, on pense qu'on a les moyens pour, et on est confiant dans le fait qu'un logement qui correspond à ce qu'on cherche existe, qu'on peut se l'offrir, et qu'on va le trouver, que c'est juste une question de temps. La

¹³ Ce constat s'étend, il me semble, aux prospectants dont le champ des possibles est moins étendu que d'autres, en conséquence de ressources financières et sociales limitées : même dans ces cas, les terrains de prospection semblent ne correspondre qu'à une petite fraction de l'ensemble des terrains possibles a priori.

prospection va donc consister à chercher cette option présumée, qui doit être quelque part, qui doit exister en tout cas. Ce n'est pas tellement qu'on se dit qu'il y a *un* logement correspondant à ce qu'on espère : en vérité, on n'a aucune idée de combien, on est juste confiant dans le fait qu'il doit en exister suffisamment pour qu'on puisse en trouver un dans un délai raisonnable. Dans d'autres cas, le point de départ est encore plus ouvert et c'est dans la confrontation avec les "réalités du marché" qu'on voit se dessiner les contours du "possible". On se dit, par exemple : « *il nous faut une pièce de plus* », et on commence à chercher de façon à "tâter le marché" pour voir où et à quelles conditions on peut, ou pas, avoir un logement avec une pièce de plus, et on navigue à vue selon les signaux envoyés par le "marché" – quitte d'ailleurs à renoncer à son projet de déménagement si on n'est pas dans l'obligation de le faire, ou à le reporter, si les signaux ne sont pas encourageants. Illustration avec l'expérience de Scarlett^{#9}.

Interrogée sur ce qu'elle ferait si elle devait, pour une raison ou une autre, partir de son appartement dans le quartier de Sainte-Marthe, appartement et quartier qu'elle aime beaucoup, Scarlett, orthophoniste, dit qu'elle chercherait quelque chose de semblable, c'est-à-dire un appartement avec « *un pied dehors* », un rez-de-chaussée ou un premier étage donnant sur une cour vivante, en tant qu'espace commun et partagé entre voisins, dans un quartier authentiquement populaire – c'est-à-dire, selon elle : pas comme Ménilmontant ou Oberkampf – et animé, avec une vie de quartier, pas forcément à Sainte-Marthe. Elle n'a pas d'idée précise à propos de l'endroit où cela pourrait bien se trouver mais elle pense que cela doit bien exister quelque part – à Paris, ou en banlieue qu'elle connaît peu. Mais ce qu'elle connaît d'autre que Sainte-Marthe, elle sait que cela ne lui conviendra pas. Les deux possibilités qu'elle évoque sont

finalement des options qui ne conviennent pas, c'est-à-dire des "sous-possibles" : (i) à un moment donné, elle a tenté de partir et elle a envisagé, à cette occasion, un dernier étage avec terrasse. Mais elle s'est rendu à l'évidence que ce n'est pas ce qu'elle veut : « *Il y avait un extérieur mais c'était en terrasse, dernier étage avec terrasse. C'était beau quoi, c'était super mais ça n'allait pas sans trop savoir pourquoi. Je me dis mais qu'est-ce que je vais faire toute seule là sur ma terrasse ? Je vais me retrouver toute seule sur ma terrasse. Et oui, alors ?* ». Il lui faut un extérieur pour partager une vie commune avec ses voisins ; (ii) elle évoque aussi les maisons sur la Butte Bergeyre, dans le 19^{ème} arrondissement, pas loin du quartier de Sainte-Marthe. Elle les trouve « *extraordinaires* » mais en dernière analyse, le quartier est trop « *mort* » : « *C'est mort quoi, c'est vide. La vie, elle est où quoi ?* ». La vie se déroule dans les maisons, il ne se passe rien dehors, il n'y a pas de vie de quartier. Alors : « *je me suis dit bof* ». Et de toute façon, c'est hors de prix pour elle : « *Il faut un million là* ». Cet "ailleurs" reste ainsi un "ailleurs" hypothétique et il s'agit donc d'une confiance fondée moins sur des faits que sur un raisonnement théorique : en vertu de quelle raison Sainte-Marthe serait-il le seul quartier de la métropole parisienne où ce qu'elle veut existe ?

La préfiguration d'une image simplifiée du logement qu'on souhaite s'opère, chez certains, sous forme de fixation d'un standard minimum en dessous duquel on n'acceptera pas, a priori, de descendre.

C'est Erika^{#15}, architecte, qui formule les choses dans ce sens : « *C'est plutôt cette cible-là quand je regarde un logement à l'achat ou à la location, pour me dire est-ce que j'accepte ça ou pas. Et après... enfin, je ne suis pas quelqu'un de très difficile dans le sens il me faut tout, il me faut, je ne sais pas, tant*

de mètres-carrés, le balcon, la piscine, le jardin, le bidule. Je ne suis pas si exigeante que ça mais il y a quand même des bases à ne pas franchir, enfin, des choses que je n'aime pas. Voilà, si ce n'est pas lumineux, j'aime pas, si ce n'est pas très, enfin, un minimum d'espace. Bien foutu quand même. Bien insonorisé. Proche des transports ».

Dans le cas des prospectants qui font face à une prospection compliquée, le décalage entre les moyens financiers et les "réalités du marché", au regard de ce que l'on convoite, annonçant une partie serrée, la préfiguration de l'image simplifiée du logement ciblé peut toucher à une simplification extrême, comme dans l'expérience de prospection de Virginia^{#27} et Milan^{#27}.

Virginia et Milan habitent, avec leurs deux enfants, dans un petit trois pièces de moins de 60 m², dans le 11^{ème} arrondissement de Paris. Ils y sont depuis de nombreuses années, leurs enfants ont grandi, et le sentiment d'être sévèrement à l'étroit s'est installé. Cela fait des années qu'ils espèrent un déménagement, pour prendre plus grand, mais sans succès, en conséquence de la compatibilité très limitée entre leur ambition de rester à Paris, leur besoin d'espace – il leur faut, idéalement, un quatre pièces pour que les enfants, un adolescent et une adolescente, puissent avoir chacun sa chambre – et leurs moyens financiers. Dans ces conditions, pour rendre l'option d'un déménagement un tant soit peu possible, les critères qui concourent à définir ce qu'ils cherchent sont réduits au strict minimum – quand je leur demande, lors de l'entretien, les critères qu'ils informaient pour configurer les alertes, Virginia répond : « *Quatre pièces. Quatre pièces pas cher* ». Aucun autre élément ne trouve de place dans le jeu des filtres pour sélectionner des annonces – ce qui ne signifie pas qu'ils seraient prêts à prendre n'importe quel quatre pièces mais

les probabilités sont tellement adverses qu'ils sont dans l'obligation de donner sa chance à la moindre option qui satisfait le critère du nombre de pièces.

Les critères premiers

Les qualités sur lesquelles on se fonde pour préfigurer une image simplifiée du logement qu'on cherche ont souvent une certaine matérialité qui les rend à la fois aisément communicables, descriptibles à des tiers, et appréciables à distance, à partir des informations contenues dans les annonces ou de ce que disent les agents ou propriétaires, sans avoir à visiter le logement en vrai. Ce sont typiquement des qualités relatives à la superficie, au nombre de pièces, à la nature du logement (appartement ou maison, jardin, balcon, terrasse), à l'ancienneté de la construction (neuf, ancien), à la position dans l'immeuble (dernier étage, ou pas dans les étages supérieurs, côté rue, côté cour), à l'exposition, à la localisation (dans tel ou tel secteur). Cette matérialité particulière en fait des critères particulièrement adaptés pour orienter les recherches, filtrer les offres, comme par exemple, lorsqu'on dit à l'agent immobilier qu'on cherche un trois pièces, ou qu'on retient les seules annonces pour des trois pièces – j'appellerai ces qualités les "qualités premières" ou "critères premiers" (mais j'aurais pu aussi les appeler les "critères pilotes", au sens où ils guident les recherches). Les qualités auxquelles manque cette matérialité particulière peuvent être tout aussi déterminantes, voire plus déterminantes, mais elles n'interviendront pas aussi nettement dans la préfiguration du logement qu'on prospecte, telle qu'on va la communiquer aux agents immobiliers ou à d'autres intermédiaires, comme son entourage, et ne serviront pas à orienter les recherches et à filtrer, trier, sélectionner les annonces. Ces propriétés seront jugées sur pièce et sur place, lors de la visite, car ce n'est que dans ces conditions qu'elles sont appréciables et

évaluables. Des exemples : le calme ou la tranquillité (de l'immeuble, de la rue, du quartier), l'état (propreté, vétusté), la "fonctionnalité", l'agencement des pièces, les "volumes", l'insonorisation, la luminosité, la "chaleur", le "charme", le "cachet", la "beauté", la "qualité" ou la "noblesse" des matériaux. Ce sont donc, pour beaucoup, des propriétés qui sollicitent le sensoriel ou le sens esthétique, et qui ne peuvent par conséquent être appréciées qu'au contact du bien, par mobilisation de la vue, l'ouïe, le toucher, l'odorat. Il n'est pas exclu que certaines de ces propriétés puissent, elles aussi, devenir des critères premiers pour préfigurer l'image du logement recherché et guider la prospection, notamment lorsqu'elles ont une matérialité proche de celle propre aux qualités premières (communicable aisément, appréciable à distance). Exemple : on peut désirer un appartement ou une maison avec des "poutres apparentes" et conduire les recherches sur la base de ce critère. Pour d'autres qualités, ce transfert reste moins évident : il est difficile d'orienter les recherches, filtrer les annonces, sur la base du critère de la "fonctionnalité", par exemple. Il faut néanmoins remarquer que les propriétaires, ou leurs intermédiaires, tendent souvent à insérer, parmi les informations communiquées, des éléments relatifs à ces qualités de second ordre, ce qui augmente les chances de l'annonce d'être sélectionnée par un plus grand nombre de prospectants – puisqu'il s'agit de qualités. C'est aussi un moyen de rassurer le prospectant qui a des exigences relatives à de tels attributs. On voit ainsi passer des annonces qui décrivent un logement "propre", "refait à neuf", "chaleureux", "atypique", "de standing", "noble", avec une "belle vue", "sans vis-à-vis", dans un quartier "calme", etc. La présence de ce type d'informations peut peser dans la décision des prospectants de sélectionner ou non une annonce. Il reste que les prospectants comprennent qu'on ne peut prendre ces informations autant pour argent comptant qu'une information relative à la superficie, par exemple, et ce n'est qu'en

visitant qu'on peut évaluer, en toute rigueur, ce qu'elles valent. Il faut aussi noter que l'absence d'informations relatives à ce type de qualité ne conduit pas nécessairement à une élimination des options – ce n'est pas parce qu'une annonce ne mentionne pas "propre" que les prospectants partent du principe que le logement ne l'est pas et l'éliminent. Cela s'applique également aux éléments visuels qui accompagnent les annonces publiées en ligne, sur internet. La plupart des annonces incluent des images photographiées du logement qui aident à se faire une première appréciation de certaines qualités – l'état, la propreté, la qualité des matériaux, la luminosité, l'agencement des pièces, les qualités esthétiques. De fait, les prospectants peuvent sélectionner ou éliminer des annonces aussi en fonction de ce qu'ils voient sur les photos – Antoine^{#17} dit, à propos de la manière dont ils retenaient ou éliminaient les annonces : « *Et puis après, ça dépendait aussi de la tête de la maison, du jardin annoncé, enfin voilà. Déjà sur les photos, on se rendait un peu compte, on en a quand même scrappé beaucoup* ». Mais si les photos peuvent faciliter le tri, permettant d'éliminer des annonces à peu de frais cognitifs, parce qu'on voit déjà sur photo qu'il s'agit de "sous-options", les visites restent incontournables pour apprécier les qualités des options sélectionnées – on ne peut se décider à prendre une option juste à partir d'une série de photographies.

La frontière entre les deux séries de qualités, qualités premières et qualités de second ordre, n'est pas d'un tracé très net. Certaines qualités classées "premières" n'ont pas cette matérialité particulière que je leur prête aussi indiscutablement. La superficie d'un logement, par exemple, ou le nombre de pièces ne sont pas nécessairement des absolus : la superficie peut varier suivant les conventions de mesure, comme le suggère la norme des "*mètres-carrés Carrez*", de même que le nombre de pièces – la légitimité de compter tel espace de telle dimension ou de telle forme comme une "pièce"

peut faire l'objet de désaccords, d'où, dans les annonces, des descriptifs qui anticipent cette possibilité à travers des formules comme "2/3 pièces". Il reste que les désaccords sont vraisemblablement moins probables pour des critères comme la superficie ou le nombre de pièces que pour des critères comme "appartement de charme". C'est la raison pour laquelle les prospectants ont tendance à se baser sur des critères comme la superficie ou le nombre de pièces pour préfigurer l'image simplifiée du logement qu'ils cherchent, orienter les recherches, communiquer leurs attentes, sélectionner les options à visiter – et à juger les qualités comme le "calme", le "charme", la "fonctionnalité" en situation de visite, lorsqu'ils ont le logement sous les yeux.

Les critères mobilisés pour la préfiguration d'une image simplifiée du logement qu'on prospecte sont des qualités vis-à-vis desquelles on a des préférences établies. Par conséquent, les qualités qui ne remplissent pas cette condition peuvent ne pas concourir à cette préfiguration, même si elles ont cette matérialité particulière propre aux qualités premières. Une illustration avec les propos d'Erika^{#15}.

Interrogée sur ses préférences entre "l'ancien" et "le neuf", Erika, jeune architecte, répond qu'elle aime les deux, trouvant des « *choses sympa* » dans les deux styles. Ce critère ne fait donc pas partie des qualités qu'elle met en avant pour décrire le logement qu'elle prospecte. Les inconvénients ou défauts de chaque style – ancien ou neuf – peuvent néanmoins concourir au rejet d'une option visitée – un logement ancien peut être écarté si c'est de l'ancien « *crado* », de même qu'un logement neuf peut être éliminé s'il n'est pas fait de « *beaux matériaux* », ou s'il manque de charme, s'il est un peu trop "froid". Dans l'autre sens, des qualités associées à chacun de ces deux styles peuvent contribuer à la sélection d'une option visitée – on

peut ainsi dire "oui" à un logement ancien parce qu'on est séduit, entre autres choses, par son "charme" propre à l'ancien, de même qu'un logement neuf peut emporter la décision en raison de ces qualités de logement neuf – propre, en bon état, moderne, fonctionnel. Ce sont donc des critères qui, par le jeu de leurs atouts ou défauts respectifs, peuvent peser dans la balance en situation de prendre ou laisser une option, même si, au préalable, la prospection n'est pas guidée par ces qualités, en l'absence d'une préférence claire en la matière.

Une variante du cas précédent est formée par les préférences qualifiables de non-éliminatoires. Deux illustrations à partir de mon matériau.

Lorsque je demande à Antoine si des critères esthétiques entraient en ligne de compte dans l'évaluation des options, il répond : « *Oui alors, on n'avait pas, bah là, typiquement, c'est une maison en brique qu'on a trouvée. Il n'y avait pas d'a priori particulier si ce n'est qu'on ne voulait pas un truc moche, en mode gros béton, gros blockhaus mais béton quoi. Mais après, alors oui, meulière, moi, je ne suis pas très fan, mais ça n'aurait pas été un critère d'élimination. Après que ce soit de la brique, des parpaings, de je ne sais pas quoi, non, il n'y avait pas de critère* ». S'exprime ici une préférence non-éliminatoire : Antoine n'est pas « *très fan* » de meulière, mais s'ils avaient trouvé une maison qui leur avait plu, bien qu'en pierre meulière, cela ne les aurait pas empêchés de la prendre.

La prospection de Mariana^{#18} et son conjoint est également portée par des préférences non-éliminatoires. Ils ont chacun leur idéal résidentiel : Mariana a un faible pour "l'haussmannien" (« *hauts-plafonds* », « *moulures* », « *parquet* »,

« *fenêtres à la française* »), son conjoint rêve d'un dernier étage, avec une vue dégagée, dans du "moderne". Mais ces préférences n'orientent pas les recherches et ne constituent pas des critères éliminatoires. Architectes tous les deux, ils sont ouverts à d'autres esthétiques et ne ferment pas la porte aux options ne correspondant à l'idéal ni de l'un, ni de l'autre, mais qui leur plairaient néanmoins. Lorsqu'ils étudient des annonces, leurs idéaux esthétiques ne font pas partie des critères de sélection. Pour Mariana, c'est aussi une façon de se montrer « *terre-à-terre* » : « *C'est-à-dire qu'on se disait nos idéaux, mais sur... on était plus terre-à-terre sur le, enfin, plus terre-à-terre, ou plus ouvert, on va dire, oui, plus ouvert, sur la recherche* ». Ils comprennent que transformer leurs idéaux respectifs en critères de sélection et d'élimination les exposerait au risque de réduire leurs chances de trouver dans un délai raisonnable.

Réguler le vivier d'options en jouant avec les paramètres de prospection

Le premier mouvement d'auto-réduction du champ des possibles, par positionnement de la prospection dans un périmètre aux dimensions modérées, est équilibré par un second mouvement simultanément, opérant cette fois-ci dans le sens d'une ouverture, afin que la fermeture opérée par le premier mouvement ne devienne pas trop excessive. Ce second mouvement, lui aussi geste de simplification du problème, tient dans le caractère relativement limité des critères premiers engagés dans la préfiguration du type de logement qu'on prospecte. De fait, dans beaucoup de cas, le signalement du logement qui guide la prospection est relativement sommaire : une dimension, c'est-à-dire une superficie et/ou un nombre de pièces, et une série limitée de qualités – qui, elles-mêmes, peuvent être assez spécifiques, comme la

présence d'un balcon, d'un sous-sol, un dernier étage, la qualité de la cuisine, etc., mais restent peu nombreuses. Ces qualités se résument aux *must*, aux incontournables, aux indiscutables en première approche, ce qu'on souhaite absolument avoir – et qu'on pense pouvoir obtenir. La relative modestie (en nombre) des critères premiers permet de fixer à un niveau raisonnable le vivier des options, paramètre déterminant de la longueur de la prospection et des chances de succès. L'auto-réduction du champ des possibles, opérée par le positionnement de la prospection dans un périmètre restreint, a pour impact de réduire le vivier, ce qui a pour vertu d'éviter le risque de surcharge cognitive et d'un éparpillement des visites sur une géographie trop vaste. Mais d'un autre côté, si le vivier est trop maigre, on s'expose au risque d'une prospection trop longue, et possiblement infructueuse. Le peu de critères premiers engagés pour préfigurer ce qu'on cherche est alors un moyen de réguler la dimension du vivier, en compensant l'effet à la baisse du premier mouvement. En limitant les critères premiers, on augmente la quantité d'options aptes à survivre à la sélection. La régulation du vivier d'options passe aussi, d'une certaine façon, par le degré de rareté des qualités premières que l'on souhaite. Les prospectants ont tendance à éviter les exigences premières portant sur des qualités trop rares – comme, par exemple, si on voulait à tout prix un appartement dans un immeuble conçu par Le Corbusier. Tout se passe comme si les prospectants comprenaient que des exigences trop nombreuses et/ou trop discriminantes les exposeraient instantanément au risque d'un trop petit vivier, susceptible de conduire la prospection dans une impasse ou de la prolonger déraisonnablement – il faut toutefois noter qu'on peut procéder ainsi, se lançant dans la prospection avec des exigences nombreuses et/ou portant sur des qualités rares, ne serait-ce que pour tenter sa chance un temps, selon le temps dont on dispose ou qu'on se donne, avant éventuellement de revoir les critères en cas d'insuccès.

Les prospectants semblent préférer, dans les cas les plus ordinaires, commencer les opérations avec un petit nombre d'exigences premières, visant des qualités pas particulièrement rares, et pour le reste, ils jugent au cas par cas, au contact des options visitées. Ces jugements font intervenir la plupart du temps des critères autres que les critères premiers – par exemple, un logement visité peut se faire recalier parce qu'il est sombre alors que la luminosité ne fait pas partie des critères premiers. Ces critères de second ordre qui pèsent sur les jugements sans pour autant guider la prospection ont un caractère implicite – pour reprendre l'exemple précédent, les annonces peuvent ne pas être filtrées, en première instance, sur la base du critère de luminosité, mais si, lors de la visite, le logement examiné est défectueux de ce point de vue, cela conduira à son élimination. Dans l'autre sens, certaines qualités qui ne jouent pas en tant que critères premiers peuvent contribuer à un jugement favorable et fixer le choix sur une option visitée – par exemple, lorsqu'un bien qu'on visite nous plaît particulièrement, grâce à une belle vue, un beau jardin, des qualités esthétiques, architecturales, l'originalité, la qualité des matériaux, toutes sortes de propriétés qui ne faisaient pas partie de la liste des critères premiers. En ce sens, la prospection prend dans bien des cas la forme d'une série de visites organisées d'options présentant une série de qualités communes, définies par les critères premiers, et ensuite, on laisse place aux jugements sur pièce et sur place : on visite et on juge – ce jugement faisant intervenir des critères autres que les critères premiers.

« Tant pis pour le sous-sol »

Il n'y a pas toujours une hiérarchie stricte entre les critères premiers et les critères de second ordre. C'est ainsi que parfois, lorsqu'un logement qu'ils visitent plaît particulièrement aux prospectants mais qu'il a

l'inconvénient de ne pas répondre à une exigence première, les prospectants peuvent se résoudre à abandonner cette exigence première et prendre l'option malgré tout. Il s'ensuit que les exigences premières ne sont pas toujours des intouchables. Elles correspondent très souvent à des qualités auxquelles on tient particulièrement mais dans les conditions de déroulement de la prospection, avec ses contingences, accidents, inattendus, contrariétés, les prospectants peuvent être amenés à y renoncer. Deux illustrations :

Au départ, Lisa^{#14} et Thomas^{#14} souhaitent acheter une maison avec un sous-sol, à l'usage de Thomas qui aime bien bricoler, qui sert de critère premier. L'agence immobilière leur fait visiter une maison qu'ils n'ont pas demandé à visiter, à la fin d'une longue journée de visites. La maison n'a pas de sous-sol mais leur plaît beaucoup. Ils finissent par la prendre en se disant « tant pis pour le sous-sol ». Comme nous le verrons par la suite, ce processus peut prendre la forme de petits arrangements et négociations avec soi-même : le moi emballé par ce qu'il voit développe aussitôt un argumentaire relativisant l'importance du critère manquant ou fait le tour des multiples manières de pallier ce manque, pour convaincre le moi dubitatif qui tenait au critère faisant défaut.

Youri^{#16} souhaite, lui qui est « *sensible aux sons* », un appartement côté cour – qualité qui fait office de critère premier. Il veut acheter sur plan, avec un budget de l'ordre de 200'000 euros, dans un programme immobilier développé par M..., un promoteur qui a une bonne réputation localement et dont le standing lui plaît, et aux Richardets, quartier de Noisy-le-Grand qu'il connaît bien et apprécie, deux autres de ses critères premiers. Il cible un programme en préparation mais un contretemps lui fait manquer les appartements côté cour, pratiquement tous vendus le temps qu'il

règle le tracas à l'origine du contretemps : « *Les appartements que je visais, ils étaient partis* ». Les seuls appartements encore disponibles sont côté rue, ou alors côté cour mais avec moins de superficie. Cela le contrarie mais comme il souhaite absolument acheter chez M... aux Richardets, l'alternative est d'attendre le prochain programme, prévu dans un an. Il ne veut plus attendre (« *Ils m'avaient proposé d'attendre un an de plus parce qu'il y avait un autre bâtiment qui se construisait, qui allait se construire juste à côté, l'année d'après. C'est bon, j'en ai marre d'attendre. En plus, il y a deux ans d'attente* »), se résout à prendre un appartement côté rue, abandonnant ainsi une de ses exigences premières : « *Du coup, je me suis rabattu sur, j'avais encore deux choix. Et j'ai choisi mon appartement actuel. Qui est côté rue malheureusement* ». L'appartement qu'il sélectionne a un avantage consolant, qui a joué dans la décision de lâcher le critère du "côté cour" : « *C'est vrai que moi, j'ai une belle terrasse de 14 m² et ça a été déterminant par rapport à un autre appartement, parce que j'avais deux choix. Un autre appartement qui était côté cour. C'est vrai que côté cour, c'était un de mes critères principaux mais finalement j'ai opté pour cet appartement en partie à cause de la terrasse. Pourtant, la terrasse, je ne l'utilise pas des masses, parce qu'en plus, il y a beaucoup de voitures qui passent, avec la pollution, tu vois, ce n'est pas génial. Mais j'ai une belle terrasse !* ».

Les critères premiers peuvent aussi avoir une nature évolutive dans la prospection. Les visites successives ont parfois pour effet d'affiner les exigences, de faire émerger des attentes nouvelles, ou alors, sans qu'il soit question d'attentes nouvelles, de les faire accéder au statut de critère premier en cours de route, alors qu'elles

n'orientaient pas les prospections jusqu'à ce stade mais les orienteront dans la suite des opérations.

Des critères pour éliminer, des critères pour sélectionner

Le rapport entre les critères premiers et les critères de second ordre prend souvent la forme d'une division du travail : on pourrait dire que les premiers servent surtout comme "critères d'élimination", les seconds comme "critères de sélection". Les qualités couvertes par les critères premiers, comme la superficie ou le nombre de pièces, servent à déblayer le terrain : on élimine un maximum d'options qui ne passent pas le test de ces qualités premières. Les prospectants s'assurent ainsi que les options qui seront examinées plus attentivement, possiblement avec des visites, répondront toutes au standard fixé par les critères premiers. La sélection commence, à proprement parler, à ce second stade, une fois qu'on identifie les options éligibles, aptes à concourir, au regard des critères premiers. Ces derniers passent alors la main aux critères de second ordre¹⁴. La véritable sélection, au terme de laquelle on se décide à prendre telle option plutôt que telle autre, se joue à travers les sensibilités sensorielles ou esthétiques, avec possiblement un complément d'évaluation en termes de rapport "qualité/prix", suivant une opération d'évaluation cognitivement complexe. De fait, la plupart des prospectants ne sont pas prêts à prendre la première option qui satisfait les exigences premières. Ils ont bien d'autres sensibilités en la matière, et au regard de ces sensibilités, toutes les options qui survivent à l'épreuve des critères premiers ne se valent pas. Les critères de second ordre servent alors à juger les options, à

¹⁴ Ce découpage des séquences de la prospection n'est pas sans rappeler le schéma de Marsh et Gibb [2011], qui développent un modèle de prospection en six séquences, groupés en deux grands temps : un premier temps, formé par le trio "search strategy", "area orientation", "establish vacancies", un second temps formé par le trio "personally visit vacancies", "evaluate in detail", "form and place bid".

s'exprimer sur le compte de chaque option examinée, pour se décider si on aime ou n'aime pas, si cela plaît ou ne plaît pas, si cela vaut le coup d'y investir la somme demandée ou non, si on est prêt à prendre ou si on préfère continuer à chercher.

Il y a un espace de jeu stratégique, sans que les prospectants le formalisent ainsi, entre la délimitation du périmètre des recherches et la sélection des critères premiers, de façon à donner au champ des prospections une dimension adéquate, suffisamment réduite pour rendre l'opération cognitivement et matériellement gérable, et suffisamment large pour réduire le risque d'une prospection infructueuse ou excessivement longue. Si on souhaite un logement avec de trop nombreuses qualités et/ou des qualités rares, c'est en élargissant le périmètre des recherches ou en ciblant des périmètres avec une densité d'offres qu'on peut s'assurer d'un vivier d'options suffisamment grand. Si on souhaite un logement dans des lieux très précis et/ou à faible densité d'offres, on peut y arriver en réduisant le nombre des critères premiers orientant les recherches. Mais la troisième voie, maximaliste, reste praticable : rien n'empêche les prospectants de se lancer dans la prospection en cumulant les exigences (un logement avec de multiples qualités et situé dans un lieu bien précis) et voir les possibilités qui se présentent, dans la confrontation avec le "marché", quitte à ajuster les critères premiers ou le périmètre des recherches dans un second temps, si on se rend compte qu'on ne va pas pouvoir trouver ainsi.

Les paramètres de prospection s'ajustent en cours de route

Dans le processus de prospection, le premier moment d'auto-réduction du champ des possibles, pour ramener le champ des prospections à une dimension gérable, peut être suivi d'un second moment d'élargissement de ce

champ si les recherches se révèlent infructueuses. Les prospectants peuvent alors se décider à élargir le périmètre des recherches, commencer à prospecter dans des secteurs pas envisagés en première instance, revenir sur les critères premiers orientant les prospections et commencer à faire des concessions, renoncer à telle ou telle qualité, accepter tel ou tel défaut, et faire ainsi entrer dans le champ des possibles des options ne répondant pas aux critères initiaux. Ces éléments font partie de la dimension stratégique de la prospection. Ces ajustements sont d'autant plus récurrents qu'en situation d'incertitude face aux "réalités du marché", il n'est pas toujours simple pour les prospectants de placer le curseur adroitement du premier coup. La disponibilité du genre de choses qu'on souhaite acquérir, notamment dans les cas où les prospectants visent d'entrée de jeu une option qu'ils puissent croire comme l'une des meilleures du champ des possibles, souhaitent exploiter au mieux les potentialités du champ des possibles et veulent par conséquent explorer ses "zones-frontières", reste incertaine tant qu'on n'a pas entamé la confrontation avec les "réalités du marché". Les premiers tâtonnements servent de signaux : la quantité d'annonces sur les sites web, auprès des agences, correspondant à l'image préfigurée du logement qu'on prospecte, la qualité des options qui passent le test des critères premiers, la vitesse à laquelle les offres trouvent preneur donnent des indications quant à la disponibilité de ce qu'on cherche et à l'état de la concurrence. Si la quantité d'offres semble trop réduite et/ou si elles semblent partir trop vite, cela suggère qu'on cherche un bien rare et/ou qui fait l'objet d'une compétition intense. Cela augure d'une partie compliquée et potentiellement serrée, avec risque de prospection longue et possiblement infructueuse. Confrontés à une telle situation, les prospectants ont des choix stratégiques à faire, entre la persévérance – s'accrocher, continuer à forcer sa chance, intensifier les recherches, accroître sa vitesse de réaction pour être parmi les premiers à se

positionner sur les options, développer des rapports personnalisés avec les agents immobiliers, etc. –, et le consentement à une modification des paramètres de recherche, de façon à élargir le champ des prospections, par ouverture vers d'autres lieux, par assouplissement de certains critères de sélection, ou par un mélange des deux.

Lorsque les choix stratégiques ont tranché en faveur d'une modification des paramètres de prospection, parce qu'on commence à perdre confiance en ses chances de succès avec les paramètres initiaux, se déclenche un exercice de retracé du champ des possibles – en interaction parfois avec les agents immobiliers, qui aident, voire encouragent les prospectants trop optimistes, selon leur opinion, à reconsidérer leurs attentes. Ce retracé est d'un côté un rétrécissement : on comprend que le champ des possibles exclut certaines options qu'on pensait qu'il contenait. Mais c'est aussi, nécessairement, une extension, puisqu'on se trouve en devoir d'insérer dans le champ des possibles des options qu'on tenait, en première approche, pour des "sous-possibles" – comme, par exemple, lorsqu'on réalise qu'on ne va pas pouvoir s'offrir un trois pièces, et qu'il va falloir se contenter d'un deux pièces. Cette extension a un statut particulier : il s'agit de réduire ses exigences, et donc de réinsérer dans le jeu des options écartées en première instance, non parce qu'hors de portée mais parce qu'on pensait pouvoir obtenir mieux. Il s'agit, en ce sens, d'une opération de promotion de "sous-possibles" au grade de "possibles" – et c'est une promotion qu'on concède à contrecœur. Le champ des possibles peut ainsi se former et se déformer en cours de prospection, d'une manière processuelle. Aucun prospectant n'est à l'abri de revers possibles dans l'affrontement avec les "réalités du marché", pas même les prospectants les mieux dotés en ressources. Ces derniers visent des options en rapport avec leurs moyens, c'est-à-dire plus haut-de-gamme que ce que

peuvent convoiter des budgets plus modestes. Mais les propriétaires de tels logements haut-de-gamme à vendre ou à louer, conscients de la valeur de leur bien, tendent à se permettre eux-mêmes plus d'exigences : ils peuvent se montrer plus regardants, plus tatillons quant à la qualité du "dossier" des prospectants, faire jouer les enchères, demander des garanties exagérées. D'autre part, les prospectants bien dotés sont nombreux, de sorte que la concurrence fait sa loi, ici comme ailleurs – et la compétition se déroule entre adversaires qui se valent. Par conséquent, ce n'est pas parce que ses moyens financiers placent un prospectant tout en haut de l'échelle que la partie est simple : tout dépend de ce qu'on convoite et de la position sociale des autres prétendants. La concurrence peut provoquer des déceptions à tous les étages : on peut découvrir, au contact des "réalités du marché", que pour le genre d'options qu'on convoite, on n'est pas les mieux placés, malgré des moyens plus que respectables. C'est comme si la compétition s'organisait suivant une logique semblable à la compétition sportive par divisions : de l'élite jusqu'aux divisions amateurs, chacun est en compétition avec des rivaux de même division, ce qui fait que l'issue des rencontres est toujours plus ou moins ouverte. C'est ainsi que même dans les compétitions au sommet, il y a des concurrents déçus, qui constatent qu'il y a des prospectants plus "forts" qu'eux. Ce qui différencie l'expérience des prospectants avec un grand budget, c'est la certitude de trouver une option quoiqu'il arrive, même si ce n'est pas exactement l'option espérée au départ. L'expérience de Rebecca^{#3} et de son mari, à leur retour de Milan, l'illustre :

Rebecca et son mari sont un couple de cadres supérieurs qui gagnent très bien leur vie – elle est dans la communication au sein du groupe Renault, lui est « *directeur financier* » dans le secteur du luxe. Ils reviennent de Milan où ils ont passé plusieurs années, sous « *un statut plus ou moins*

expat', pas vraiment expat mais quand même très bien lotis», « *dans des conditions de vie quand même assez exceptionnelles*», « *bien logés* ». Ils veulent louer à Paris un logement de standing, transitoirement, en attendant d'acheter plus tard. Ils se rendent compte que c'est compliqué : « *C'est très très compliqué quand on revient d'expatriation parce qu'on demande beaucoup de choses à Paris, quand on est, quand on loue. On demande énormément de papiers, notamment des fiches d'imposition, nous on pouvait produire, pas de problème, mais c'était en italien, puisqu'on était résidents étrangers, et donc y a certaines personnes à qui ça pose problème* ». Au final, un appartement à Paris pour lequel ils avaient une préférence leur échappe, et ils disent "oui" à un appartement à Sèvres, qui, par ailleurs, leur plaît beaucoup, mais à choisir, ils auraient pris l'appartement à Paris : « *On était sur une short-list avec un autre qui était sur Paris et qu'on n'a pas pu avoir parce qu'on n'avait pas le bon dossier. Sinon, moi, je penchais plus vers celui-là. [...]. En me disant, c'est quand même plus grand et c'est quand même Paris* ».

Un mode opératoire algorithmique

Le traitement d'information au cas par cas que demande la prospection d'un logement, avec, en bout de course, des situations de visite au terme desquelles les prospectants sont amenés à se prononcer sur l'option visitée, à prendre une décision, instaure un mode opératoire algorithmique : si on trouve une option suffisamment convaincante pour qu'on se décide à la prendre, le processus s'arrête et on clôt la prospection ; tant qu'on ne trouve pas, le processus se poursuit, on continue la prospection. Ce mode opératoire s'applique aussi au tri des annonces, des offres : comme le formule Antoine^{#17}, il y a un exercice de « *oui non oui non* » auquel on se livre, pour les options qui passent l'épreuve des critères premiers, pour se décider si, oui ou non, l'option reste sur la table, si l'examen se poursuit, pour éventuellement déboucher sur une visite. Mais c'est au moment des visites que ce mode algorithmique prend sa forme la plus pure : "*si ok, stop, si pas ok, continue*"¹⁵. "Continue" peut signifier "continuer sans modifier les paramètres de la prospection", mais on peut aussi poursuivre la prospection en modifiant les paramètres. En ce sens, ce mode opératoire est en accord avec le principe de moindre effort par ajustement progressif. Lorsque la prospection se prolonge sans succès et/ou que s'accumulent trop d'échecs, les prospectants consentent à revoir les termes de la prospection, révision en soi-même acte d'effort supplémentaire, et qui augure d'autres efforts à investir : élargir le champ de la prospection, collecter des informations sur d'autres lieux, parfois "terres inconnues", que ceux ciblés en

¹⁵ On peut faire ici le rapprochement avec ce que Palm et Danis [2001] appellent les "*stopping rules*" : « *principles that guide the decision to stop searching and either purchase a house or remain in the present house* ».

première instance, intensifier la prospection, flexibiliser les critères, étudier plus d'annonces, contacter plus d'agences pour avoir accès à plus d'offres, faire plus de visites.

L'histoire d'Hannah^{#7}, à l'image de tant d'autres histoires parisiennes, est illustrative du mode opératoire algorithmique.

Hannah arrive de Caen à Paris, elle est logée provisoirement chez sa tante, et cherche un appartement à Paris avec un petit budget. Elle découvre rapidement les "réalités du marché" parisien, comprend que ses marges sont faibles, qu'elle ne peut prétendre qu'à des petits studios. Elle commence à visiter, ne tombe que sur des choses « *affreuses* », « *glauques* », « *tristes* », auxquelles elle se refuse (« *c'était moi qui n'étais pas partante pour les prendre* »), et elle signe dès qu'elle rencontre un studio petit mais correct (« *un 22m², qui est très lumineux, au 5^{ème} étage* ») qu'on veut bien lui louer : « *Ah bah dès que j'en ai vu un qui était bien et qui était dans les prix, je l'ai pris* ».

L'expérience de Rebecca^{#3}, à l'occasion de son premier achat de logement, et de Madeleine^{#23}, au moment de son installation en région parisienne, sont des exemples de fonctionnement algorithmique associé à un élargissement progressif du périmètre de prospection : on commence par prospecter dans un périmètre "*first choice*", sans succès, on déplace alors la prospection, étape par étape, descendant une par une les marches de l'échelle des préférences, jusqu'à ce que ça passe.

Rebecca est locataire d'un appartement près de Montparnasse, à Paris. Elle souhaite acheter un appartement dans la proximité de son lieu de travail, du côté de Boulogne, dans les Hauts-de-Seine, sans pour autant vouloir s'y installer – elle préfère Paris. L'ouest parisien est sa première cible,

idéalement le 16^{ème} arrondissement. Mais c'est trop cher, c'est rayé de la carte des possibles. Progressivement, elle cherche dans les 7^{ème}, 6^{ème}, 9^{ème} arrondissements : toujours trop cher. De proche en proche, elle arrive jusqu'au 18^{ème} arrondissement, côté Lamarck-Caulaincourt-Guy Moquet, et c'est là qu'elle achète. Pas son premier choix, ni le second, mais elle voit bien qu'avec son budget, c'est le meilleur de Paris qu'elle peut s'offrir. « *Mon travail, c'était à Boulogne, donc j'ai commencé par l'ouest, je suis arrivé au nord, un tout petit peu ouest mais...* » dit-elle, avec un sourire d'autodérision. On voit ici une des signatures du mode opératoire algorithmique.

Madeleine, jeune diplômée d'un master en relations internationales, résidant chez ses parents dans sa Moselle natale, est recrutée pour un emploi en région parisienne. Elle ne connaît pas la région parisienne, elle y est venue seulement quelque fois pour visiter Paris. Son emploi se trouve à Champs-sur-Marne. Elle vise, en première instance, un studio d'une trentaine de m². Le premier réflexe est de chercher à Champs-sur-Marne et à Noisy-le-Grand, juste à côté, afin d'être proche de son lieu de travail : « *A la base, j'avais défini Champs-sur-Marne, Noisy-le-Grand, vraiment, juste autour quoi. Je cherchais le plus proche possible* ». Mais la prospection va s'enliser : le contrat de travail est un CDD, son salaire n'est pas très élevé, ce qui la condamne à chercher avec un budget modeste – 600 euros, au départ –, et dans ces conditions, elle ne va pas trouver grand-chose de convenable et va essayer beaucoup de refus. Elle va réagir, entre autres, en activant un des leviers les plus évidents : élargir le périmètre des prospections – « *Et après, comme je voyais que je ne trouvais pas et que rien ne me plaisait et tout, donc durant l'été, juillet-août, bah j'élargissais de*

plus en plus le périmètre ». Cet élargissement va logiquement se faire vers l'est, car, de l'autre côté, on s'approche de Paris et les loyers grimpent : « *Y avait bah Chelles, jusqu'à Marne-la-Vallée, Serris, tout ça. Après, je n'allais pas trop vers Paris, puisqu'en fait, c'est les loyers après qui étaient de plus en plus chers, donc en fait, j'allais plutôt vers l'autre sens. Et puis, donc ça m'éloignait à chaque fois un peu plus* ». Pas à pas, d'échec en échec, elle va étendre ses prospections jusqu'à Chessy, terminus de la ligne A du RER, située à 15-20 kilomètres des premiers lieux de la prospection. Au plus fort de ses recherches, la prospection, entamée sur le périmètre de deux communes, va porter jusqu'à une quinzaine de communes en cumulé. Mais, ironie du sort, après avoir fait le tour de toute une grande banlieue est, c'est au point de départ que sa prospection va arriver à la case "stop", lorsque, de manière inespérée, « *miraculeuse* », comme elle dira, elle va trouver un studio de 34 m² à Noisy-le-Grand que les propriétaires voudront bien lui louer.

« *Ok ou pas ok ?* »

Le mode opératoire algorithmique a pour conséquence de "naturaliser" les situations d'hésitation jusqu'à les rendre presque incontournables. Ces situations, qui semblent se produire avec une certaine fréquence, sont celles où on hésite à se décider, à propos d'une option qu'on visite, si c'est "ok ou non" : l'hésitation naît de la difficulté de savoir si l'option visitée fait partie ce qu'on peut obtenir de mieux ou si, à condition de poursuivre la prospection, on peut espérer trouver une option supérieure. C'est une situation de dilemme, qui peut se produire à tout moment, lorsque la prospection est encore jeune, ou lorsqu'elle a déjà duré un certain temps. Lorsque la recherche se prolonge et que le temps

commence à manquer, ou qu'on veut en finir, parce qu'on estime que cela a assez duré, qu'on y a déjà consacré bien assez d'efforts cognitifs et matériels, sans qu'aucune des options rencontrées jusque-là n'ait éveillé le sentiment d'avoir sous les yeux l'une des meilleures options du champ des possibles, et qu'on se décide à prendre l'une des dernières options visitées pour clore l'affaire, on peut ressentir une inquiétude, se demander si ce n'est pas une mauvaise décision, si on n'est pas en train de dire "oui" à un "sous-possible". Mais dans l'autre sens, guette la hantise de laisser passer une occasion décente, possiblement la meilleure qu'il sera donné de trouver, pour la regretter plus tard. La décision de ne pas prendre peut donc être, elle aussi, soumise au doute, cela d'autant plus que la prospection dure depuis un certain temps, sans succès, et que le temps commence à manquer. Dans ces circonstances, la foi des prospectants quant aux chances de tomber sur une option faisant partie des meilleures du champ des possibles commence à vaciller – ce qui peut aussi se confondre avec une perte de foi quant à l'existence de ce qu'on convoite. La psychologie des jugements peut s'en trouver modifiée : toute option visitée, même lorsqu'elle ne provoque pas une impression décisive, peut déclencher la suspicion que c'est ce qu'on verra peut-être de mieux. Ce dilemme peut occasionner des discordes au sein du couple :

C'est ainsi qu'Antoine et sa compagne ont connu un court désaccord suite à une visite. Ils cherchent une maison avec jardin, avec un budget d'un million d'euros. Ils prospectent dans l'ouest parisien, tout en gardant un œil sur l'est parisien, dans des coins comme Nogent-sur-Marne, Fontenay-sous-Bois. Ce sont des lieux chers, les offres ne sont pas très abondantes, notamment pour le genre de choses qu'ils cherchent. Ils ne sont pas particulièrement pressés mais ils apprécient l'urgence asymétriquement : l'appartement qu'ils occupent, sans loyer, appartient aux parents

d'Antoine. Ces derniers suggèrent qu'il serait temps qu'Antoine et Leïla pensent à acquérir leur propre résidence principale – soit en achetant aux parents l'appartement de Nation, soit en achetant autre chose. C'est la seconde option qui est retenue et les parents attendent donc qu'Antoine et sa famille déménagent pour mettre l'appartement en vente. Ce n'est pas que les parents soient pressés mais Antoine et Leïla comprennent qu'il ne faudrait pas non plus que cela prenne un temps beaucoup trop long. Cette pression temporelle, Antoine et Leïla semblent la vivre différemment, ce qui est compréhensible – Antoine est plus détendu car ce sont ses propres parents, Leïla semble plus inquiète car ce sont ses beaux-parents : « *Elle, elle était un peu en mode stressé, en mode oh là là, si on ne trouve pas, comment on va faire ? Et moi j'étais en mode, c'est bon, mes parents, ils ne vont pas nous mettre dehors quoi. Ils attendront un peu plus et puis ce n'est pas la fin du monde. Il ne faut pas qu'on traîne et qu'on fasse nos Tanguy ou je ne sais pas quoi mais d'un autre côté, on n'est pas à deux jours près* ». Ils visitent une maison qui plaît beaucoup à Leïla. Antoine reconnaît que la maison est très bien, une « *super baraque* ». Mais elle présente un inconvénient majeur pour lui : certaines pièces sont basses de plafond et c'est inconfortable pour lui, qui est de très grande taille. Leïla « *fait le forcing* » mais Antoine met son véto : « *J'ai dit, on ne va pas acheter un truc à un million, 150 m² où moi à part le salon et l'extérieur, je ne peux aller nulle part* ». Leïla est contrariée (« *Elle m'en a voulu. Enfin, elle m'en a voulu mais pas méchamment mais en disant : ah c'est dommage, etc.* ») : elle craint qu'ils soient en train de laisser passer une belle occasion pour ne rien trouver de mieux derrière, sachant qu'il y a une horloge qui tourne. Les termes du dilemme peuvent être résumés ainsi : Antoine pense que la

maison est une "sous-option" et pense qu'en continuant à prospecter, ils réussiront à trouver quelque chose de mieux, ou du moins, aussi bien et sans un tel défaut éliminatoire ; Leïla craint que s'ils ne prennent pas cette option, c'est là qu'ils soient contraints à prendre, plus tard, une "sous-option". Cette tension est une conséquence de l'invisibilité du champ des possibles.

« C'était trop rapide quoi ! »

La logique pousse à croire en l'existence d'un lien entre les exigences, les attentes, les espérances d'un côté, et de l'autre, la tendance à pousser loin ce fonctionnement algorithmique. Des cas conformes à ce schéma existent, comme l'exemple de Bérénice^{#11}, déjà évoqué – elle cherche, sans aucune exigence, mais avec une certaine urgence, un appartement à Paris, et elle prend le tout premier petit studio qui se présente, sa seule et unique visite. Lorsque les exigences sont faibles, le mode opératoire algorithmique peut arriver à la case "stop" rapidement. Mais d'autres cas montrent que le processus algorithmique peut se clore relativement rapidement, sans qu'on puisse l'expliquer par un manque d'exigences – à condition d'avoir des ressources, financières et sociales, et un peu de chance. Trois exemples.

Erika^{#15} habite chez ses parents dans le 17^{ème} arrondissement à Paris. Elle est architecte, travaille dans une petite agence parisienne, avec une position stable et une rémunération confortable. Elle est prête pour la décohabitation mais ne veut pas vivre seule. Avec une amie, elles se mettent d'accord pour une colocation. Ensemble, elles cherchent un trois pièces, propre, fonctionnel, lumineux, dans un quartier calme et sûr, pas très loin, en temps, de leurs lieux de travail respectifs, et disposent d'un budget pouvant aller jusqu'à 1000 euros pour chacune. Elles commencent par

chercher via leur cercle d'amis, dans l'espoir de voir émerger une occasion à travers ce réseau. A ce stade, elles ne passent pas par les agences ou les sites internet. Assez rapidement, une opportunité se présente : « *En fait, on a eu pas mal de chances, en fait, parce que c'était via une de ses amies, ses parents avaient l'appartement, et du coup, ils le louaient. Et donc, ils le louaient en location et du coup...* ». Elles visitent, cela leur convient, c'est dans leur budget, elles prennent : « *L'appartement était sympa. On a dit bah voilà, ça va, on a le budget* ». Elles n'auront fait en tout que deux visites. L'achèvement quasi-express de la prospection est lié à la conjonction de plusieurs éléments : des attentes relativement limitées et peu discriminantes, une position sociale qui augmente les chances de trouver le genre de bien convoité via le réseau de connaissances, des moyens financiers conséquents – elles loueront à 1600 euros –, et la part d'aléa qui a joué en leur faveur, faisant émerger une possibilité au terme d'un temps d'attente court.

Evelyne^{#4} habite un petit appartement dans le 7^{ème} arrondissement de Paris, avec son mari Carl, « *banquier* ». Jeune couple de quasi-trentenaires originaires de Reims, ils sont à Paris depuis trois ans. Evelyne est enceinte, ils se disent qu'il faut emménager dans plus grand. Carl en parle autour de lui, avec ses « *collègues* ». Presque aussitôt, émerge une opportunité, par « *bouche à oreille* » : « *Bah oui, et un soir, Carl est rentré en me disant bah tiens, j'ai discuté avec un tel. Bah oui, pourquoi pas, ça a l'air bien. Moi, je ne connais pas, ce n'est pas très loin, ça a l'air bien, ce n'est pas loin de... Téléphone, on verra bien* ». Il s'agit d'un appartement à Boulogne : « *Les collègues de Carl, de mon ex-mari, qui, eux, avaient de la famille qui habitaient déjà Boulogne, dans l'immeuble. Dans*

la conversation, bah, tiens, il y a un appartement qui se libère chez mon frère, tu devrais prendre contact ». C'est ce qu'ils font et c'est le coup parfait : « Donc il a appelé l'agence, ils nous ont fait visiter l'appartement qu'on a trouvé juste super. Parce qu'en fait c'était un dernier étage, avec des terrasses, il était traversant avec des terrasses de chaque côté. Dernier étage. Avec un loyer pas délirant pour l'époque, enfin, je ne sais même plus combien on payait mais c'était... Donc on a dit oui de suite quoi. On a fait le dossier et on a été retenu ». L'appartement est spacieux, 70 m², bien situé par rapport aux lieux de travail respectifs. Au moment où l'affaire se décide, Evelyne et Carl n'ont même pas eu le temps de discuter de ce qu'ils veulent, où, quel type de bien, etc. La prospection commence à peine qu'une possibilité émergente clôt le processus, avant même qu'il démarre, si on peut dire. L'étape d'après, cela recommence : ils ont désormais deux enfants, en train de grandir, ce qui fait se profiler à l'horizon un nouveau déménagement pour s'agrandir. Cette fois-ci, ils n'en sont même pas à chercher à proprement parler : « En fait, on ne cherchait pas réellement. On se disait : il faudrait peut-être quand même, à terme, ils vont grandir. Là ils sont petits encore. Mais il faut quand même qu'on se mette dans un ordre de marche quoi. Souvent, des fois, vous savez, on passe, on regarde, on s'intéresse mais ce n'est pas une recherche active ». Une opportunité émerge, comme la fois d'avant : « Et là pareil, opportunité. Dans le même groupe d'immeuble, mais dans une rue différente, donc géré par le même office de location, je ne sais même plus ce que c'était, ou le même syndic. [...]. Et donc là pareil, en discutant entre voisins, tout ça, on apprend qu'il y a un grand appartement qui se libère dans le même groupe d'immeuble mais dans la rue, donc on était là dans la rue au-dessus. Et

donc les deux enfants qui commencent à grandir, qui sont tous les deux dans la même chambre, etc., on se dit bon bah on va aller voir. C'est aussi une opportunité pour voir. Et donc on est allé voir. Donc là, trois chambres, 110 m², un truc énorme. Et puis, on a déménagé dans la foulée ».

Constance^{#6} vit à Abidjan, dans la suite de ses études en botanique tropicale qui l'ont conduite en Guyane Française, puis en Centrafrique pour sa thèse de doctorat. Elle travaille comme assistante botanique à la faculté de pharmacie à l'Université d'Abidjan. Suite à sa séparation d'avec son conjoint, un géologue, une année avant de quitter Abidjan, elle se décide à acheter un appartement à Paris, pour avoir une base où se poser : « *bah qu'il fallait quand même que je me pose, avec l'idée aussi que pour voyager, il faut avoir un point fixe quelque part, c'est une nécessité psychologique* ». C'est aussi un lieu où réunir ses affaires : « *Quand j'ai cherché à acheter un appartement, ce n'était même pas un appartement, en fait c'était un endroit où mettre mes affaires, mes meubles, etc.* ». Elle est chez son frère à Antony quand un ami, présent également, évoque un studio qu'il est en train de rénover dans le quartier Sainte-Marthe à Paris. Il donne le prix du studio qui colle avec l'épargne de Constance : « *Et je me suis dit, mais attends ça je peux le faire, puisque j'avais commencé à faire des économies pour acheter une maison avec mon compagnon* ». A ce moment-là, Constance ne connaît presque pas Paris. Elle contacte l'agence immobilière indiquée par l'ami de son frère, on lui fait visiter un appartement à Sainte-Marthe. Le côté village du quartier lui plaît beaucoup, cela lui rappelle Montpellier, où elle a vécu pendant les premières années de ses études : « *Et j'ai trouvé que c'était une jolie petite place comme Montpellier et je suis arrivée ici* ». Elle est

à Paris pour un court séjour, elle n'a pas beaucoup de temps devant elle. Elle achète donc ce petit appartement. Elle n'aura rien visité d'autre.

Dans les trois cas évoqués, l'achèvement express des opérations, avec une prospection à peine ouverte que déjà close, ne semble pas avoir perturbé les prospectants, les options prises emportant la décision sans provoquer des hésitations profondes. Pourtant, le dilemme "prendre ou ne pas prendre" peut être troublant lorsqu'on tombe sur une option qui plait trop rapidement. On peut éprouver des doutes, trouver cette rapidité un peu suspecte, craindre qu'on soit en train de se précipiter.

Mariana^{#18} et son compagnon se sont trouvés dans cette situation. Ils cherchent un appartement à acheter, dans la banlieue proche, ou éventuellement à Paris. Ils visitent un appartement à Boulogne, qui leur plait beaucoup. C'est seulement leur troisième visite. Le soir même ou le lendemain, ils font une offre. Mais ils sont pris d'inquiétude : « *C'était trop rapide quoi !* ». Ils se demandent s'ils n'auraient pas mieux fait de poursuivre les prospections avant de prendre une décision si rapidement, ont peur de se précipiter (« *Parce qu'on a eu peur* »), d'autant qu'ils sont plutôt du genre à prendre leur temps avant de se décider : « *Et... pourtant, en plus, ça ne nous ressemble, enfin, ça ne nous ressemble pas. On n'est pas, on prend du temps, on met du temps à prendre nos décisions en général tous les deux* ». Et du temps, ils en ont : on est en mars, et l'objectif est de passer le prochain hiver dans leur nouvel appartement. Dans le doute, ils programment trois autres visites, parmi les annonces sélectionnées, pendant le week-end, en attendant la réponse, positive, qui arrivera lundi : « *Donc on a visité celui qu'on a acheté un jeudi, et on a fait d'autres visites le samedi, on avait trois autres visites le*

samedi. Et c'était les trois dernières qu'on a, et voilà, et je crois qu'on a fait l'offre le vendredi, et qu'on a eu la réponse le lundi. En gros. Donc tout, la fin s'est passée sur un week-end quoi». Les visites du week-end les confortent dans leur choix, ce qui les rassure. Ils achètent l'appartement à Boulogne.

Les visites du week-end rassurent Mariana et son compagnon... mais pas complètement. Ils trouvent alors l'antidote, quelque peu périlleux, contre le poison du doute :

Continuer à regarder les annonces : « *Bah on a continué à prospecter même après avoir acheté, pour être sûr !* » – et cela des mois durant : « *Je crois qu'on a désactivé les annonces il y a quelques mois et on a déménagé il y a presque un an là* », afin de s'assurer qu'ils n'ont pas pris une mauvaise décision, qu'ils ne se sont pas contentés d'un "sous-possible". Ils veulent en avoir le cœur net, en vérifiant concrètement, par le biais des annonces, qu'il n'y a rien sur le marché, ou qu'il n'est rien arrivé sur le marché depuis la clôture de la prospection, de très supérieur à ce qu'ils ont pris comme option et dont ils se seraient privés en prenant, trop rapidement, la décision de prendre cet appartement. Ils verront des annonces séduisantes mais rien qui leur fasse regretter leur choix : « *On en a trouvé d'autres où on s'est dit : ah tiens, on aurait pu le visiter, mais il n'y a rien où on s'est dit : oh là là, quelle catastrophe !* ».

Le temps dont on dispose

La quantité de temps dont on dispose est un élément déterminant du processus de prospection mais son influence est complexe. En soi, le temps est un allié, qui donne aux prospectants la possibilité d'explorer le

champ des possibles plus longuement, possiblement plus en profondeur, de maintenir dans ce champ certaines options auxquelles ils tiennent. C'est lui qui amène les prospectants à adopter, face à l'invisibilité du champ des possibles, une attitude confiante, qui se manifeste par une tendance à ne pas se précipiter, à ne pas vouloir prendre la première option décente qui se présente par peur que rien de mieux ne se présente dans la suite, une tendance à se conformer à une logique de type « *il vaut mieux rater une bonne occasion que de prendre une mauvaise* », comme le formule Thomas. Lorsqu'ils disposent du temps, les prospectants sont en meilleure position pour trouver ce qu'ils désirent, surtout lorsque les "réalités du marché" ne leur sont pas très favorables, en raison de la rareté de l'option convoitée ou de la concurrence vive dont elle fait l'objet, ou alors par manque de bonne fortune, dans le cas des prospectants qui peinent à rencontrer une option qu'ils puissent prendre comme l'une des meilleures du champ des possibles. Le temps permet aussi des économies d'effort et d'énergie à investir dans la prospection : quand on n'est pas pressé, on peut chercher à plus petite dose, consacrer moins de temps, d'énergie, d'effort cognitif, au jour le jour, à la prospection. Deux exemples à propos de la manière dont le temps joue comme un allié qui permet de maintenir en vie des options convoitées spécifiques, et donc rares.

Lino^{#8} et sa compagne sont locataires d'un appartement très confortable sur la place Félix Eboué, dans le 12^{ème} arrondissement de Paris : « *Un immense appartement, 145 m², à Daumesnil. [...]. 5^{ème} étage, une vue extraordinaire, panoramique sur toute la place. Les jets d'eau qui fonctionnaient, les seuls bruits qui y avait, c'était les jets d'eau quoi, c'était extraordinaire, magnifique. Et là, un immense logement de 130 m², un séjour de 70 m², immense, cinq pièces, plus un grenier qu'on pouvait donner pour son fils, elle avait aussi un fils,*

ma femme, qui est venu rejoindre à ce moment-là, donc il avait pris la pièce là-haut. Et puis un garage, un garage dans Paris pour une voiture individuelle. Donc c'était magnifique. Et pour un prix pas plus cher que ça ». Lui est artiste – acteur, metteur en scène, plus des activités éditoriales –, sa compagne est journaliste. Ils occupent l'appartement à cinq, avec la fille de Lino et les deux enfants de sa compagne. Ils restent pendant huit ans, les enfants grandissent et s'en vont. Lino et sa compagne se disent alors qu'ils n'ont pas besoin d'un si grand appartement. Ils se décident à acheter, prospectent dans plusieurs quartiers de Paris, et découvrent le quartier Sainte-Marthe, qu'ils ne connaissaient pas, et ils sont séduits à un point tel qu'ils centrent leur prospection exclusivement sur le quartier : « *On est tombé amoureux de Sainte-Marthe, mais alors vraiment grave amoureux. On s'est dit il faut qu'on trouve un truc là* » – Sainte-Marthe ou rien. Or ce n'est pas simple car les options disponibles sont essentiellement des appartements trop petits : « *On est revenu plusieurs fois. Il n'y avait rien, il y avait des petites choses, toute petites* ». Mais ils ont du temps, ce qui les aide à maintenir l'option Sainte-Marthe en vie. Pas d'obligation à reparamétrer la prospection : ils attendent, confortablement installés dans leur grand appartement, qu'une opportunité se dessine. Ils prennent leur temps, cherchent activement, établissent des relations avec les gens du quartier qui deviennent des informateurs, sont à l'affût. Leur persévérance finit par payer, au terme d'une prospection de pratiquement un an. Le temps fut, pour eux, l'ami grâce au concours duquel l'option d'un appartement à Sainte-Marthe est restée dans le champ des possibles.

Youri^{#16} habite chez ses parents, malgré un âge relativement avancé – il est trentenaire depuis peu

–, mais ses parents ne le pressent pas vers la décohabitation. Lui, il s'impatiente de s'installer dans son propre domicile (« *quand je voulais acheter, ça faisait déjà longtemps que je comptais partir* »), mais tout en sachant qu'il n'est pas obligé de se donner une échéance précise. Il veut acheter dans du neuf, prospecte dans les environs, découvre le programme d'un promoteur local jouissant d'une bonne réputation, aux Richardets, quartier de Noisy-le-Grand qu'il connaît depuis son enfance et apprécie. Il arrive tard pour le programme en cours – tout est déjà vendu. Mais ce qu'il voit lui fait une très bonne impression et il se dit que c'est cela qu'il veut – un appartement dans un immeuble construit par ce promoteur aux Richardets. Le prochain programme est prévu dans un an : « *Et du coup elle [la commerciale qui l'accueille chez M...] m'a dit mais si vous voulez, dans un an, j'ai un autre programme qui vient, aux Richardets. Si vous voulez, vous attendez un an. C'est ce que j'ai fait, j'ai attendu* ». Sa situation résidentielle l'autorise à patienter. Il attend un an et achète dans le nouveau programme. Le temps dont il disposait a facilité le maintien de cette option dans son champ des possibles. Autrement, s'il avait été dans l'urgence, son champ des possibles n'aurait pu inclure cette possibilité aussi facilement – à cet instant précis de sa carrière résidentielle, il aurait fallu que Youri se contente d'une autre option, comme une location provisoire, par exemple, une solution qu'il gardait sous le coude lors de la prospection.

L'expérience d'Erika^{#15} montre comment, avec du temps, il est possible de s'en sortir à peu de frais en termes d'efforts de prospection. Comme on l'a vu plus haut, elle cherche, avec une amie, un appartement pour une colocation. Elles se lancent dans la prospection, en priorité via leur entourage, afin de dénicher un "bon

plan", ce qui finit par se produire au bout d'un certain temps : les parents d'une amie ont un appartement à louer, qui répond aux attentes. Erika et sa colocataire s'installeront dans cet appartement. Une économie de moyens remarquable : pas de contact avec des agences, pas de chasse aux annonces, pas d'alertes, deux visites en tout et pour tout, dont l'appartement qu'elles auront loué. Court-circuitant le parcours habituel, et souvent pénible car exigeant en efforts de prospection, elles ont tranquillement attendu qu'une bonne occasion se présente – difficile d'imaginer stratégie meilleure pour minimiser les efforts matériels et cognitifs. C'est, entre autres, le temps qui rend possible un tel mode opératoire : confortablement logées chez leurs parents respectifs, sans pression à décohabiter, sans urgence – faisant au passage des économies sur le loyer –, elles peuvent s'offrir le luxe d'une prospection sans effort de prospection.

Mais il existe aussi des cas où le temps qu'on prend, lorsqu'il dépasse un certain seuil pour devenir "trop" long, sème le doute quant aux chances de trouver ce qu'on cherche.

Rebecca^{#3} et son mari habitent avec leurs deux enfants adoptifs arrivés peu de temps auparavant dans un appartement à Sèvres qu'ils ont loué à leur retour de Milan. Ils souhaitent désormais acheter quelque chose de plus grand de façon à ce que les enfants puissent avoir chacun leur chambre, idéalement une maison pour avoir un jardin. Le quartier où ils habitent à Sèvres, dans lequel ils sont arrivés d'une manière quelque peu contingente et qu'ils ne connaissaient pas au départ, leur plaît beaucoup si bien qu'ils se lancent dans la prospection dans les environs. Ils sont exigeants mais ils ont des moyens financiers conséquents. Il n'y a pas beaucoup d'offres à la hauteur de leurs attentes et les rares offres font l'objet d'une concurrence intense. Ils poussent

jusqu'à une vingtaine de visites, font trois offres qui sont refusées. Quand je demande à Rebecca si, malgré le temps qui passait, l'enchaînement infructueux des visites, les offres refusées, ils étaient confiants dans le fait qu'ils allaient finir par trouver, que ce qu'ils cherchaient était bien un "possible", elle répond que non, ils n'en étaient plus si sûrs : « *Bah non. Ce n'était pas trop... On ne savait pas trop, à vrai dire parce que... on a fait déjà, donc, on a fait, on avait fait trois offres. On ne les a pas eues. Que nos voisins n'ont toujours pas déménagé. Ils avaient, à peu près, ils avaient je pense un peu moins de budget et un enfant de plus. Donc voilà, mais ils étaient prêts à aller un peu plus loin. Mais ils n'ont toujours pas trouvé. Et... on ne savait pas trop* ».

Le seuil au-delà duquel on trouve que le temps commence à devenir "long" d'une manière inquiétante ne se mesure pas nécessairement comme une fonction simple de la durée. La longueur ressentie du temps se détermine en corrélation avec l'intensité de la prospection : un temps donné de prospection apparaîtra d'autant plus long que la prospection est intensive. Dans l'expérience de Rebecca, cela ne leur aura pris que deux mois – ils finissent par trouver une maison qui leur donne entière satisfaction –, ce qui est loin d'être excessif, mais ils prospectaient intensément – ils auront réussi à insérer une vingtaine de visites et quatre offres en tout dans un laps de temps si court. Le doute émergeait ainsi d'une interaction complexe entre un sentiment de faible débit des offres susceptibles de rencontrer leurs attentes – quatre propositions d'offre de leur part pour une vingtaine de visites – et l'accumulation d'échecs – les trois propositions refusées.

L'absence de temps, l'urgence, peut produire des effets contrastés. Dans les cas où les prospectants veulent à tout prix trouver une option rare, en raison de caractéristiques spécifiques (par exemple, un balcon, un

dernier étage, une grande cuisine, un sous-sol, un appartement sur cour, une maison avec beaucoup de terrain, une localisation dans tel quartier, toutes sortes d'attributs contractant le vivier), et/ou une option soumise à une concurrence intense, l'urgence joue comme un adversaire, compliquant le maintien dans le champ des possibles de l'option convoitée. Le sous-dimensionnement du vivier et/ou la concurrence, réduisant la probabilité de trouver en un laps de temps donné, augmentent par là même le risque de se trouver coincé par le temps et dans l'obligation de laisser entrer dans le champ des possibles des options dégradées, "sous-possibles" en première approche, renonçant à certains attributs désirés. Exemple avec l'expérience de Madeleine^{#23} :

Madeleine, qui, comme on l'a vu plus haut, vient de décrocher un emploi en région parisienne, du côté de Champs-sur-Marne, doit se trouver un petit appartement avant sa prise de poste. Elle a peu de temps devant elle : elle apprend qu'elle est recrutée sur le poste en juillet, son contrat démarre fin septembre. En première instance, elle vise un studio, meublé, d'une trentaine de mètres-carrés, situé à Champs-sur-Marne ou Noisy-le-Grand, avec un budget de 600 euros. Elle, qui « *ne connaissait rien de la région parisienne* », ne tarde pas à découvrir les "réalités du marché" francilien. L'état de la concurrence est tel que lorsqu'elle entre ces paramètres sur *LeBonCoin*, il n'y a rien : « *Alors au tout début, quand j'avais mes critères ultra-exigeants, je ne trouvais que dalle, mais vraiment rien rien rien* ». Elle est prise par le temps, donc pas le choix, elle réagit : « *Donc après, donc j'ai un petit peu ajusté mes critères* ». Là, il y a des offres mais rien qui lui fasse une bonne impression : « *Et là, je trouvais mais alors que des trucs qui ne me plaisaient pas du tout, qui étaient en mauvais état, ou alors, qui étaient un peu,*

enfin... ». Mais elle n'a pas le luxe de prendre son temps. Que cela lui plaise ou non, elle répond massivement aux annonces : « Donc, y a un moment où vraiment, le moindre appartement qui entrait dans ma recherche, j'envoyais directement en fait un message au proprio sans trop réfléchir parce que je me suis dit : bah il y a tellement de gens qui me refusent dans tous les cas qu'autant envoyer en masse, voilà, enfin, mon profil, et puis après, ceux qui me disent oui, éventuellement voir ». Elle envoie une cinquantaine de messages, reçoit beaucoup de réponses négatives de la part de propriétaires qui trouvent son "dossier" insuffisant : « Alors souvent, ils me disaient, bah non, vous êtes en CDD, non, vous ne gagnez pas assez ». Ou alors, quelques propriétaires sont d'accord pour faire visiter mais il faut que cela soit fait tout de suite, ce qui est compliqué pour elle, qui est encore en Moselle chez ses parents : « Et puis après, y avait aussi ceux qui disaient ok, pourquoi pas, je fais visiter, et puis c'était, ils faisaient visiter mais là tout de suite sur l'instant, puisqu'en fait, les proprios en région parisienne, ils veulent louer mais dans l'instant même, tu vois. Sauf que moi, j'étais en Moselle, donc je ne peux pas dire ok, bah, le lendemain je vais à Paris, enfin ». C'est dans la conjonction des paramètres de la prospection – urgence, budget limité, "dossier" sous-compétitif – qu'elle se voit condamnée, dans le processus même de prospection, à réduire rapidement ses exigences et à augmenter son budget : « Alors, sur la superficie, je crois que j'avais mis, au début, j'avais dû mettre 30 m², et puis, comme je ne trouvais rien, je pense que j'ai dû descendre jusqu'à 20, au bout d'un moment. Et pour le budget, oui alors, là, clairement, c'était de pire en pire, pareil, au début, j'avais dû me dire autour de 600 je crois. Et au final, j'ai dû monter jusqu'à 800 ». Le dénouement

montre, paradoxalement, que le consentement à ce nouveau compromis – 20 m² pour 800 euros, 10 m² en moins pour 200 euros de plus que ce qu'elle avait initialement prévu – se fait sous l'effet de l'urgence et va au-delà des "réalités du marché" : lors d'un dernier week-end de visites désespéré, organisé en urgence avec ses parents, juste avant que son contrat démarre, le « *miracle* » va se produire, ils vont "tomber" sur un appartement « *tombé du ciel* », un « *coup de cœur* » inespéré, qu'ils vont s'empresse de prendre, un studio meublé de 34 m² pour 700 euros par mois.

Mais l'urgence peut aussi conduire les prospectants à adopter dès le départ des stratégies de recherche plus ouvertes, plus extensives : un périmètre de prospection plus large, moins d'exigences quant aux qualités espérées, plus de propension à se laisser guider par le réalisme et l'efficacité des agents immobiliers, etc. L'urgence peut aussi contraindre, comme on le voit avec l'exemple d'Hannah plus haut, au renoncement à une exploration en profondeur du champ des possibles, ce qui revient à sous-exploiter son potentiel. Elle peut placer les prospectants dans l'obligation de se satisfaire plus rapidement d'un logement qui semble faire l'affaire, ramenant plus rapidement à la case "stop" le mode opératoire algorithmique, sans que les prospectants aient eu le temps de rencontrer une option qu'ils puissent croire l'une des meilleures du champ des possibles¹⁶.

¹⁶ Cela se voit avec une netteté toute particulière dans l'expérience des personnes aux conditions de logement précaires en étroite relation avec leur situation sociale. Ces personnes sont exposées, dans une mesure incomparable avec les strates plus confortables de la société, aux situations de démenagement "forcé", dans la plus grande urgence, en conjonction d'une pluralité de facteurs : la moindre protection que procure leur statut résidentiel, souvent précaire, la piètre qualité des logements qu'ils occupent, souvent insalubres ou à la limite de l'insalubrité, l'exposition à de la conflictualité, voire à de la violence au sein de la famille ou dans le voisinage. Dans de telles circonstances, où il faut trouver un nouvel endroit où se loger dans le temps le plus court, il va de soi que les personnes se trouvent dans l'impossibilité d'explorer, à proprement parler,

Le temps dont on dispose n'est pas toujours déterminé par des échéances objectives, comme celles qui s'imposent lorsqu'on doit libérer un logement pour une date précise. Il est aussi déterminé parfois par des appréciations subjectives, comme on peut le voir dans le cas de Youri^{#16}. Ce dernier a trente ans passés et vit toujours avec ses parents, comme on l'a vu plus haut. Il se trouve dans une situation où il lui faut se décider soit à prendre un appartement moins bien que ceux qu'il aurait préférés dans le programme qu'il cible, mais qui lui ont échappés pour une raison contingente, soit à attendre encore un an, jusqu'au prochain programme immobilier du même promoteur dans le même quartier, alors qu'il vient d'attendre un an justement pour ce programme. Il ne veut plus attendre et se décide à prendre un des appartements disponibles, regrettant d'avoir manqué les options qui lui avaient davantage plu. Son refus d'attendre davantage n'est pas lié à une échéance objective : il n'y a pas d'urgence hors de son contrôle dans sa situation – il peut habiter encore un an chez ses parents. Le sentiment de ne plus avoir le temps provient, dans son cas, de la perspective désagréable d'une année d'attente supplémentaire, conjuguée à l'envie de mettre fin à sa situation peu valorisante de trentenaire vivant encore avec ses parents – même si Youri ne dit pas, lors de l'entretien, souffrir de cette situation. Cet exemple suggère que le sentiment de ne plus avoir le temps de poursuivre la prospection peut s'éprouver même en l'absence d'échéances objectives, en lien avec des urgences subjectives, indépendantes de contraintes extérieures non-maîtrisables, possiblement alimentées par une impatience, une lassitude qui donne envie d'en finir, notamment lorsque l'absence de pression temporelle, justement, a rendu possible une prospection (trop) longue. Il arrive un moment où on se

leur champ des possibles résidentiels – il faut parer au plus vite et on se voit alors contraint à se "jeter" sur la première opportunité à peu près vivable qui se présente. Voir, sur les situations de déménagements d'urgence, Carrillo *et al.* [2016] et DeLuca, Wood et Rosenblatt [2012].

dit « *stop, cela a assez duré* » et on peut alors se comporter comme s'il y avait une urgence objective, animé par la volonté de clore le processus dans un délai bref, se résignant à se contenter d'une option qu'on voit comme un "sous-possible". Il arrive aussi, dans d'autres cas encore, que les échéances acquièrent une certaine matérialité, tout en restant néanmoins des échéances que les prospectants se fixent eux-mêmes. Exemple avec le cas de Mariana^{#18} et son compagnon : ils sont confrontés, dans leur location située dans le 15^{ème} arrondissement de Paris, à de sérieux problèmes de gestion et de maintenance qui se concrétisent par des problèmes d'humidité et de chauffage non-résolus. Ils en arrivent à se dire qu'ils ne passeront pas un hiver de plus dans cet endroit et se lancent dans la prospection pour l'achat d'un appartement avec cet horizon temporel à l'esprit. Ils s'imposent cette échéance eux-mêmes, mais celle-ci a néanmoins une matérialité, agissant presque comme une contrainte extérieure. Autre exemple encore avec le cas de Virginia^{#27} et Milan^{#27} :

Bien des années se sont écoulées depuis leur entrée dans leur appartement trois pièces, un peu moins de 60 m², du côté d'Oberkampf dans le 11^{ème} arrondissement. A l'époque, c'était un jeune couple de trentenaires qui prenait possession des lieux. Depuis, ils ont eu deux enfants, qui ont grandi dans cet appartement, dont les dimensions, idéales pour un couple, ne sont pas faites pour une famille de quatre personnes. Il s'ensuit de longues années à subir les innombrables inconvénients d'une rareté d'espace domestique : ils ne peuvent pas manger ensemble, tous assis à une même table ([Virginia] « *On ne dinait jamais avec nos enfants dans le salon. On ne mangeait jamais tous les quatre, en fait. [...]. Je veux dire tous les quatre à table. En fait, on mangeait, eux mangeaient sur une toute petite table qui était dans la cuisine, et nous on mangeait debout, derrière eux, pour pouvoir*

parler avec eux. Avant, pendant longtemps, on les faisait manger, et puis, on mangeait après, dans la cuisine ») ; chaque fois qu'il y a des invités, il faut tout bouger pour faire de la place ([Milan] « *Inviter des gens à dîner, tout était compliqué, c'est-à-dire que c'était du Rubik's cube permanent. On invitait deux couples à dîner, il fallait tirer la table dans le salon, la table qui elle-même servait de desserte pour tous les trucs du quotidien, mettre tous ses trucs-là de quotidien sur notre lit qui était dans la pièce d'à-côté, tirer les meubles* ») ; les meubles sont tous petits car rien de grand ne rentre ; la circulation à l'intérieur est compliquée, il faut tout le temps marcher « *à l'égyptienne* » lorsqu'on se croise ([Virginia] : « *Ce qui est drôle, c'est tout ce qu'on a redécouvert aujourd'hui dans cet appartement [dans l'appartement où ils ont déménagé par la suite] sur la gestion du corps* », [Milan] « *On ne marche plus à l'égyptienne. Tu es en volume, tu es en 3D* », [V] « *On peut se croiser, ah mais, on l'a senti physiquement, c'était vraiment le fait de pouvoir circuler sans devoir contraindre la gestuelle quoi* »). Ils prospectent plus grand, notamment dans le logement social, mais sans succès. Ces désagréments, ils les endurent pendant une décennie, malgré le sentiment, à la longue, que c'en est presque « *humiliant* », comme dit Milan, comme situation. Et un jour, c'est la goutte qui fait déborder la vase : leur fille, désormais adolescente, commence à souffrir de la promiscuité, du manque d'intimité, de l'impossibilité d'avoir son petit espace personnel et privatif, et donne des signaux de léger mal-être – [Virginia] « *Delphine allait entrer en troisième...* », [Milan] « *Franchement, en l'espace de quelques mois...* », [V] « *Ce n'était plus possible pour elle* », [M] « *...elle avait une espèce d'explosion de sa vie intérieure qui faisait que, elle se mettait dans un tout petit coin dans la*

chambre... » [V] « Mais comme ça tu vois, elle allait se foutre là, entre deux meubles, elle s'allongeait là et c'était comme... », [M] « Comme une bulle », [V] : « Mais bon, on sentait qu'elle avait besoin d'un peu d'intimité puis... », [M] : « Voilà, ça n'allait plus quoi ». Cette nouvelle donnée agit comme une injonction au déménagement : tant qu'il n'était question que de "confort", la stratégie du "dos rond" était praticable, mais maintenant qu'il y va de la santé de leur fille, le prolongement du séjour dans cet appartement n'est plus une option. Ils se lancent dans la prospection avec cette fois-ci un sentiment d'obligation de résultat à très court terme et la bouclent avec succès en louant un quatre pièces dans le 20^{ème} arrondissement, du côté de la Porte de Bagnolet.

C'est en cherchant qu'on découvre ce qu'on veut

Les prospectants savent-ils ce qu'ils veulent ? Cette question n'est peut-être pas aussi incongrue qu'elle en a l'air. S'il est évident que les prospectants savent un minimum ce qu'ils veulent, puisqu'ils sont capables d'énumérer une série de qualités qu'ils convoitaient au moment de se lancer dans la prospection, ces critères premiers restent, comme on l'a vu dans les chapitres précédents, souvent peu nombreux – une dimension (superficie ou nombre de pièces) et quelques autres propriétés – et sont loin d'épuiser toutes les qualités potentielles d'un logement, quasi innombrables, auxquelles les prospectants sont potentiellement sensibles. Le court extrait d'entretien suivant dans lequel Antoine^{#17} procède à la description d'une maison qu'ils ont visitée avec sa compagne, maison qu'ils ont beaucoup aimée mais qu'ils n'ont finalement pas prise en raison d'un défaut éliminatoire, donne une idée du niveau de détail des qualités auxquelles les prospectants peuvent être sensibles et qui peuvent jouer dans les appréciations.

« [La maison] était vraiment super bien aménagée. C'est en fait, c'est un mec qui fait des travaux, qui avait tout aménagé, il y avait même dans le jardin un jacuzzi d'extérieur, enfin, non, le truc il était vraiment tiptop, la cuisine, tout était parfait, fonctionnel, il y avait une espèce de cheminée moderne d'intérieur, ou un poêle, je ne sais quoi. Les chambres, c'est le gars lui-même qui avait fait la menuiserie. Mais tout était parfait. Le jardin, il n'y avait pas une herbe qui dépassait, enfin le truc était top. Bien placé, pas loin des rails mais on

n'entendait pas, et pas loin de la gare. Enfin non, franchement, le truc, il était vraiment bien ».

Le principe du moindre effort cognitif trouve ici un nouveau champ d'application : les prospectants ne s'épuisent pas à clarifier, en amont de la prospection, toutes leurs préférences en matière de logement, c'est-à-dire tout ce qu'ils aiment, n'aiment pas, tout ce à quoi ils accordent de l'importance et ce qu'ils jugent mineur ou sans importance. Et pour cause : la représentation synoptique de ses préférences en matière de logement, de même qu'une représentation synoptique du champ des possibles, est une tâche trop complexe cognitivement, car il y a tout simplement trop de qualités auxquelles on est potentiellement sensible et qui déterminent notre sentiment d'aimer ou de ne pas aimer un logement. Tâche trop complexe et, qui plus est, inutile : tout se passe comme si les prospectants saisissaient, par sens pratique, qu'ils ne seront de toute façon pas en situation, cognitivement, de passer les options considérées au crible d'une grille d'évaluation en bonne et due forme composée de dizaines de critères. De même qu'ils prospectent en faisant l'économie d'une représentation synoptique de leur champ des possibles comme objet mental, les prospectants conduisent les recherches en faisant l'économie d'une représentation synoptique de leurs préférences. Ils attaquent la prospection avec quelques idées en tête, et pour le reste, ils voient. Les voilà donc de nouveau dans une situation avec un semblant de paradoxe : prospecter sans idée très précise de ce qu'on cherche. Une illustration avec le cas de Daphné.

Daphné^{#2}, locataire dans le 18^{ème} arrondissement de Paris, cherche à acheter, se conformant à ce que lui suggèrent plusieurs personnes dans son entourage. Son compagnon de l'époque essaie de la convaincre d'acheter une maison à Antony, dans les Hauts-de-Seine. Il pense que ce serait un excellent choix, avec le lycée Lakanal juste à côté

pour les enfants de Daphné. Daphné en convient mais en même temps, elle sent qu'elle ne veut pas, résiste, et finit par déclarer qu'elle n'en a pas envie. Elle dit, à ce moment de l'entretien : « *Et c'est là où avec l'aide précieuse de mon psy, qui m'a dit bon bah ok, ça [une maison à Antony], c'est non. Vous avez envie de quoi ? Et c'est là que je me suis dit : bah oui, j'ai envie de quoi ?* ». C'est comme si elle réalisait à ce moment-là, alors qu'elle est déjà en train de prospecter, qu'elle n'a jamais vraiment formulé à proprement parler ce qu'elle veut. Elle commence donc à le définir en commençant par ses critères premiers : « *D'un logement pas très grand. Pas forcément très grand parce que voilà, c'est aussi beaucoup d'entretien, les enfants à un moment donné ils partent, ce n'est pas la peine d'acheter un palace. Et puis comme je ne me projette pas ad vitam en région parisienne, c'est bien d'avoir un pied à terre mais, voilà... Et je me suis dit non, je voudrais être sur une ligne de métro fiable. Donc j'ai cherché, je me suis dit, je veux, je cherche sur la 14 ou sur la 1* ».

Préférences révélées... en situation de prospection

Cette façon de procéder fait du processus même de prospection un moment privilégié pour "découvrir" certaines de ses préférences – il serait aussi possible de dire que certaines de leurs préférences sont "révélées" aux prospectants dans le processus même de prospection. De fait, l'expérience de plusieurs prospectants semble en accord avec la proposition suivante : c'est en cherchant qu'on découvre ce qu'on veut. Une série de témoignages extraits de mon matériau me semblent interprétables dans ce sens.

Scarlett^{#9} pousse pratiquement jusqu'à la théorisation cette façon d'accéder à ses préférences en situation de prospection. Elle soutient qu'avant

de pouvoir verbaliser ce qu'elle veut, ce qui lui plaît ou non, elle tâtonne beaucoup – c'est-à-dire que c'est lorsqu'elle voit, découvre, visite, qu'elle parvient à saisir consciemment, à mettre des mots sur ce qu'elle veut, à le formuler explicitement. A un point de sa vie, elle se trouve pour des raisons personnelles en situation de vouloir partir du quartier de Sainte-Marthe, qu'elle apprécie pourtant, et de se séparer de son appartement qui donne sur une cour vivante, chose qu'elle goûte tout particulièrement. Elle a des moyens financiers conséquents suite à un héritage. Elle se met à chercher et visite un appartement en dernier étage avec une terrasse, ce qui lui procure ce « *piéd à l'extérieur* » qu'elle sacralise. Mais en visitant, elle réalise que ce n'est pas ce qu'elle veut : « *C'était beau quoi, c'était super mais ça n'allait pas sans trop savoir pourquoi. Je me dis : mais qu'est-ce que je vais faire toute seule là sur ma terrasse ? Je vais me retrouver toute seule sur ma terrasse. Et oui, alors ?* ». Elle disait, juste avant : « *C'est toujours pareil, moi, avant que je formule les choses, et que je me dise : ah bah oui non mais c'est ça qu'il me faut, je tâtonne énormément, sans savoir. En sachant mais sans... Et c'est vraiment en tâtonnant et en...* ».

Plus tôt dans sa carrière résidentielle, c'est même après avoir pris des logements dans des lieux qui ne correspondent pas à ce à quoi elle aspire et y avoir vécu pendant plusieurs années que Scarlett finit par réaliser consciemment, par être capable de se dire que ce n'est pas ce qu'elle veut, qu'elle aspire à autre chose. Elle a grandi dans un cadre assez "bourgeois", fait d'appartements de standing dans les quartiers plutôt résidentiels et cossus de Paris qui manquent d'interconnaissance entre voisins, selon son opinion, et de vie partagée dans l'immeuble ou dans le quartier. Lorsqu'elle

décohabite de chez ses parents, elle commence par s'installer dans un studio près de chez eux, dans le 12^{ème} arrondissement de Paris, puis enchaîne des studios dans le 11^{ème}, le 4^{ème} et le 3^{ème}. Ce sont les arrondissements qu'elle s'imagine comme le "Paris-centre", vivant, où ça bouge. Et pourtant, elle sent vaguement qu'elle n'y est pas dans son élément. En fait, ces quartiers ne lui correspondent pas car ce qu'elle cherche y est tout aussi absent : les relations de voisinage, une vie de quartier avec beaucoup d'interconnaissance et de sociabilité. Dans son dernier quartier du côté de la Rue de Bretagne, dans le 3^{ème} arrondissement, elle qui est un peu « *bohème* » selon ses propres dires, se sent même comme une étrangère : elle trouve qu'elle détonne dans le quartier, tout aussi huppé que les quartiers de son enfance et adolescence. Quand je lui demande si cette impression de ne pas être dans son élément, elle l'a ressentie dans chacun des quatre studios, elle répond : « *Non, je ne m'en rendais pas tellement compte en fait... Je ne m'en rendais pas tellement compte. J'avais toujours vécu dans des appartements où les uns et les autres, on ne se connaissait pas tellement, entre voisins, où ça ne vivait pas, il n'y avait pas une vie de quartier. [...]. Je ne me rendais pas compte que ce n'était pas forcément le top* ». Il lui aura fallu l'expérience de plusieurs années dans ces quartiers pour comprendre que le Paris auquel elle aspire, ce n'est pas là qu'elle le trouvera. Dans la suite, elle découvrira Belleville, Sainte-Marthe, et y déménagera. On pourrait dire, à partir de l'exemple de Scarlett, que c'est aussi parfois en cherchant qu'on "découvre" – au sens de "rencontrer" – ce qu'on ne veut pas, mais sans comprendre sur le moment qu'il s'agit justement de ce qu'on ne veut pas. Il arrive ainsi aux prospectants de chercher parfois sans savoir au juste ce qu'ils veulent au fond d'eux-mêmes, dans

l'ignorance de ce qu'on pourrait appeler leurs préférences profondes, enfouies ou latentes.

Les propos d'Hannah^{#7} témoignent aussi à leur façon d'un refus de se lancer dans la prospection avec des idées trop arrêtées quant à ce qu'on désire. Elle l'exprime presque comme une philosophie de vie : « *Je trouve ça assez dangereux de poser des désirs et d'essayer ensuite de les réaliser* ». Elle prêche, pour son propre compte, une autre façon de procéder : « *Je trouve que c'est beaucoup mieux que de procéder autrement. De voir des endroits, de rencontrer des gens, et ensuite, y a des choses qui se dégagent* ». Elle se place ainsi dans une logique d'opportunités émergentes, en situation de prospection : « *Bah franchement, là-dessus, je suis plutôt là-dessus pour vivre selon les opportunités* ». C'est de cette façon qu'elle a trouvé son atelier à Paris : « *Comme cet atelier, je n'aurais jamais pensé m'établir ici. Simplement c'est par le bouche à oreille que c'est ici que j'ai atterri et que ça m'a plu mais...* ». Son mode opératoire consiste ainsi à se lancer, voir les opportunités qui émergent dans la prospection, via notamment son réseau social mais pas exclusivement, sans trop d'idées préconçues sur ce qu'on veut, et ensuite saisir parmi les opportunités qui se présentent l'option qui déclenche une impression de type "cela me plaît". Elle, qui habite depuis plus de vingt ans à Paris, commence à se projeter dans une installation en Bourgogne, à la suite de nombreux artistes de sa connaissance qui ont fait de même. Quand je lui demande de me dire, si cela devait se passer, comment elle s'y prendrait pour prospecter, elle enchaîne : « *Eh bien, je vais d'abord rencontrer des amis, et puis, je leur en parle. Et eux ils en parlent à leurs amis* ». Puis : « *Bah oui. Et puis, on visite un peu. On commence à regarder* ». Au final : « *Si tout d'un coup, je trouvais une petite*

bicoque, en Bourgogne, pas très loin des amis que je connais, et que ça serait dans mes prix, je ne serais pas opposée ». Cette manière de procéder ne peut être entièrement disjointe de sa condition sociale : comme beaucoup d'artistes, Hannah a des revenus modestes et irréguliers, ce qui l'empêche d'avoir un "dossier" compatible avec un minimum de prétentions – d'ailleurs, sa stratégie pour rendre faisable ce déménagement en Bourgogne passe aussi par l'amélioration de son "dossier" par renforcement et stabilisation de sa situation économique. Sa vision des choses obéit sans doute, pour une part, à une logique de "nécessité faite vertu", mais on ne peut exclure que pour une autre part, elle révèle une préférence pour une modalité de prospection non conduite par des préférences clairement formulées en amont.

Youri^{#16} aussi s'est fixé sur ce qu'il veut dans le processus de prospection. Au point de départ, il veut acheter un appartement neuf, sur plan, dans les environs d'Emerainville. Il convoite, de préférence, les villes du Val-Maubuée – Noisiel, Lognes, Torcy, Emerainville – mais il prospecte et visite aussi des programmes en dehors de ce périmètre. Il se déplace pour voir un programme d'un promoteur qui jouit d'une bonne réputation localement, aux Richardets, quartier de Noisy-le-Grand qu'il connaît bien, pas très loin de là où il habite, qu'il fréquente depuis son enfance. Ce programme lui plaît beaucoup. Il se laisse séduire par le standing du promoteur : là où les autres promoteurs reçoivent les acheteurs dans des préfabriqués placés à côté des terrains de construction, M... reçoit à son siège, avec un accueil plus haut-de-gamme. Youri en vient à penser que le standing des constructions chez M... est supérieur à ce qu'il voit chez les autres. Il redécouvre aussi, si on peut dire, les qualités des Richardets : quartier qu'il

aime bien, qui lui est familier, où il y a tout à proximité, bien situé par rapport à l'A4, critère important pour lui qui travaille à Paris en tant que chauffeur de taxi. Cette conjonction débouche chez lui sur une conviction : c'est ça qu'il veut – acheter chez M... aux Richardets. Puisque c'est désormais clair pour lui, il arrête les prospections pour attendre le programme suivant. Il achètera un an plus tard chez M... aux Richardets. Cette préférence, ce « *c'est ça que je veux* » n'étaient pas là au moment où il se lançait dans les prospections – aucun de ces éléments ne concourraient alors à la définition de ce qu'il voulait.

Au moment de se lancer dans la prospection d'un appartement à Paris ou dans la banlieue proche, Félix^{#10}, prospectant méthodique, élabore ce que très peu de prospectants entreprennent : une grille qui recense de la manière la plus large possible les préférences, et donc les qualités désirées. Candice^{#10}, sa compagne, dit à Félix, avec un brin d'ironie : « [...] *les envies, toi, t'étais, c'était toi qui étais trop fort pour faire des critères et des catégories. Et puis quand on a commencé les visites, bah, tu avais une superbe grille pour cocher. Mais cette grille, elle s'est, avec le temps, transformée, améliorée* ». Félix complète : « *En prenant en compte nos critères à chacun quoi. Parce qu'en fait, on est tous les deux chi...ts mais pas pareil* ». Les « *critères et catégories* » s'affinent, dans le processus même de prospection, à mesure des annonces étudiées et, surtout, des visites, qui permettent à chacun de saisir ses envies, ses préférences d'une manière plus concrète et de mieux les communiquer l'un à l'autre : [Félix] « *En fait, on a chacun appris des critères de l'autre, en fait* », « *Mais, sinon, oui, on n'a pas exactement les mêmes critères, mais au fur et à mesure, on a*

chacun, on voyait bien ce que chacun aimait, enfin, ce à quoi chacun était sensible plutôt ».

Antoine^{#17} aussi souligne le rôle des visites successives dans l'affinement de la connaissance de ses propres préférences. C'est ainsi que lorsque s'achève la visite de la maison au Perreux-sur-Marne qu'ils achèteront, ils savent déjà qu'ils sont prêts à la prendre. Antoine explique : « *On avait l'expérience d'en avoir vu une dizaine, de savoir à peu près ce qui nous plaisait, ce qui ne nous plaisait pas* ». De visite en visite, on comprend mieux ce qu'on aime, ce qu'on n'aime pas, ce qui nous plaît, ce qui nous déplaît. Les préférences se révèlent progressivement, s'expriment en situation, se verbalisent, deviennent concrètes en s'incarnant dans la matérialité des options qu'on voit passer. La capacité à juger s'améliore en conséquence progressivement. Les visites accumulées servent aussi à étalonner les nouvelles options qu'on visite dans la suite – on est davantage capable de savoir, avec l'expérience des visites antérieures mais aussi de toutes les annonces traitées, ce que vaut l'option qu'on a sous les yeux, et de reconnaître ainsi les options qu'on puisse croire comme faisant partie des meilleures du champ des possibles.

Retour d'expérience semblable du côté d'Esther^{#21} qui l'exprime presque dans les mêmes termes qu'Antoine : « *Après, au fur et à mesure, plus on visite, plus on se rend compte aussi de ce qu'on aime bien, de ce qu'on n'aime pas* ». Au départ, les critères premiers qui orientent la prospection d'Esther et de son ami se résument à : « *Pas de rez-de-chaussée. Une chambre, dans l'idéal, à part. Un balcon. Et... bah, c'était à peu près tout* », avec un périmètre de prospection formé par Paris, le 12^{ème} arrondissement de préférence, Charenton-le-Pont et Saint-Maurice. Avec les premières visites, cette liste s'enrichit

rapidement d'un item supplémentaire : « *Et par exemple, un critère qu'on n'avait pas, le rangement, c'est devenu un vrai critère, parce qu'on s'est rendu compte que sur les petites surfaces, quand c'était mal agencé et qu'il n'y avait pas de rangements, par exemple, et bah tout de suite, s'il fallait mettre une armoire, machin, on n'avait plus de place pour rien, donc* »¹⁷.

Certains prospectants transforment cette situation – les préférences se révèlent dans le processus même de prospection – en une modalité de prospection. L'impasse sur une représentation synoptique de l'ensemble des préférences les amène à orienter la prospection suivant une logique de "surprise". « *Marché, surprends-nous !* » : telle est la formule dont pourraient se servir ceux qui adoptent cette façon de procéder. C'est ainsi que les prospectants se mettent à la recherche d'une option agréablement surprenante, capable de plaire précisément en raison de qualités singulières, inattendues, non-anticipables. Illustration avec l'expérience de Mariana^{#18} :

Lors de leur prospection, Mariana et son compagnon ont commencé par visiter un appartement dans le 16^{ème} arrondissement de Paris qui avait sa particularité : « *Bah le premier du 16^{ème}, en fait, ce qui était sympa, c'est qu'il était, il avait cinq mètres de hauteur sous plafond. Et... et mais c'était une toute petite surface mais avec des énormes baies vitrées. Donc c'était super amusant*

¹⁷ Ces témoignages de Félix, Candice, Antoine et Esther, révélateurs de la manière dont la capacité à juger s'améliore, s'affine dans le processus même de prospection, de visite en visite, en corrélation avec une meilleure compréhension par découverte progressive de ce qu'on aime, ce qu'on n'aime pas, peuvent être rapprochés des observations de Bonneval [2014] lorsqu'il écrit : « *Le processus dans lequel s'engage le ménage lors de sa recherche ne se réduit pas à une comparaison de type coûts/avantages entre chacun des logements proposés mais repose plutôt sur une dynamique d'exemple/contre-exemple qui sert à calibrer le jugement, à l'affiner progressivement* » (p.155).

parce qu'on disait qu'on aurait pu faire une mezzanine, on aurait pu ... C'était un peu atelier d'artiste, et c'était très amusant ». Dans la suite, ils ont visité un appartement en rez-de-chaussée à Issy-les-Moulineaux, « *ancien garage* » transformé par un promoteur en logement. Ces deux appartements ont beaucoup plu à Mariana – même s'ils ne les ont pas pris, le premier car trop petit, le second en raison de probables tracas administratifs relatifs à la transformation de l'usage des lieux. Quand je lui demande s'ils étaient ouverts à des options originales, insolites, capables de déclencher un "coup de cœur" par effet de surprise, elle répond : « *Très, oui, très. Presque on cherchait ça* ».

Cette stratégie entretient nécessairement un rapport complexe avec les préférences. La "surprise" que cherchent les prospectants est une surprise agréable, ce qui exige un certain accord des propriétés de l'option considérée avec les goûts, le sens esthétique – la nature agréable de la surprise tient précisément dans le sentiment d'une correspondance claire entre ce qu'on voit, lorsqu'on découvre une option, et ce qu'on aime. Mais d'un autre côté, il n'y a pas de "surprise" possible si les goûts et les préférences esthétiques sont trop formalisés et prescrits sous forme d'attentes concrètes dès le départ – peut-on être surpris par un cadeau si on dresse, avant de le recevoir, la liste exhaustive de tout ce que cela peut être ? Pour pouvoir être surpris, il ne faut pas trop anticiper, ne pas donner des contours très précis à ce qu'on veut, ne pas trop fouiller dans ses préférences de façon à révéler à soi-même, en amont de la prospection, tout ce qu'on aime, tout ce qui est susceptible de nous plaire. C'est précisément parce que les prospectants ne le font pas, préférant s'épargner une fatigue cognitive inutile, qu'une stratégie de prospection qui passe par la recherche d'un "coup de cœur" devient possible.

« J'ai débarqué dans un truc que je n'attendais pas du tout »

Le fait que les prospectants découvrent certaines de leurs préférences dans le processus même de la prospection n'est sans doute pas étranger à la pluralité de leurs goûts en matière de logement et à une certaine ouverture d'esprit. Les prospectants semblent, pour nombre d'entre eux, disposés à apprécier, à aimer, à goûter, à se satisfaire de toute une variété de qualités. Leur ouverture se manifeste, indirectement, au stade des critères premiers : la plupart des prospectants laissent en dehors du champ des critères premiers de nombreuses qualités qui pourraient prétendre à ce statut. "Ancien" ou "neuf", "classique" ou "moderne", étage supérieur ou inférieur, côté cour ou côté rue, exposition : tout prospectant procède sans faire de certaines de ces qualités des critères premiers, ce qui suggère que pour ce qui concerne ces critères, on est disposé à se contenter d'une qualité ou d'une autre. Chez certains, comme Hannah^{#7}, cette ouverture est presque théorisée suivant une double logique de "toute expérience résidentielle peut avoir son intérêt" (*« On trouve toujours de quoi profiter »*) et de "il vaut mieux multiplier les expériences résidentielles plutôt que de chercher à reproduire les mêmes" (*« une fois qu'on a vécu quelque chose, on l'a en soi, donc on n'est pas obligé de vivre tout le temps la même chose »*) – ce qui incite à penser que les expériences passées peuvent aussi déterminer les expériences à venir suivant non pas un modèle de reproduction de ce qu'on aime, mais davantage à travers la volonté d'expérimenter ce qu'on n'a pas encore vécu. Chez d'autres, cette pluralité prend la forme d'un égal attrait qui ne se confond pas avec l'indifférence – comme, par exemple, dans le cas d'Erika^{#15} qui déclare aimer aussi bien "l'ancien" que "le neuf", trouvant de quoi apprécier dans chacun des deux styles. Dans d'autres cas encore, les prospectants ont des préférences hiérarchisées mais ne se montrent pas pour autant

fermés aux qualités classées plus bas dans l'échelle de leurs préférences – comme dans le cas des prospectants avec une préférence claire pour Paris qui ne les empêche pas de prospecter aussi en banlieue, ou qui veulent surtout une maison mais qui ne s'interdisent pas de visiter également des appartements. Cette ouverture d'esprit, cette disposition à se satisfaire d'une variété de qualités, conjuguées au très grand nombre de qualités auxquelles les prospectants peuvent être sensibles, agissent sans doute comme des catalyseurs d'expériences de prospection de type "on voit un logement, il nous plaît, on ne savait pas qu'on aimait cela – ou on n'aurait pas pensé aimer cela". Une illustration avec l'expérience de Rebecca^{#3} :

Rebecca et son mari sont sur le point de revenir à Paris, après quelques années passées à Milan. Ils prospectent un appartement en location, de préférence à Paris, mais les quartiers parisiens qu'ils visent sont chers, ce qui rend cette option incertaine – Rebecca et son mari anticipent la possibilité de ne rien trouver de convenable à Paris en incluant dans le périmètre des prospections des options en banlieue. Ils organisent une série de cinq visites sur une seule et même journée, et Rebecca fait le déplacement, seule, de Milan, pour les enchaîner : deux appartements à Paris, deux à Saint-Cloud, et un, le dernier dans l'ordre des visites, à Sèvres, lieu qu'ils ne connaissent pas bien. Rebecca raconte cette dernière visite : *« J'ai donc pris à reculons le train de banlieue, vers la Défense. Et... et j'ai débarqué dans un truc que je n'attendais pas du tout. Mais en fait, c'est le, voilà c'est juste, c'est le, le contact avec l'agent immobilier qui a été déterminant parce qu'il m'a dit, mais oui, il est très bien. Et je ne sais pas dans le contact, dans le ton de la voix, ça s'est bien passé, et il n'était pas pushy du tout. C'était en-dessous de notre budget. C'était à 1800. Donc largement en dessous de notre*

budget. Lui il ne connaissait pas forcément notre budget ou on avait peut-être dû en discuter comme ça mais pas forcément. Et il m'a dit : non mais c'est un bien qui est assez rare quand même parce que c'est un immeuble haussmannien, dernier étage d'un immeuble haussmannien. Donc à Sèvres, enfin, où il y a beaucoup de, c'est un quartier qui est très... très pavillonnaire, il n'y pas beaucoup de logements à partager. Il y a quelques immeubles mais pas, c'était moche... Et donc c'était assez, c'était... Voilà c'est lui qui m'a convaincue. Et donc effectivement presque jusqu'à la dernière minute, je me demandais même, parce qu'il pleuvait un peu, oh, je vais y aller ou pas. Et donc au final, j'ai pris le train, et je suis arrivée dans un, dans une... espèce de place de village mais à dix minutes du tumulte de la Défense. Je débarque dans une espèce de place de village, avec un café, très sympathique, une crêperie, une pharmacie, sur une petite place comme ça et l'immeuble qui est là, en face de la gare». Rebecca va à cette dernière visite à reculons car elle ne croit pas un instant qu'elle puisse trouver à Sèvres un cadre susceptible de provoquer chez elle un tel enthousiasme. Elle vient, elle voit, cela lui plaît beaucoup, et elle n'y aurait pas cru. Elle découvre ainsi en situation que la proche banlieue peut contenir des options à son goût au point de déclencher de l'enthousiasme, malgré sa préférence pour le cadre parisien. Avec son mari, ils prendront cet appartement à Sèvres, et dans l'étape d'après, lorsqu'ils se lanceront dans la prospection d'une maison à acheter, c'est par les environs de leur quartier à Sèvres qu'ils commenceront à chercher.

Les goûts pluriels, les dispositions à aimer une variété de choses, l'ouverture à une variété de qualités, les préférences non-exclusives, non-éliminatoires, la

tendance à chercher la surprise agréable peuvent être rapprochées, dans une relation de déterminant-déterminé, de la diversité des expériences résidentielles passées des prospectants. Les prospectants sont nombreux à être les porteurs d'un passé riche en épisodes dans des cadres et logements divers. Certains ont fait étape dans des contextes particulièrement antipodiques – comme, par exemple, Lino^{#8} qui, après avoir passé une partie de son enfance et adolescence dans la propriété de son grand-père, ancienne "maison de maître" du côté de Massy dans l'Essonne, hôtel particulier qui aurait appartenu à l'époque à Fustel de Coulanges, se retrouve une dizaine d'années plus tard à habiter dans les quartiers très populaires du Mirail à Toulouse. Dans les cas ordinaires, les contrastes restent moins éclatants mais nombre de prospectants ont l'expérience d'une variété de conditions résidentielles. C'est une condition commune que d'avoir expérimenté soi-même et/ou par le biais des parents la location et la propriété, le logement social, la vie en appartement et en maison, les cadres très urbains et les cadres plus proches de la nature, la densité et l'absence de densité, la métropole parisienne et les autres régions, les petites et grandes superficies, les logements lumineux et sombres, les étages supérieurs et inférieurs, les quartiers calmes et bruyants, les quartiers de standing, ordinaires et populaires. Dans les couples, l'expérience résidentielle accumulée s'enrichit d'autant par interaction de deux passés résidentiels, ce qui déclenche parfois des processus de socialisation secondaire croisés complexifiant les dispositions incorporées – phénomène visible chez Louise^{#1}, par exemple, originaire d'une famille de locataires, héritière au départ d'aucune disposition particulière à la propriété, mais qui dit avoir été converti par son conjoint, lui inconditionnel de la propriété, originaire d'une famille de propriétaires, au point désormais de tancer elle-même ses parents pour ne jamais avoir fait le nécessaire pour devenir propriétaire. Mais il arrive aussi que les préférences des deux

membres du couple, héritiers de dispositions contrastées, ne se fondent pas dans une synthèse débouchant sur une voie de sortie – ce qui, paradoxalement, peut introduire une sorte d'indétermination des préférences engagées dans la prospection, se concrétisant par une stratégie de prospection plurielle où deux préférences opposées guident simultanément les recherches, pratiquement dans un esprit de compétition où tout se passe comme si les deux membres du couple se disaient mutuellement : *"que le meilleur gagne !"*. Exemple avec l'expérience de Félix^{#10} et Candice^{#10}.

Félix et Candice ont des rapports différents à la propriété. Candice vient d'une famille de propriétaires, elle a acheté assez jeune, avec l'aide de ses parents, son propre appartement dans le 12^{ème} arrondissement à Paris, elle a un penchant pour la propriété. Félix vient d'une famille qui a beaucoup déménagé partout en France, au gré des affectations du père de famille, ingénieur-cadre chez une grande entreprise nationale. C'est donc une famille qui n'a jamais investi dans la propriété d'une résidence principale, en conséquence sans doute de cette mobilité permanente. Félix, lui-même, a toujours vécu en location, jusqu'à ce qu'il s'installe dans l'appartement de Candice. Au terme de six mois de cohabitation, ils se préparent à déménager dans un appartement qu'ils auront choisi ensemble – conformément à l'accord qu'ils ont passé, à l'initiative de Félix, au moment où ce dernier vient s'installer dans l'appartement de Candice. L'équation "achat ou location" est complexe. Candice résume le point de départ : « *Tu [Félix] ne voulais pas forcément acheter, alors que moi, c'était une évidence* ». Mais il y a des facteurs de complication : Candice tient à son appartement de la Rue d'Aligre, et de ce point de vue, l'option d'une location, tout en gardant la propriété de

l'appartement qu'ils mettraient également en location, présente quelques intérêts à ses yeux. D'autre part, le projet résidentiel est de s'agrandir, en anticipation de l'arrivée possible d'un enfant à court terme, mais leur capacité financière ne garantit pas l'acquisition d'un appartement avec une pièce supplémentaire à Paris – Félix dit : « *Bah parce qu'on n'a pas des revenus, enfin on a des revenus qui sont très corrects mais qui pour Paris, ne sont pas ouf* », Candice complète : « *Oui, du coup, mon appart, l'apport n'était pas suffisant pour acheter un appartement plus grand pour nous quoi* », Félix : « *Oui parce que moi je n'avais aucun apport, je n'avais rien du tout* ». Mais d'un autre côté, Félix, fort de l'expérience de toute une série de locations à Paris et dans la proche banlieue, sait à quel point la location d'un appartement à Paris, surtout pour le genre de choses qu'ils convoitent, est un parcours du combattant : « *Ce n'est quand même pas un processus qui est plaisant quoi* ». Autre élément : les calculs de Félix l'amènent à conclure que l'achat est plus avantageux, économiquement parlant, dans leur situation – « *Dans notre situation, bizarrement, c'était beaucoup moins cher d'acheter que de louer* », « *Mais oui en tout cas, en regardant les deux, et puis par ailleurs, moi je ne connaissais rien du tout à ces histoires financières, mais du coup j'ai réfléchi à mettre un peu en équation le truc de bah financièrement parlant, qu'est-ce qui est plus intelligent, parce que ce n'est pas du tout, je pense que ce n'est pas toujours vrai que c'est plus intelligent d'acheter, ni toujours faux quoi, ça dépend. Mais effectivement dans le contexte, ça paraissait plus judicieux d'acheter parce que justement, il y avait cet apport de ton côté* ». L'ensemble de ces éléments contradictoires, ces arguments favorables et défavorables aux deux possibilités, en interaction avec leurs penchants

respectifs – une disposition pro-achat côté Candice, une certaine réticence anti-achat côté Félix –, provoquent en première instance une prospection ouverte et indéterminée : Félix et Candice prospectent simultanément des options en achat et en location – c'est plutôt lui qui scrute les annonces pour location et elle qui regarde plutôt du côté des options en achat. A ce stade, au moment où la partie démarre, les deux possibilités sont en balance – le sérieux de l'option de la location se voit, par exemple, à la démarche de Candice qui sollicite un agent immobilier pour une expertise de son bien, afin d'estimer le loyer qu'elle pourrait espérer si elle le mettait en location. Félix et Candice ont chacun leur option préférée, en relation avec le penchant hérité ou l'absence de penchant hérité, mais tout en reconnaissant pragmatiquement qu'il y a du pour et du contre, dans leur situation, pour les deux possibilités. Tout se passe alors comme s'ils se lançaient dans la prospection en s'en remettant à l'arbitrage des "réalités du marché" : que les "réalités du marché" tranchent et décident de ce qu'il en sera. Le curseur va se déplacer progressivement de la location vers l'achat lorsqu'ils constateront, dans la prospection même, à quel point les options en location sont chères, pour basculer définitivement en faveur de l'achat lorsque Candice recevra une somme importante au titre d'indemnisation suite à un accident subi il y a quelque temps.

« J'avais un ancien collègue de bureau qui habite sur les bords de la Marne... »

L'expérience résidentielle de l'entourage, que ce soit les membres de la famille, les amis, les collègues, semble aussi contribuer parfois à une certaine ouverture du regard, à une certaine flexibilisation des préférences.

Dans les récits qu'ils font de leurs épisodes de déménagement, les prospectants sont plusieurs à faire référence aux conditions résidentielles de leur entourage et à mentionner plus ou moins explicitement l'influence qu'ils ont pu recevoir. Lorsque les personnes avec qui on entretient des relations sociales ont des conditions de logement différentes, qu'elles vivent et se plaisent dans des logements et dans des cadres autres que les nôtres – ce qui est toujours plus ou moins le cas car deux logements ne sont jamais identiques –, l'exposition à ces différences agit parfois comme un stimulant de la réflexivité vis-à-vis de ses propres préférences : on ne peut s'empêcher de procéder à des comparaisons, de réfléchir à ce qui peut conduire nos proches à apprécier autre chose que ce que nous apprécions, de chercher à comprendre ce qu'il y a de mieux dans les options vers lesquelles se portent leurs préférences. Cette réflexivité ne conduit pas nécessairement vers une conversion – il est même possible qu'elle produise plus souvent l'effet de conforter les positions propres – mais elle familiarise avec d'autres préférences, d'autres goûts, d'autres sensibilités esthétiques, et possiblement les crédibilise dans une certaine mesure – puisque ce sont ceux de nos proches. Il arrive aussi que l'expérience résidentielle de l'entourage agisse comme une source d'inspiration. Les visites qu'on rend à nos connaissances sont alors, en un sens, comme des visites de logement hors prospection, mais qui enrichissent néanmoins notre catalogue, notre répertoire, notre banque d'images. Cet enrichissement, en particulier lorsqu'il nous fait découvrir des choses nouvelles et qui nous plaisent, peut entraîner une certaine complexification de nos propres envies, préférences, goûts, sensibilités esthétiques – c'est ainsi que Rebecca^{#3} et son mari, à la recherche d'une maison dans la banlieue ouest, imaginent un instant élargir le périmètre des prospections vers "les bords de Marne", dans la banlieue est, idée dont l'inspiration se situe dans le réseau social : « *J'avais un collègue, un ancien collègue de bureau qui habite sur les bords de la Marne, dans un*

truc absolument sublime, où il prend sa barque, et tout ça, ça a l'air féérique. A côté de je ne sais pas quelle île, voilà ». Autre illustration de l'inspiration trouvée dans les expériences résidentielles des connaissances avec Audrey^{#20} :

Audrey et son mari habitent un appartement en location à Versailles. Ce couple de jeunes trentenaires, parent d'un enfant en bas âge, anciens résidents de Paris, sont venus s'installer à Versailles car ils aspiraient à un environnement moins dense que la capitale, plus vert, plus proche de la nature, mais néanmoins doté en aménités urbaines. Leur situation résidentielle est transitoire à plus d'un titre. (i) Leur idéal résidentiel est la propriété d'une maison avec jardin, d'autant qu'ils envisagent à terme d'avoir un deuxième enfant, et que le mari, architecte de formation, rêve de pouvoir disposer d'une maison à eux qu'il puisse refaire, réaménager selon leurs goûts. (ii) Bien qu'architecte de formation, le mari d'Audrey est militaire sous contrat, affecté à Versailles, ce qui leur donne la possibilité de bénéficier d'un logement social via le contingent militaire. (iii) Ils aspirent à partir de la métropole parisienne, à la fois pour des raisons liées à la carrière de militaire du mari et aussi pour des raisons familiales, afin de changer d'air et possiblement de revenir sur les terres bretonnes d'où est originaire le mari. Plusieurs horizons résidentiels s'étendent ainsi devant eux, sans qu'aucun n'ait encore accédé au stade d'option concrète avec un calendrier précis, mais ils savent qu'ils ne resteront pas longtemps dans leur appartement. Dans cette situation d'ouverture des possibles à court terme, l'acquisition d'une maison avec jardin dans la métropole parisienne n'est pas l'option favorite, d'autant qu'il leur est impossible d'acheter à Versailles, lieu qu'ils apprécient

beaucoup, car trop cher : « *Si c'est en Ile-de-France, bah forcément, ce ne sera pas à Versailles, mais un petit peu plus loin* ». Mais l'expérience résidentielle de deux collègues inspire suffisamment Audrey pour qu'elle se donne la peine de faire quelques prospections, même si « *ce n'était pas sérieux du tout* ». Les collègues en question habitent à Méré, à une trentaine de kilomètres à l'ouest de Versailles : « *Donc s'il [le mari] veut faire toute sa carrière en Ile-de-France, il peut. Et c'est vrai qu'à ce moment-là, on achète une maison bah dans les Yvelines, là, un petit peu. J'avais un petit peu regardé, j'ai une collègue qui habite Méré, vers Montfort l'Amaury, voilà, ces coins-là, depuis le confinement, les prix ont explosé mais voilà, ça pourrait aussi être ça* », « *mais c'est vrai que sous l'influence de ma collègue qui habite Méré, elles sont plusieurs en plus, elles sont deux à habiter Méré, à y être très bien, et à voir en plus tous les Parisiens débarquer depuis la pandémie. Voilà, c'est vrai que c'est des conditions de vie assez sympa* ».

« Je ne peux plus habiter dans un appartement classique »

La flexibilité de certaines préférences en matière de logement, l'ouverture des goûts, des sensibilités esthétiques peuvent aller de pair, parfois chez le même prospectant, avec d'autres préférences, d'autres goûts, d'autres composantes du sens esthétique rigides et indiscutables. Ces derniers peuvent être des produits incorporés de la socialisation, imprimés durablement dans l'univers cognitif de la personne, résistant à l'action corrosive des influences étrangères plus tardives. Elles peuvent aussi trouver leur origine dans les expériences résidentielles de l'âge adulte. De même que c'est parfois dans la prospection qu'on découvre certaines de ses

préférences, c'est aussi parfois dans l'habiter que se forment, se renforcent et se durcissent certaines préférences – comme celle qu'exprime Scarlett^{#9}, au terme de vingt années de vie dans son appartement donnant de plain-pied sur une cour intérieure vivante, en étroite relation avec l'espace extérieur, quand elle me dit : « *Je ne peux plus habiter dans un appartement classique* ». Dans d'autres cas encore, il peut s'agir de préférences en lien avec une certaine rationalité intellectuelle : par raisonnement, parfois par calcul, on accède à la conviction ferme que telle qualité est préférable à telle autre, ou que tel cadre de vie est supérieur à tous les autres. Ces éléments déterminent des exigences, des attentes que les prospectants souhaitent imposer, de prime abord, comme les *must*, les *sine qua non*, les indiscutables, les non-négociables de la prospection. Lorsque ces éléments possèdent la matérialité qui les rend éligibles à ce statut, ils figurent en position privilégiée parmi les critères premiers qui orientent les recherches – comme, par exemple, lorsque les prospectants tiennent absolument à avoir une maison. Autrement, ils se placent du côté des critères de second ordre, et c'est lors des visites qu'ils jouent un rôle déterminant dans l'évaluation de l'option visitée, et possiblement dans le jugement final. Dans tous les cas où les "réalités du marché" ne s'opposent pas aux désirs des prospectants, la prospection se termine par la prise d'une option dotée de la qualité désirée. Mais dans le cas contraire, c'est-à-dire lorsque la confrontation avec les "réalités du marché" provoque des contrariétés, les prospectants se trouvent dans une situation inconfortable : poursuivre sans renoncer à la qualité convoitée, mais au risque d'une prospection longue et sans gain de cause en bout de course, ou s'adapter par un renoncement raisonnable et pragmatique, mais décevant, à la qualité convoitée. Dans ce genre de situations, les prospectants peuvent aussi trouver des arrangements qui permettent d'obtenir la qualité désirée

par des moyens détournés. Un cas classique, illustré par l'exemple de Séverine^{#19}.

Séverine habite avec ses deux enfants dans un logement social à Sainte-Colombe, du côté de Provins, en Seine-et-Marne. Elle souhaite acheter une maison avec jardin, pour ses enfants, « *parce que je ne vais pas quand même payer un loyer comme ça qui va partir* ». Mais son budget n'est pas à la hauteur de ses aspirations : « *Sauf que je n'avais pas un budget, mon budget était quand même assez serré, et je n'avais pas le budget pour acheter une maison seule avec mes enfants, parce qu'à cette époque, je me faisais 1800 euros de salaire à peu près et j'avais un potentiel de 120, 130'000 euros pour acheter, et acheter une maison à 120, 130'000, on ne trouvait pas grand-chose* ». Elle visite une dizaine de maisons dans les environs, toutes dans des villages isolés et toutes avec d'importants travaux, qu'elle refuse de prendre. Elle comprend que le projet d'achat d'une maison avec jardin pour s'y installer avec ses enfants est condamné à ce stade, mais elle ne veut pas renoncer pour autant à l'idée d'une acquisition : « *Je me suis dit : je ne vais pas perdre mon temps, parce que je vais peut-être refaire ma vie à un moment donné. Je vais quand même acheter un appartement, au moins je ne perds pas mon temps* ». Le processus de prospection bascule ainsi dans une voie alternative : Séverine renonce au projet initial et se lance dans l'acquisition d'un logement pour louer, transformant ainsi l'opération en investissement dans le locatif. Elle poursuit la prospection en ce sens, se met à chercher un appartement sans travaux, qu'elle puisse « *revendre tout de suite* », et sans « *beaucoup de frais de copropriété* ». Après « *sept huit* » visites à Provins, elle achète, pour 55'000 euros, un appartement trouvé sur *LeBonCoin*,

qu'elle met en location et qui s'autofinance : « *Et du coup, je rembourse, je ne sais plus, je rembourse 350 et je le loue 550 donc voilà, ça s'autofinance* ». La prospection s'achève ainsi par l'accès au statut de propriétaire, comme souhaité, bien qu'il ne s'agisse plus de la propriété de sa résidence principale.

Les préférences les plus fermes peuvent aussi subir, dans certains cas, la loi de la flexibilité et du pragmatisme. Les prospectants peuvent avoir un penchant très net pour certaines qualités, déjà très affirmé au moment où ils prospectent, mais des considérations pragmatiques peuvent les amener à conduire les opérations en faisant abstraction de ce penchant. C'est ainsi, par exemple, que des prospectants avec une préférence claire pour la propriété et les moyens financiers à la hauteur de cette préférence peuvent estimer, en considération d'autres déterminants de leur situation, qu'ils ont plutôt intérêt, à ce stade de leur carrière résidentielle, à retenir l'option de la location. Illustration avec Rebecca^{#3} :

En prévision de leur retour de Milan, Rebecca et son mari prospectent un logement à Paris. Ce couple de quadragénaires, tous les deux salariés très bien rémunérés, sont parallèlement dans une démarche d'adoption – ce processus est même la principale raison de leur retour à Paris : leur domiciliation en France est une condition nécessaire. A ce stade, ils n'ont pas beaucoup de visibilité sur la suite des événements : leur demande peut aboutir mais ce n'est pas non plus certain. Cette incertitude impacte la prospection du logement à Paris : ils sont deux mais possiblement quatre prochainement – ils essaient d'adopter deux enfants, un frère et une sœur –, sans que cela soit sûr, et sans qu'ils sachent à quel moment – ils peuvent recevoir un feu vert à tout moment, tout de suite ou beaucoup plus tard. Dans ces conditions, l'option d'une location leur semble

plus adaptée : louer un appartement pour eux deux, avec assez de place pour accueillir deux enfants temporairement, et ensuite, une fois fixés sur leur sort, envisager, pour l'étape d'après, l'achat d'une maison avec jardin si les enfants sont là. C'est ainsi que Rebecca et son mari louent un appartement à Sèvres alors que leur préférence va à la propriété et que rien ne les empêche, financièrement parlant, de satisfaire cette préférence.

Chercher dans des terres connues et inconnues

Solution du "problème d'Ustvolskaïa-Guarneri" :

Rappel des termes du problème : Lisa^{#14} et Thomas^{#14} se préparent à chercher une maison dans un rayon de 150 kilomètres autour de Paris, ce qui définit un espace gigantesque de 70'000 kilomètres-carrés. Comme il est impossible de prospecter sur un périmètre aussi vaste, il faut ramener le champ des prospections à une dimension plus gérable. Lisa et Thomas procèdent dans un premier temps par élimination : les régions de l'est, ils ne connaissent pas et ne se sentent pas particulièrement attirés. Thomas : « *Je ne sais pas pourquoi les régions de l'est ne m'attirent pas particulièrement* » – il est originaire de la Bretagne, natif de Quimper. Cap vers l'ouest – Thomas : « *C'est vrai que moi, naturellement, je préfère le côté régions ouest* ». Cela convient très bien à Lisa : « *Normandie, ça me plaisait bien. J'adore, en fait, sentir la mer, et me promener à côté de la mer, pas forcément faire des plages. C'est quelque chose qui m'attire, plutôt que Strasbourg ou autre chose vers là-bas* ». Voilà déjà le périmètre initial divisé *grosso modo* par deux. Ils ne se fixent pas immédiatement sur la Normandie (Thomas : « *On a regardé aussi en Sologne* ») mais assez rapidement celle-ci l'emporte car, outre le fait qu'elle convient à Lisa, Thomas connaît : « *Puis bon finalement, la Normandie, je connaissais déjà un petit peu pour avoir travaillé dans le coin* ». Le périmètre se resserre donc sur une région mais cela reste toujours vaste. Thomas a une « *petite idée*

derrière la tête » : il les voit bien situer les recherches du côté de Pont-Audemer, secteur qu'il connaît un peu pour être « *passé de manière ponctuelle* », et il sait que « *la région est plutôt jolie* ». Il emmène Lisa visiter la région, sans dévoiler ses intentions – Thomas : « *Moi, j'avais ma petite idée derrière la tête. Et je voulais montrer la région à Lisa* », Lisa : « *Je n'ai pas su cette idée. Je ne savais pas du tout, donc c'était juste voilà, une ville, regarde, elle est sympa* », Thomas : « *Donc on avait repéré la ville un peu avant* », Lisa : « *Toi, tu avais repéré, moi, je ne savais pas* ». Ils visitent aussi, en voiture, un autre secteur proche de Rouen, du côté de Bourgtheroulde, Bourg-Achard, mais cela ne leur plaît pas – Thomas : « *Donc c'est plus proche côté Rouen, ça nous rapproche un peu de Paris mais bon, la région ne nous a pas du tout plu* ». Ils finissent ainsi par situer les prospections exclusivement à Pont-Audemer et au terme d'une vingtaine de visites, y achètent leur maison. Trois-quatre opérations auront ainsi suffi pour résoudre "le problème", faisant passer le champ des prospections d'un espace de 70'000 kilomètres-carrés à la superficie d'une commune, 14,9 kilomètres-carrés, Pont-Audemer, lieu connu de l'un des deux protagonistes.

La solution retenue par Lisa et Thomas pour "simplifier le problème" se fonde, en un point, sur l'un des fondamentaux de la prospection de logement : la propension à situer la recherche, en première instance, dans des "terres connues", c'est-à-dire des territoires qu'on connaît un minimum, pour les avoir vus au moins une fois de ses propres yeux – et qu'on apprécie. De fait, les prospectants sont nombreux à chercher, tant que rien ne vient les contrarier, dans des lieux où ils ont déjà mis les pieds et qui leur ont fait une bonne impression. Répondent à ce signalement, par excellence, les lieux qu'on a habités, et plus encore ceux qu'on a habités de

manière prolongée et où on a été heureux de son sort. Un quartier où l'on vit durant de nombreuses années est probablement le territoire dont on puisse dire le plus sûrement "qu'on connaît" : on y passe du temps, de jour, de nuit, en semaine, le week-end, on le pratique de multiples manières, on est familiarisé avec ses décors, ses visages, ses ambiances, ses commerces, ses services, ses parcs, ses trottoirs, etc. C'est ainsi que beaucoup d'histoires de prospection commencent par des premières recherches situées dans les environs de là où on habite. Mais pour des citoyens habitués à pratiquer au quotidien un espace qui se déploie bien au-delà du quartier de résidence, les "terres connues" incluent bien d'autres lieux encore dans lesquels on se rend régulièrement, ou dans lesquels on s'est rendu régulièrement dans le passé, pour toutes sortes de raisons, liées à la vie professionnelle, à la vie sociale, à la vie familiale, aux loisirs, à la consommation, aux pratiques touristiques, etc. D'autres lieux encore, sans qu'il soit question d'habitudes, de familiarité, de pratiques usuelles, sont des endroits où on s'est trouvé une ou plusieurs fois, dont on a fait l'expérience cognitive et sensorielle, et dont on s'est fait une certaine idée, positive, de leur qualité. Tous ces lieux, situables sur une échelle de degré de connaissance, allant des lieux qu'on connaît « *par cœur* », comme dit Antoine^{#17} à propos de Saint-Mandé et Vincennes, jusqu'aux lieux qu'on « *connaît sans connaître* », selon une autre formule du même Antoine, forment les "terres connues" des prospectants et occupent une place de choix dans la géographie de la prospection¹⁸.

¹⁸ On peut rapprocher ce que j'appelle les "terres connues" de la prospection de ce que les chercheurs anglo-saxons nomment "*awareness space*" [cf. Palm et Danis, 2001], lieux dont on est conscient de l'existence, qui sont positionnés sur nos cartes mentales. Et la propension des prospectants à chercher souvent, en première instance, dans les "terres connues" peut être rapprochée de ce qu'on appelle, dans le champ de l'économie comportementale, "*la préférence pour ce qui est familier*" [cf. Dellavigna, 2009]

Ce mode opératoire – chercher dans des "terres connues" – présente potentiellement de nombreux avantages. Il respecte le principe du moindre effort cognitif : en prospectant dans les lieux qu'ils connaissent, les prospectants s'épargnent les efforts cognitifs incontournables en cas de prospection dans des "terres inconnues", nécessaires précisément pour ôter à ces territoires l'adjectif d'inconnu. C'est aussi une façon de situer la prospection dans un cadre de confiance, en particulier lorsqu'il s'agit d'endroits qu'on connaît bien : on s'expose moins au risque de "mauvaise surprise" ou de déception post-prospection lorsqu'on cherche dans des lieux dont on est capable d'apprécier plus justement la qualité pour les avoir expérimentés soi-même dans la durée¹⁹. Il y a probablement un confort psychologique à prospecter dans de tels périmètres : ce sont des endroits où on a ses repères, ses habitudes, qui sont familiers, de sorte qu'ils évitent aux prospectants le travail d'adaptation, d'acclimatation, à la fois émotionnelle et pratique, qui les attend en cas d'installation en "terre inconnue". Quatre exemples pris dans mon matériau qui illustrent, les deux premiers, le sentiment rassurant que produit la perspective de conserver son habitat dans un

¹⁹ Il faut toutefois ajouter, en complément de cette proposition, que la connaissance qu'ont les prospectants des lieux les aide aussi parfois à écarter du périmètre des prospections certains endroits, précisément parce qu'ils les connaissent bien et qu'ils savent qu'ils ne veulent pas y habiter. C'est bien sûr le cas de tous les prospectants qui ont habité certains quartiers, parfois longuement, sans s'y plaire, de sorte qu'au moment où se profile un déménagement, ils savent déjà qu'ils ne veulent plus rester dans ces lieux qu'ils ne connaissent que trop – c'est même parfois le déplaisir ressenti à vivre dans un tel endroit qui donne l'élan au projet de déménagement, comme, par exemple, dans le cas de Justin et son conjoint, installés dans un quartier agité à Villeteuse, chez qui l'impulsion d'un déménagement est portée également, entre autres, par le ras-le-bol provoqué par leur cadre de vie. Ainsi, si les "terres connues" occupent une place de choix dans la géographie de la prospection, certains lieux connus sont néanmoins exclus de cette géographie précisément parce qu'on les connaît bien, et qu'on sait qu'on ne veut pas aller là-bas – comme dans le cas de Louise, par exemple, qui me raconte, avec humour, avoir rayé de la carte des prospections la commune de Pontault-Combault, qu'elle ne connaît que trop bien (et pour cause), parce que c'est là qu'habitent ses beaux-parents et qu'elle ne tient pas à les avoir comme voisins.

cadre familial, le troisième, le réconfort qu'on trouve à s'orienter vers des lieux familiers lorsqu'on se prépare à faire un saut résidentiel dans l'inconnu, et le dernier, la déstabilisation émotionnelle que peut déclencher, au moins provisoirement, l'installation dans un cadre dont on n'a pas l'habitude.

Bérénice^{#11} se trouve en situation de chercher en urgence un appartement à Paris, car elle a donné son préavis, alors qu'elle est en plein épisode dépressif. Elle prospecte alors « *au plus proche* » : « *parce que je connaissais, je maîtrisais* », « *parce que j'avais besoin de rester en territoire connu, en fait, malgré tout* ». L'appartement qu'elle quitte se situe sur la rue du Faubourg-Saint-Antoine, côté 11^{ème} arrondissement, et son nouveau studio se situe rue Croix-Faubin, à quelques centaines de mètres de là. Ce cas un peu hors-norme témoigne du réconfort psychologique – poussé ici à l'extrême en raison des troubles psychologiques de Bérénice au moment où se déroulent les faits – qu'on peut trouver à prospecter dans des cadres familiers.

Evelyne^{#4} habite avec son mari et ses deux enfants un appartement très confortable, 110 m², dans un quartier « *hyper-résidentiel* » à Boulogne, dans les Hauts-de-Seine, « *à côté de Roland Garros* ». Ils se séparent avec son mari, ce dernier laisse l'appartement à Evelyne et s'installe lui-même dans un « *appartement minuscule* » juste à côté, tout en continuant à payer le loyer de l'autre appartement. Evelyne reste un temps mais sent que cela ne peut pas durer, car elle ne se voit pas vivre seule dans ce grand appartement, et aussi parce qu'elle anticipe le moment où son ex-mari cessera de prendre en charge le loyer, sachant que son « *petit salaire* » à elle ne suffira pas à l'endosser. Elle se met donc à chercher un nouvel appartement, avec l'accord de son ex-mari pour être « *en nom sur le bail* », sans quoi elle ne pourra

pas louer un appartement assez grand pour elle et ses enfants. En première instance, elle adopte une approche très ouverte : « *Là pour le coup, la carte de Paris, où est-ce que j'aimerais bien être, qu'est-ce qui serait bien, les transports, etc.* ». Elle se met à regarder les annonces, et comme elle a « *envie de vert* », « *envie d'espace* », elle se tourne vers Vincennes, avec la proximité du bois : « *Donc j'avais regardé beaucoup vers Vincennes, le 12^{ème}, vers Vincennes, ça me plaisait bien ces quartiers-là* ». Elle regarde aussi du côté du 17^{ème} arrondissement : « *J'avais regardé 17^{ème} aussi parce que j'avais eu un coup de cœur pour tout ce qui était... Ah bah alors ? Rue de Courcelles, le jardin... [...] La rue Lévi tout ça, c'était, je, voilà* ». Mais cela ne dure qu'un instant très furtif car elle réalise que ce serait une mauvaise idée que d'extraire ses enfants à ce cadre de vie familial où ils sont nés, où ils ont leurs repères, leurs amis, leurs écoles, en cet instant-même où la séparation des parents les perturbe affectivement : « *Parce très rapidement, je me suis dit non, je ne peux pas, faut que je pense aux enfants, plus leur école. Parce qu'ils étaient scolarisés et bien intégrés dans leurs classes, dans leur école et collègue. Parce qu'Elise était rentrée en collègue, donc, elle était super bien intégrée. Moi je me suis dit je ne peux pas* », « *et je me suis dit ils sont en train de subir un chamboulement affectif, familial, etc. Je ne me sentais pas de les éloigner de leurs copains, qui est en plus une rupture sociale* ». Cela ne vaut d'ailleurs pas seulement pour les enfants : « *Et je me dis même pour moi, j'ai mes habitudes ici. Restons dans une espèce de prudence quand même* ». Dans une situation affectivement chargée, douloureuse et déstabilisante comme celle-ci, « *la prudence* », estime Evelyne, conseille de prospecter dans un cadre familial où on a « *ses habitudes* ». C'est ce qu'elle fera, et elle prendra, au

terme d'une courte prospection, un appartement à Boulogne, dans un quartier pas très loin du précédent.

Audrey^{#20} et son mari habitent en location dans un deux pièces à Paris, dans le 15^{ème} arrondissement. Audrey est native de la région parisienne, elle a grandi à Vaucresson, dans les Hauts-de-Seine, et elle a ensuite enchaîné de nombreux appartements à Paris pendant ses études universitaires et dans les premières années de sa vie professionnelle. Son mari est originaire de la Bretagne, apprécie la vie parisienne mais aspire néanmoins à plus d'espace : « *Bah déjà mon mari n'est pas parisien. Donc je pense qu'il... voilà, il a besoin d'espace... voilà, il aimait bien la vie parisienne, mais voilà, lui, son projet résidentiel sur le long terme, c'est d'être propriétaire d'une maison avec jardin* ». Audrey est prête à le suivre. Elle estime qu'elle a bien profité des côtés agréables de la vie parisienne, et sent qu'elle arrive à un stade où les inconvénients de la grande ville commencent à peser : « *Et moi, je, comme ça faisait quand même une dizaine d'années que je vivais à Paris, j'aspirais aussi à ce changement, à ce changement-là. Puis, c'est vrai qu'on était dans une autre période de vie, où moi, j'avais bien profité de la vie, c'est vrai que, voilà, c'était surtout la densité, le fait de devoir faire la queue partout, voilà... la cherté du loyer aussi, quand même, pour, même si on était, voilà, c'était, je dis que c'est un deux pièces mais en vrai, c'était un trois pièces, voilà, on avait un salon et une salle à manger, mais oui, il faisait 44 m², c'était quand même honorable pour Paris, mais il n'y avait qu'une toute petite salle de bain. Donc voilà, on a aspiré à de meilleures conditions de vie, un loyer inférieur sinon équivalent* ». Ils se préparent aussi à avoir un enfant, ce qui contribue également au désir de partir de Paris. Le mari est militaire sous

contrat affecté à Versailles et c'est donc à Versailles qu'ils cherchent à s'installer. Versailles leur semble être un compromis idéal pour concilier aménités urbaines et naturelles : *« Il y a le facteur d'attractivité de Versailles qui reste, qui était en fait un compromis entre, Versailles, c'est une ville très attractive justement pour les jeunes Parisiens comme nous, il y a eu des articles dans la presse là-dessus. Parce que justement, c'est le bon compromis entre la ville, avec quand même une vie culturelle, une vie, des animations, des restaurants, des, une vie associative, des équipements. Et voilà, l'accès à des forêts. Voilà, c'est une ville très agréable, une ville cyclable »*. Mais entre également en ligne de compte un élément de sécurité psychologique qui s'exprime lorsque je demande à Audrey si elle connaissait Versailles : *« Oui, oui. Bah, c'est vraiment, c'est de l'autre côté de l'autoroute par rapport à Vaucresson. Donc Versailles, en fait, c'est la grande ville du coin, un peu, oui, oui, je connaissais. C'est là où on allait faire potentiellement nos courses, enfin voilà, oui, j'allais au cinéma à Versailles, enfin, oui, et puis, voilà, j'avais aussi mes repères, faut pas. Voilà, pour me faire quitter Paris, il fallait quand même.... Je n'avais pas peur d'aller à Versailles »*. Dans sa carrière résidentielle jusqu'à ce stade, Audrey, en tant qu'adulte, n'a connu que Paris. En ce sens, le déménagement vers la grande banlieue, associé à la prochaine fondation d'une famille, est pour elle un saut dans l'inconnu en termes de mode de vie, la fin d'une époque de son existence, une rupture possiblement définitive avec Paris, qu'elle aime bien, et l'aube d'une nouvelle période dans sa vie. La part d'angoisse que contient ce saut est tempérée par la familiarité rassurante de la destination : Versailles est un cadre qu'elle connaît bien, depuis sa jeunesse, elle

l'a pratiquée, elle a ses repères, elle n'a « *pas peur d'aller à Versailles* ».

Scarlett^{#9} a déménagé dans le quartier de Sainte-Marthe après avoir habité plusieurs années durant des studios situés, par ordre chronologique, dans les 12^{ème}, 11^{ème}, 4^{ème} et 3^{ème} arrondissements de Paris, soit des quartiers presque aussi "bourgeois" que le cadre de son enfance et adolescence, passés dans des immeubles de standing au sein de quartiers cossus de Paris. C'est précisément parce qu'elle ne veut plus de ces quartiers sans "vie de quartier", selon elle, où les voisins ne se connaissent pas, qu'elle désire s'installer dans un quartier plus populaire, plus vivant, plus chaleureux, plus riche en interactions sociales. C'est donc avec de l'excitation et de l'enthousiasme qu'elle s'installe dans son nouvel appartement à Sainte-Marthe, mais cela ne suffit pas à éviter la légère déstabilisation que provoque l'insertion dans un cadre de vie bien trop différent de ce qu'elle a connu dans le passé : « *Mais quand même, j'ai eu une petite déprime après, parce que c'était quand même super loin de ce dont j'avais l'habitude en fait. Et c'est vrai qu'à l'époque, c'était quand même, la rue tout ça, c'était...* ». A l'époque, Sainte-Marthe, « *c'était quand même un petit peu, c'est un peu crado quoi* », et le contraste est fort avec les quartiers plus propres du Marais. Sortir de sa "zone de confort" résidentielle, quartiers connus, familiers, expérimentés sur du temps long, pour aller vers des lieux inconnus, non-expérimentés, en contraste avec ce qu'on connaît et maîtrise comporte sans doute toujours une part de risque émotionnel, quand bien même ces lieux nous attirent. Ne pas le faire, symétriquement, est

sans doute associé à un certain confort émotionnel, psychologique²⁰.

La prospection dans les environs du lieu où on habite est aussi confortable sur les plans psychologique et matériel en ce sens qu'elle épargne l'organisation déjà en place de la logistique du quotidien. Beaucoup de routines peuvent être conservées quand on ne déménage pas très loin : les horaires, les rythmes, les déplacements, les accompagnements, les courses, les sociabilités, etc., ce qui est un "grand plus" pour tout prospectant satisfait de ses habitudes établies²¹ – relevé par Rachel^{#12}, par

²⁰ Ces considérations à propos du confort/inconfort psychologique associé à une prospection dans des "terres connues/inconnues" peuvent être rapprochées des observations faites par des chercheurs étatsuniens, qui notent une tendance, chez nombre de prospectants issus des "minorités", notamment afro-américaine, à éviter la prospection dans les "suburbs", c'est-à-dire dans les quartiers majoritairement "blancs" de la banlieue - tendance qui trouve son origine, en premier lieu, dans la crainte de l'expérience du "rejet", par anticipation du refus brutal des propriétaires, dans de tels quartiers, de louer à des locataires afro-américains, et en second lieu, par appréhension d'une vie dans un environnement "étranger", "inconnu", possiblement "hostile", où ils ne se sentiraient pas les bienvenus [cf. Rosenblatt et Cossyleon, 2018]. Il y a ainsi une sorte "d'auto-censure", opérant comme un mécanisme d'auto-défense psychologique et qui détourne des prospectants afro-américains de l'expérience, anticipée comme traumatisante, d'une prospection, et en cas de succès inattendu, d'une vie dans des terres non seulement "inconnues" mais aussi, en toute probabilité, "hostiles".

²¹ Dans le cas des personnes dont les conditions d'existence sont difficiles et précaires, en raison d'une situation sociale peu avantageuse, et qui doivent par conséquent abondamment compter sur leur entourage pour pouvoir joindre les deux bouts, la prospection dans les environs du lieu où on habite peut s'imposer presque comme une nécessité, dans la mesure où les prospectants ne peuvent se permettre de s'éloigner de ces ressources sociales locales sans lesquelles la logistique du quotidien ne tient pas sur pied. De fait, dans le cadre des recherches consacrées aux conditions de logement des "minorités", afro-américaines ou hispaniques, les chercheurs étatsuniens sont nombreux à rapporter des témoignages dans lesquels le fait de rester dans les environs, en cas de déménagement, s'associe, dans le récit des répondants, à l'avantage irremplaçable que représente la préservation du bénéfice de formes de coopération solidaire à travers les réseaux sociaux locaux – même s'il faut aussi mentionner les cas où, au contraire, le déménagement dans un autre quartier, possiblement lointain, s'impose comme une nécessité afin d'échapper à des relations sociales "toxiques", à des "draining ties", comme le formulent les chercheurs étatsuniens [Boyd, 2008, Curley, 2009, Dominguez et Watkins, 2003, Rosenblatt et DeLuca, 2012]. D'ailleurs, c'est bien souvent ce réseau social,

exemple, qui, évoquant son déménagement d'un quartier du 15^{ème} arrondissement à un autre juste à côté, déclare : « *Donc ça m'a permis de ne pas changer mes habitudes malgré que j'ai changé de quartier* ». De ce point de vue, c'est comme si ce mode opératoire prolongeait le respect du principe du moindre effort cognitif et matériel au-delà de la prospection : prospecter proche de son domicile, c'est moins d'effort pendant la prospection, et c'est aussi la perspective de moins d'effort après la prospection. Se rangent aussi du côté des avantages d'une prospection dans la proximité de son domicile une plus grande facilité à organiser les visites, sans doute plus commodes à caser dans les agendas puisque situées dans le voisinage du lieu où on habite, et moins chronophages à réaliser – ce qu'Esther^{#21}, par exemple, a très bien saisi et relevé : après avoir acheté un deux pièces à Vincennes, ils se préparent, avec son compagnon, à déménager dans plus grand, toujours à Vincennes, et mettent à profit le fait d'être désormais sur place afin de multiplier les visites (ils en feront une trentaine, chiffre plutôt très élevé) : « *Donc on était là, et cette fois-ci, on savait que c'était Vincennes qu'on voulait. Donc c'était quand même plus simple pour faire les visites, parce qu'on était à Vincennes* ». Avantage comparatif dont bénéficient également, mais sans doute à un degré moindre, d'autres lieux vers lesquels l'organisation du quotidien conduit

"source de ressources" dont on ne peut s'éloigner, qui, précisément, fournit l'opportunité de logement, déniche le "plan", grâce auxquels les prospectants parviennent à rester proches de lui. Le maintien de relations sociales soutenues avec des amis, membres de la famille, connaissances, qui se trouvent aussi être des "voisins de quartier", en tout cas des habitants des environs, est sans doute un paramètre commun des équations de prospection quelle que soit la condition sociale des prospectants. Mais là où il est essentiellement un élément de loisir associé aux pratiques de sociabilités dans le cas des prospectants qui ont une situation sociale avantageuse, il figure comme composante d'une sorte de "kit de survie" dans le cas des prospectants dont les marges d'autonomie sont étroites.

les prospectants avec une certaine fréquence – à commencer par les environs de là où on travaille.

La propension à prospecter dans les "terres connues" va de pair, en creux, avec une certaine difficulté à se projeter dans des "terres inconnues", qui se mesure parfois en situation d'entretien lorsqu'on tente de sonder la logique de la prospection à travers des questions de type « *Et pourquoi pas à tel endroit ?* » et que le « *tel endroit* » en question se révèle être un endroit que le prospectant ne connaît pas. Cas de figure qui s'est produit lors de l'entretien avec Erika^{#15} :

Erika est à un stade de sa vie où, avec son compagnon, ils sont en train de réfléchir à partir de Paris intra-muros pour s'installer dans des lieux plus "verts", plus proches de la nature. Ce sont de jeunes trentenaires, bien insérés professionnellement. Erika évoque vaguement des endroits qui restent proches de Paris (Montreuil, Issy-les-Moulineaux, Boulogne), et plus généralement, ce qu'elle appelle la "ville-nature", c'est-à-dire un environnement urbain mais "vert", avec de la nature, des bois, des parcs. Quand je lui fais remarquer qu'elle ne se projette pas du tout dans la périphérie plus lointaine, pourtant beaucoup plus verte et proche de la nature, à l'instar d'endroits comme le Vexin ou la Vallée de la Chevreuse, elle s'exclame : « *Mais je ne les connais pas du tout !* » – c'est-à-dire qu'elle n'a jamais entendu parler de ces endroits. Comme si elle sous-entendait par cette exclamation : « *Comment peut-on se projeter dans des endroits qu'on ne connaît absolument pas ?* »²². Il y a ici

²² Sur ce point, on peut faire référence à ce que Krysan et Bader [2009] appellent des « *knowledge blind spots* », c'est-à-dire les "angles morts" de la connaissance qu'ont les gens des différents morceaux qui forment ensemble la ville qu'ils habitent. Selon les chercheurs, cela fait partie des raisons pour lesquelles les "minorités" sont si absentes de certains quartiers de leur ville : c'est qu'elles ignorent l'existence de ces quartiers.

comme une sorte de principe de formation du champ des possibles résidentiels : souvent, celui-ci exclut, par défaut, les lieux qu'on ne connaît pas du tout, quand bien même ces lieux comprendraient des "possibles", c'est-à-dire des options qu'on serait possiblement prêt à prendre s'il nous était donné d'en prendre connaissance. Tant qu'il semble possible et envisageable, aux yeux des prospectants, de trouver un "possible" dans des lieux qu'on connaît, le champ des possibles reste, dans les faits, circonscrit dans ces "terres connues". Bien souvent, ce n'est que lorsqu'au contact des "réalités du marché", les options convoitées se révèlent être indisponibles dans les lieux connus, ou lorsqu'on sait en amont des prospections qu'il en est ainsi, que le champ des possibles s'ouvre à des lieux inconnus.

« Parce qu'en fait, je connaissais »... un peu

Bien que les prospectants tentent souvent de configurer les paramètres de la prospection de manière à pouvoir situer les recherches dans des lieux connus, c'est néanmoins avec une certaine fréquence que se produisent des situations où les prospectants sont amenés à élargir le champ des prospections vers des secteurs inconnus. Confrontés à cette situation, les prospectants ont parfois pour réflexe de dénicher au sein de ces "terres inconnues" des endroits qui soient un peu moins inconnus que le reste, et de situer les prospections dans ces lieux-là. Thomas, qui, comme on l'a vu plus haut, fait atterrir leur prospection avec Lisa à Pont-Audemer, procède ainsi, d'une certaine façon : au sein de la Normandie, région où ils veulent acquérir une maison, Pont-Audemer fait partie des lieux un peu moins inconnus que d'autres – Thomas est déjà passé par Pont-Audemer, il l'a vu de ses yeux, il y a mis les pieds, il connaît donc un peu plus que tout autre lieu où il ne

s'est jamais retrouvé. On rencontre dans d'autres cas encore cette façon de procéder qui prend appui sur de petites expériences passées afin de discriminer, au sein de vastes étendues d'inconnu, des lieux un peu moins inconnus que d'autres. Illustration avec Antoine^{#17} :

Antoine et sa compagne cherchent une maison à acheter. Ils ciblent pour commencer les communes de la proche banlieue est, situées autour du Bois de Vincennes, comme Vincennes et Saint-Mandé, lieux qu'ils connaissent bien, mais c'est trop cher. Ils se décident alors à orienter la prospection vers la banlieue ouest qu'ils ne connaissent que très peu. Les deux premières visites qu'ils organisent se font à Maisons-Laffitte, dans les Yvelines. Antoine explique : « *On a fait une ou deux visites tout de suite à Maisons-Laffitte qui était le premier spot, parce qu'en fait, je connaissais, j'avais un copain qui était là-bas, étant étudiant, on avait fait quelques belles fêtes là-bas, on va dire. Et ça avait l'avantage, y avait le combo c'est au vert et ce n'est pas très loin de Paris, enfin bref, ça cohabitait pas mal de cases. Donc Maisons-Laffitte* ». Ainsi, lorsqu'on prospecte dans des "terres inconnues", les petites expériences passées, même très anodines, qui rendent certains lieux moins inconnus que d'autres, peuvent décider les prospectants à commencer par là. Le principe de la préférence accordée aux lieux connus peut guider les prospections même dans les "terres inconnues" : on hésite moins à y organiser des visites, sans passer au préalable par des "enquêtes de terrain" – ce qu'Antoine et sa compagne feront pour de nombreux secteurs dans l'ouest parisien – car ce sont des lieux auxquels sont déjà associées un minimum d'images dans la banque mentale, puisqu'on y a mis les pieds une ou quelques fois dans le passé et qu'on a vu de ses yeux. Cette expérience cognitive et sensorielle suffit, aux yeux

d'Antoine et de sa compagne, à en faire en première instance des lieux moins inconnus que d'autres, des lieux dont on a pu se faire une idée propre de ce à quoi ils ressemblent et de ce qu'ils valent.

Cette façon de procéder – chercher des insularités un minimum connues dans un océan d'inconnu – peut être classée comme cas particulier d'un mode opératoire plus général auquel les prospectants recourent en cas de prospection en "terres inconnues". En situation de déménager dans des lieux dont on ignore tout, comme par exemple lorsqu'on projette l'achat d'une maison alors que jusque-là on a toujours habité en appartement, et que cette orientation conduit la prospection vers des secteurs dont on n'a encore jamais fait l'expérience, et potentiellement très vastes, les prospectants se mettent, plus ou moins consciemment, à la recherche d'un critère, d'une qualité, d'un attribut qui puisse les aider à sélectionner un inconnu parmi toute une multitude d'inconnus. La qualité de "lieu un peu moins inconnu que le reste" fait partie de la panoplie – et c'est à cette qualité que font appel Thomas et Lisa pour choisir un inconnu parmi tous les inconnus de la Normandie et Antoine et Leïla parmi tous les inconnus de la banlieue ouest de Paris. Mais d'autres critères encore peuvent remplir cette fonction, comme on peut le voir dans l'expérience de Justin^{#13} et de sa compagne.

Justin et sa compagne habitent un appartement en location à Courbevoie, dans les Hauts-de-Seine. Ils souhaitent acheter une maison pas trop éloignée du lieu de travail de la compagne de Justin, à Levallois. Leur budget n'est pas assez conséquent pour espérer trouver une option dans la proximité du lieu où ils habitent ou du lieu où travaille la compagne de Justin – Courbevoie, Levallois, la proche banlieue plus généralement, notamment côté Hauts-de-Seine, restent inaccessibles financièrement au regard de ce qu'ils cherchent. Il

leur faut donc se résigner à chercher dans des lieux plus éloignés, ce qui expédie la prospection dans des "terres inconnues" – ni Justin, ni sa compagne n'ont l'expérience de la banlieue plus lointaine. Le seul critère géographique en jeu est la situation par rapport au lieu de travail de la compagne de Justin : tout lieu qui satisfait à ce critère est éligible en première instance. Mais cela définit un périmètre beaucoup trop vaste. Il faut donc trouver un critère capable d'introduire de la différenciation dans ce champ de prospection vaste et composé de lieux inconnus et indifférenciés en première approche. Ce critère, Justin et sa compagne vont aller le chercher du côté des qualités "culturelles". La compagne de Justin est portugaise d'origine et ils savent que Bezons, commune qui passe par ailleurs le test du temps d'accès au lieu de travail, est connue pour la présence d'une communauté portugaise. Avec Argenteuil, juste à côté, ce sont des lieux que Justin et sa compagne ne connaissent pas plus que cela – Bezons « *un peu* », Argenteuil « *pas du tout* » – de par leurs propres pratiques, mais ils savent qu'une communauté portugaise y est implantée, avec des commerces, des restaurants, etc. Ils se disent qu'ils pourraient se sentir bien dans un cadre investi par une communauté à laquelle ils se sentent affiliés par le biais des origines de la compagne de Justin. C'est donc sur cette qualité qu'ils vont se fonder pour situer les prospections, dans un premier temps, à Bezons et Argenteuil. La particularité culturelle de Bezons va jouer comme élément de différenciation au sein d'un périmètre de prospection indifférencié a priori, et va remplir la fonction de critère de sélection d'un inconnu parmi d'autres.

"Zones de confort", "terres d'aventure"

Un cas récurrent d'ouverture du champ des possibles vers des lieux inconnus se produit en lien avec le mode opératoire algorithmique de la prospection : on commence par prospecter dans des lieux connus et appréciés, objets d'une préférence, endroits "*first choice*", parfois "zone de confort", et ensuite, d'échec en échec, la prospection se déplace géographiquement, pour s'élargir jusqu'à des secteurs inconnus. La prospection de Justin et de sa compagne s'est déroulée conformément à ce schéma :

Bezons et Argenteuil, lieux des premières prospections, objets d'une préférence en raison de la présence de la communauté portugaise à Bezons, sont trop chers au regard de leurs moyens financiers. Les consultations avec les banques révèlent une capacité d'emprunt inférieure à ce qu'ils espéraient : « *On avait à peu près un, quoi, nous, au départ, on pensait qu'on aurait un budget autour de 220'000 euros. On visitait des maisons sur plan qui étaient autour de 240'000, 250'000, donc là on n'avait pas le budget quand on a été voir la banque. Même 220'000, c'était compliqué. Et du coup, on s'est basé sur 200'000. Et quand on cherchait autour de 200'000, bah on tombait sur, on avait beaucoup moins de choix* ». Il leur faut donc élargir le champ des prospections : « *On a élargi notre panel de recherche. Là, on était à quelques kilomètres de Levallois. [...] on a quand même agrandi le cercle quoi* ». Ils le font de proche en proche : « *Alors on a visité dans le 95, beaucoup, parce qu'on n'était pas très loin d'Argenteuil, Bécon, et tout. Donc du coup on a visité par là-bas. C'était plutôt, on a trouvé des bons endroits* ». Mais c'est toujours trop cher : « *Et naturellement, on a visité plusieurs lotissements comme ça. Malheureusement, le fait qu'on ne gagne pas assez,*

la banque ne nous prêtait pas suffisamment pour aller dans d'autres villes», « On avait visité Sartrouville aussi. Oui, c'est pareil, Cormeilles-en-Parisis. Donc là, on était un peu plus loin, Cormeilles-en-Parisis, mais Cormeilles-en-Parisis, c'est aussi beaucoup plus cher que même... ». C'est ainsi qu'ils dirigent les recherches vers la Seine-Saint-Denis car ils savent que c'est moins cher : « Donc du coup, bah, on a été dans le 93, on savait qu'on aurait un peu plus dans le budget ». Ils « tombent » sur un projet à Villetaneuse, particulièrement intéressant sur le plan financier : « Puis bah y a eu un programme à Villetaneuse. On est tombé... », « C'était une friche industrielle qu'on a achetée, qui a été vendue pour rien du tout, où il y a eu dépollution, puis déconstruction, donc le terrain a été acheté par le promoteur pour rien du tout, en fait, donc on a profité des bas prix entre guillemets pour ça ». C'est le premier projet à portée de leur budget : « En fait, on a été voir Villetaneuse. Bah, de toute façon, c'était le premier, dans notre budget. Les autres, du coup, ce n'était pas bon au niveau financier. Et dans notre budget, ça a été le premier ». Villetaneuse, ils ne connaissent pas : « Parce que nous, on ne connaissait pas du tout ». Ce n'est pas tout-à-fait un "coup de foudre" : « Ce n'est pas parce qu'on est tombé amoureux de Villetaneuse, c'est parce que, c'est nos moyens financiers qui ont parlé quoi ». Mais ce qu'ils découvrent leur plaît : « Franchement, quand on a visité Villetaneuse, on avait plutôt bien aimé », « Le terrain, oui, en fait, on était juste à côté d'une forêt. A côté de Montmagny, donc on touchait Montmagny qui est plutôt, où il y a une très bonne partie de Montmagny qui est plutôt jolie, sympa et tout ». Ils se laissent donc convaincre : « On s'est dit : oui, pourquoi pas, ce n'est pas très cher. On était limité dans notre budget, donc du coup, on était, on n'a

pas trop, si tu veux, on ne pouvait pas aller habiter non plus n'importe où avec notre budget et avoir une maison. Donc on s'est dit : bah c'est un programme neuf, voilà, ça nous fait déménager à peu près dans deux ans. C'est compatible avec ce qu'on souhaitait. Donc on s'est dit : bah on va se lancer quoi, on va se lancer ». Ils vont déchanter rapidement : « Alors c'était au départ, ça », « Et quand on avait visité, en fait, c'était encore des bois, des choses comme ça. Et au-dessus, on avait un parc, un grand parc. Donc c'était une agence qui vendait pour ça. Donc ils nous ont aussi fait passer par des entre guillemets, parce que nous on ne connaissait pas du tout, ils nous ont fait passer par des endroits plutôt sympathiques. Parce que là, on pourra rebondir sur le fait que, à la fois, la maison, ce n'était pas ce qu'on entre guillemets ce qu'on nous avait vendu. Mais aussi Villetaneuse, où finalement il y a Villetaneuse le jour, qui est une ville à peu près classique, comme Torcy, comme Champs-sur-Marne, et Villetaneuse, je ne dirais même pas la nuit, je dirais à partir de 17h-18h, où là, il n'y a plus, bah il n'y a plus de loi quoi ». Leur méconnaissance des lieux et le fait de ne pas avoir réalisé les "visites de terrain" avec suffisamment de vigilance, ce que Justin juge comme une "erreur de jeunesse", vont les pénaliser, à leurs yeux, et ils retiendront la leçon pour l'étape d'après : « Non, en fait, on a été visiter, notre erreur, bah on était jeune à l'époque, on n'a visité que la journée. Bah voilà, la journée, bah effectivement, il ne se passe pas grand-chose, la journée, donc. On est allé voir le centre-ville, on a été voir les alentours mais il n'y a rien de significatif quand tu passes la journée quoi ».

Certains prospectants cherchent simultanément en "terres connues et inconnues" sans que l'inclusion de ces dernières dans le champ des prospections soit liée

prosaïquement à l'anticipation de l'échec éventuel des recherches dans les lieux connus et appréciés. Ce sont d'autres logiques qui motivent l'ouverture des prospections vers des lieux qu'on ne connaît pas ou peu. Trois cas qui se sont présentés sur le terrain.

Rachel^{#12} arrive à Paris pour la suite de ses études en architecture. Elle s'installe dans un studio dans le 15^{ème} arrondissement, y reste plusieurs années, apprécie son quartier et les environs qu'elle connaît de mieux en mieux. A travers plusieurs expériences professionnelles, elle commence aussi à connaître le sud des Hauts-de-Seine : « *Je connais le 15^{ème}, j'ai déjà travaillé dans le 92. C'était un peu mon domaine de connaissance, on va dire, géographique* ». Lorsqu'elle déménage pour changer de location dans Paris, elle cherche à rester dans son quartier mais dit qu'elle n'avait pas d'aversion particulière à l'idée de s'installer dans des quartiers qu'elle ne connaît pas. Plus tard, lorsqu'elle se met à prospecter pour acheter un appartement, elle cherche dans ce qu'elle appelle sa « *zone de confort* », c'est-à-dire Paris et le sud des Hauts-de-Seine, mais elle place également des alertes pour des opportunités dans le Val-de-Marne et la Seine-Saint-Denis. Elle n'exclut pas de prendre une option hors de sa « *zone de confort* » mais il faut que celle-ci provoque un "coup de cœur". La logique qui porte cette ouverture vers des lieux inconnus trouve son origine, dans le cas de Rachel, dans la nature double de sa prospection. C'est comme si Rachel prospectait simultanément deux options distinctes mais toutes deux des "possibles", c'est-à-dire des options qu'elle serait prête à prendre si elles se présentent : d'un côté, une option "confort", c'est-à-dire un appartement ordinairement correct, propre, fonctionnel, sans risque, situé dans sa « *zone de confort* », et de l'autre, une option "coup de cœur", "originale",

"atypique", capable de charmer le sens esthétique d'une architecte, qu'elle associe dans son esprit à d'autres lieux que sa « *zone de confort* ». On peut aussi interpréter sa logique de prospection comme une ouverture conditionnelle du champ des possibles. Elle est prête à sortir de sa « *zone de confort* » mais à condition que cela soit pour une option hors-norme, au charme singulier, capable d'exercer un effet de séduction assez puissant pour arbitrer dans le sens d'un renoncement à l'option "confort" : « *Si je déménage dans le 93 dans un quartier que je ne connais pas, c'est pour être justement dans un, voilà, ce n'est pas juste avoir l'appart et être comme ça, perchée avec les voisins que tu ne connais pas. C'est vraiment pour être dans une petite communauté atypique. Vraiment* ». Pour la convaincre de prendre une option ailleurs que dans sa « *zone de confort* », il faut « *un plus* », une rencontre « *amoureuse* », le « *diamant dans la motte de foin* » : « *Enfin, le 92, c'était déjà le coup de cœur, parce que je connaissais le quartier. Mais pour les autres, il y avait un critère de plus, voilà, il fallait qu'il y ait un plus pour que je puisse tomber amoureuse* ». A l'origine de l'orientation de la prospection vers des secteurs peu connus d'elle se trouve l'influence exercée par les conditions résidentielles d'une amie qui habite à Saint-Denis, en Seine-Saint-Denis, dans un logement hors-norme et très séduisant aux yeux de Rachel : « *J'ai une prof avec laquelle je suis très amie, qui habite à Saint-Denis, je la visite souvent, elle a un magnifique, somptueux pavillon avec huit pièces, qu'elle loue avec des colocs, etc., enfin, ils ont des trucs vraiment magnifiques en dehors de Paris* ». Rachel a également vu le bien que son amie a acheté pour sa mère, toujours à Saint-Denis, et qui a produit une impression semblable sur elle : « *En plus, ma copine là, elle a acheté pour sa mère, elle m'a fait*

visiter quand j'étais chez elle, elle m'a fait visiter, elle a acheté pour sa mère, dans un couvent, un deux pièces. C'est vraiment le genre de bien que tu espères avoir. Et tout le monde est là, sur le petit jardin, c'est un peu à l'italienne en fait. Et c'est super joli, avec un petit potager et tout. Je me dis mais je rêve de ça ». Ses alertes pour des annonces dans le Val-de-Marne et en Seine-Saint-Denis trouvent sans doute là leur inspiration : un logement de ce genre dans ce type d'endroit, elle n'est pas contre.

Rita^{#22}, jeune artisane (elle est maroquinrière), est à la recherche d'un logement pour une colocation avec une amie. Elles cherchent dans la proche banlieue parisienne, en "terres connues et inconnues", sans exclure Paris mais sans y accorder non plus une préférence particulière. Deux critères premiers guident la prospection : (i) beaucoup d'espace habitable, ce qui signifie, pour elles, un trois pièces a minima et de la superficie : « *Alors, bah du coup, obligatoirement un T3. Bah qu'on ait une pièce à vivre et deux chambres. Du coup, on est artisans toutes les deux, on avait bien envie déjà d'un T4, même si on savait bien que niveau budget, ça allait être un petit peu compliqué. Et puis, on était sur un 50 m² minimum, 55. Voilà, pour avoir un peu de place* » ; et (ii) la proximité d'une station de métro – elles travaillent toutes les deux dans Paris intra-muros. Pour le reste, c'est très ouvert, notamment pour ce qui concerne le lieu. Les lieux connus de la prospection sont la banlieue sud de Paris, Malakoff, dans les Hauts-de-Seine, et ses environs, où habite l'amie de Rita, secteur qu'elles apprécient toutes les deux, et la banlieue nord-ouest, du côté d'Asnières-sur-Seine, dans les Hauts-de-Seine également, où habite le compagnon de Rita, chez qui elle est hébergée au moment où se déroule la prospection. Mais elles

restent très ouvertes à d'autres secteurs de la proche banlieue inconnus d'elles : seule la banlieue ouest est écartée d'office car « *tout ce qui est l'ouest parisien, ça n'arrangeait personne* ». Leur budget s'élève à 1000 euros, approximativement : « *On avait dit 1000, 1000, on avait dit on peut dépasser les 1100 si le bien est incroyable* ». Leurs exigences en matière d'espace habitable, conjuguées à leur budget, font qu'elles rencontrent des options "jouables" surtout dans la banlieue nord, et un peu au nord-est de Paris : « *Bah du coup, en fait, on s'est rendu compte que notre budget à lui tout seul nous restreignait un peu sur certaines zones. Du coup, il y a eu beaucoup de nord 92, 93. Un petit peu Paris 18, Paris 20. Mais voilà, c'était vraiment cette zone un petit peu nord nord-est* ». Les offres correspondant à ce qu'elles cherchent sont néanmoins abondantes. Elles répondent à quantité d'annonces sans discriminer territorialement – hormis le critère de l'accès au métro. Elles visitent une dizaine de logements, à Clichy, Saint-Ouen, Saint-Denis, L'Île-Saint-Denis, endroits inconnus d'elles en toute rigueur, mais cela ne les freine nullement. Elles se heurtent de front à la réticence des bailleurs à louer aux jeunes colocataires et subissent, par conséquent, la concurrence des jeunes couples, avec ou sans enfants. Le compagnon de Rita leur propose d'emménager avec elles, proposition qu'elles acceptent après quelques hésitations. Cela change la donne car leur pouvoir financier s'en trouve accru et le profil du "dossier" modifié avantageusement – désormais, c'est principalement un couple qui candidate, accompagné d'une amie, et le compagnon de Rita est fonctionnaire, deux éléments rassurant pour les bailleurs. Ils poursuivent la prospection sans modifier les critères premiers mais avec un budget plus important : « *Voilà, du coup, là, en fonction de ce qu'on avait, on a mis une barre à, on avait, je*

ne sais plus, on avait dit 1400, et voire 1500 si le bien est incroyable », ce qui leur permet de revoir à la hausse la superficie convoitée. A trois, ils font une vingtaine de visites, toujours dans la banlieue nord de Paris, dans les mêmes communes que jusque-là, Clichy, Saint-Ouen, Saint-Denis, L'Île-Saint-Denis, mais aussi la Courneuve – leurs recherches ciblent même désormais ce secteur-là, car le compagnon de Rita travaille à Bobigny. Ils regardent aussi dans la banlieue est, à Pantin, Montreuil, mais c'est trop cher. Ils finissent par louer un appartement quatre pièces de 83 m² pour 1100 euros à L'Île-Saint-Denis. Leur tendance à chercher indifféremment en "terres connues et inconnues", l'absence quasi-totale de préférence accordée aux premières et l'absence symétrique de réticence vis-à-vis des secondes sont à lier à l'esprit qui anime leur prospection, qu'on pourrait résumer par la formule : *"De l'espace habitable, peu importe où, tant qu'il y a le métro pas loin"*, et à la stratégie de prospection qui va avec : ne pas trop discriminer les recherches territorialement, chercher dans un périmètre large sans se restreindre aux lieux connus, de façon à augmenter le vivier d'annonces, ce qui est capital dans leur cas car la concurrence sur la portion de marché visée est intense. C'est un grand appartement qu'ils désirent mais leur "dossier" ne rend pas les choses faciles – l'ouverture des prospections aux "terres inconnues" participe alors d'un mode opératoire qui compense les points faibles du "dossier" et améliore les chances de succès. Rita résume : *« Ce n'est pas le plus bel endroit, ni le plus bel appartement, mais on a vraiment de la place »*.

L'expérience de Mariana^{#18} est un cas hybride où coexistent une préférence accordée aux lieux qu'on connaît avec une prospection qui s'étend un minimum, "pour voir", à des lieux qu'on ne connaît

pas. Avec son compagnon, ils veulent acheter un appartement. Ils ciblent la proche banlieue et, au cas où ils tomberaient sur un « *coup de cœur* », Paris. Paris, ils connaissent, ils habitent dans le 14^{ème} arrondissement depuis de nombreuses années. A propos des prospections en proche banlieue, Mariana dit : « *Et banlieue... je pense aussi que c'était des banlieues qu'on avait déjà, qu'on connaissait un peu, en étant allé chez des amis, ou des choses comme ça* ». Montrouge, Issy-les-Moulineaux, Boulogne, communes qu'ils connaissent « *un peu* », sont les principaux lieux où ils prospectent et font des visites. Ils prennent néanmoins la peine de « *regarder* » dans la banlieue nord, du côté de Pantin, bien qu'ils ne connaissent pas : « *Tout ce qui est au nord, on ne connaît pas, donc. Pantin, on a regardé un peu mais rapidement. Et donc on n'était pas attirés par le nord* ». Ils ont regardé des annonces à Pantin mais ce qu'ils voyaient ne leur plaisait pas, même si financièrement, ils reconnaissent que c'est « *intéressant* » : « *Parce que les prix étaient intéressants pour le coup, mais les constructions ne nous plaisaient pas* ». L'attrait de la banlieue sud est aussi lié à sa proximité avec leur domicile à Paris : « *Et puis, on s'est attardé vers le sud. Et puis, je pense que c'est aussi parce que, c'était proche, je ne sais pas, on reste pas loin de...* ».

Comme on voit à travers la prospection expéditive de Mariana et de son compagnon dans la banlieue nord, les prospectants qui étendent les recherches vers des secteurs inconnus et qui ne les attirent pas particulièrement le font parfois d'une manière très furtive, sans presque attendre autre chose qu'une confirmation que cela ne vaut pas le coup. Lorsque l'état d'esprit est celui-là, les prospections tendent en général à tourner court : on « *regarde un peu* », on constate que cela ne nous plaît pas, comme plus ou moins attendu, et

on arrête, mais avec le sentiment d'en avoir le cœur net – on a regardé, on est désormais assuré qu'on ne passe pas à côté d'options dignes d'intérêt. C'est ainsi que les prospections ciblant un seul endroit (comme, pour Mariana et son compagnon, Pantin) peuvent suffire à rayer de la carte tout un pan de territoire (ici, la banlieue nord). On commence par prospecter dans un lieu précis, et si ce qu'on voit ne convient pas, on estime qu'on en a assez vu – on s'arrête là, considérant que cela ne vaut pas la peine de continuer puisque ce qu'on voit est peu engageant, et on tient l'échantillon d'annonces étudiées pour assez représentatif de ce qu'on trouverait ailleurs dans les environs, ou tout du moins, on juge qu'on peut s'en tenir à ce qu'on a vu. On peut dire de ce genre de prospections qu'elles manquent de conviction : on prospecte sans trop y croire, et on cherche presque plus à avoir confirmation qu'on avait raison de ne pas y croire. Mais d'un autre côté, on pourrait aussi qualifier ce genre de démarches de "prospection assurantielle". Il y a dans ce type de prospection la trace de l'inquiétude provoquée par les invisibilités du champ des possibles : on ne peut jamais totalement écarter, sans examen, la possibilité que ces secteurs, qu'on ne connaît pas et qui ne nous attirent pas particulièrement en première approche, puissent contenir des "possibles" supérieurs à ce qu'on pourra trouver ailleurs. Cette inquiétude est généralement alimentée par des informations relatives aux possibles avantages comparatifs de ces lieux – dans le cas de la banlieue nord, ici : des prix « *intéressants* ». Les ignorer entièrement reviendrait alors à prendre le risque de passer à côté de "possibles" potentiellement meilleurs que ce que contiennent les secteurs convoités. Il reste que les prospectants comprennent qu'on ne peut pas aller au bout de cette logique du "il faut voir pour être sûr" sans s'exposer à des efforts cognitifs démesurés – car, dans ce cas, il faudrait prospecter sérieusement dans beaucoup trop d'endroits : après tout, les meilleures options du champ des possibles peuvent se cacher dans tant d'endroits différents. C'est donc une position

intermédiaire qu'adoptent certains prospectants : ni "zéro prospection", ni "prospection à fond", on « *regarde un peu* », afin de recueillir des signaux positifs ou négatifs sur la base desquels se décider à poursuivre ou à arrêter les frais. On retrouve ici le comportement du "joueur", comme au poker : on "paie" pour voir un peu, et sur la base de ce qu'on voit, on prend des décisions pour la suite des opérations. Cette modalité de prospection présente aussi des affinités avec le principe de l'échantillonnage : on sélectionne une petite quantité d'annonces dans les endroits qui semblent a priori prometteurs (comme Mariana et son compagnon qui portent leur regard vers Pantin) et on traite ces annonces comme un échantillon, si ce n'est représentatif, en tout cas indicatif du genre de choses qu'on peut espérer trouver, au mieux, dans ces secteurs – et en fonction de ce qu'on voit, on clôt le dossier ou on poursuit.

L'ouverture du champ des prospections vers des lieux inconnus peut aussi se faire, dans certains cas, lorsque les prospectants sont surtout à la recherche d'un cadre de vie composé, dans les grandes lignes, d'une série de qualités. Cette quête peut amener les prospectants à mettre le cap vers des lieux inconnus en toute rigueur, mais où ils savent pouvoir trouver ce cadre de vie recherché. Illustration avec Erika^{#15}.

Erika habite avec son compagnon dans le 16^{ème} arrondissement de Paris, vers la Porte Maillot, dans un trois pièces de 50 m². Ce sont des jeunes qui s'approchent de la trentaine, stables et bien insérés professionnellement (elle est architecte, il fait du conseil pour les banques). Leurs aspirations résidentielles sont en train d'évoluer suivant un schéma classique : se détachant petit-à-petit du cadre hyper-urbain propre à Paris, ils commencent à se projeter dans un environnement plus proche de la nature, mais sans être trop éloigné de la ville, cadre qu'Erika appelle la "ville-nature", soit un quartier central ou péri-central dans un endroit

vert, boisé, avec des parcs, agréable, pas stressant, qui concilie ville et nature. Ils sont aussi très ouverts à l'idée de s'installer ailleurs que dans la métropole parisienne. Lorsqu'Erika expose et développe cette possibilité – s'installer dans un lieu correspondant au modèle de la "ville-nature" –, on comprend qu'elle ne vise pas nécessairement des lieux qu'elle connaît à proprement parler, mais qu'elle se projette potentiellement dans tout lieu correspondant à ce cadre de vie. Par ailleurs, il s'agit d'un cadre de vie qui s'incarne concrètement, pour elle, à travers des endroits précis, connus, expérimentés cognitivement, avec une banque d'images associées, en région parisienne ou ailleurs, comme à Lyon, d'où est originaire son compagnon. Cette incarnation la rend capable de se projeter dans des lieux doublement inconnus – non seulement des lieux où elle n'a pas mis les pieds, mais même, des lieux dont elle ignore, à ce stade, où ils peuvent possiblement se trouver – mais dans lesquels elle sait pouvoir trouver ce même cadre, avec ses qualités caractéristiques. Le statut de ce genre de lieux, inclus dans le champ des possibles résidentiels d'Erika à moyen terme, est mixte, connu et inconnu simultanément : des lieux inconnus, en toute rigueur, non encore identifiés en tant que lieux singuliers, et non-expérimentés, mais qui sont à l'image de lieux connus et expérimentés, sortes de "copies" correspondant à un "modèle de lieu" dont on connaît des spécimens précis.

« On a fait le tour du quartier »

Lorsque les prospections se déroulent en "terres inconnues", les prospectants tendent à organiser des "visites de terrain" afin précisément de prendre connaissance des lieux, de les faire basculer du côté des

géographies où on a mis les pieds, de voir, de leurs propres yeux, à quoi cela ressemble, d'en faire soi-même l'expérience sensorielle et cognitive. Ces visites servent à se faire une idée, une impression, une évaluation de la qualité des lieux, à se décider si on n'aime ou n'aime pas, si cela convient ou non. Elles peuvent également servir à collecter des "informations de terrain" impossibles à obtenir autrement, concernant des éléments déterminants de la prospection : c'est ainsi, par exemple, que les "visites de terrain" d'Antoine^{#17} et sa compagne dans la banlieue ouest, qu'ils ne connaissent pas mais où ils cherchent une maison, leur permettent de repérer les secteurs trop en pente, à éliminer car ils ne veulent pas d'un jardin incliné, ou de relever la position des biens par rapport aux lignes ferroviaires, sources de nuisances sonores. Ces visites peuvent aussi s'étendre à des lieux qu'on « connaît sans connaître ». De fait, comme le fait remarquer Rachel^{#12}, on ne connaît jamais parfaitement un quartier même lorsqu'on le pratique ou qu'on l'a pratiqué régulièrement : on connaît certains coins, rues, carrefours, places, parcs, commerces, mais pas tous. C'est ainsi que lorsqu'ils se préparent à visiter une option située dans le nord du Perreux-sur-Marne, Antoine et Leïla prennent soin d'aller faire un tour du secteur alors que c'est une commune qu'ils connaissent, mais pour sa partie sud et non sa partie nord. Et c'est concluant : « *Et donc Le Perreux, moi je ne connaissais que la partie sud qui ne me plaisait pas des caisses, petits pavillons très serrés, et en fait, la partie nord qui est pour le coup non inondable, avec un beau quartier résidentiel, dix minutes à pied de trois RER, dix minutes à pied du centre-ville, dix minutes à pied de l'école, on a dit, allez, pffiiit [il siffle]* », « *On a fait, on ne connaissait pas Le Perreux mais on a fait le tour du quartier très vite, on s'est dit c'est bien* ».

Les technologies du numérique, comme le désormais très commun *Street View*, sont parfois instrumentalisées pour des "visites de terrain" virtuelles, ce qui réduit

considérablement le coût matériel de l'opération mais diminue également la qualité de l'évaluation. C'est la raison pour laquelle ce procédé est utilisé plutôt comme une première séquence de test, faite davantage pour éliminer que pour sélectionner. De même que les photographies associées aux annonces en ligne peuvent servir à éliminer des options, car on voit déjà sur les photographies que telle option ne correspond pas à ce qu'on cherche, de même, les visites numériques peuvent servir à écarter des lieux car on voit sur l'écran qu'ils ne vont pas nous plaire. En revanche, pour les lieux qui survivent à cette séquence et restent dans le jeu, c'est plus tard dans la prospection, lorsque les prospectants s'y rendront en vrai pour visiter des options et qu'ils verront de leurs propres yeux ce à quoi cela ressemble, que sera prononcé le verdict – on est prêt à habiter là ou non.

Si certains prospectants organisent des visites de terrain en bonne et due forme en amont des prospections afin d'opérer un tri, une sélection des lieux où chercher et une élimination des lieux où ne pas chercher, d'autres prospectants opèrent d'une manière plus ouverte, incrustant les "visites de terrain" aux visites des biens : on profite de la visite d'un logement pour découvrir aussi le quartier et pour s'en faire une idée "en direct", si on peut dire, sur le moment. La sélection des options à visiter se déploie alors sans un pré-filtrage organisé des lieux éligibles à partir de visites de terrain : les prospectants consentent à visiter des logements, y compris dans des lieux où ils mettent les pieds pour la première fois au moment de la visite, et la décision de prendre ou de ne pas prendre se trouve conditionnée également par l'impression que fait l'environnement – ou dit autrement, l'appréciation de l'endroit participe de l'évaluation de l'option, suivant une modalité de "visite intégrée" portant simultanément sur le logement et son environnement. C'est la stratégie de prospection retenue par Rita^{#22} et ses compagnons de route : ils retiennent sans broncher des annonces pour des offres situées dans

des lieux qu'ils ne connaissent nullement, font des visites qui, par conséquent, les conduisent dans des quartiers qu'ils découvrent, et tout en évaluant le logement, ils jugent aussi son environnement – et de fait, un des biens visités s'est fait recaler en conséquence de ce jugement car Rita et son compagnon se sont sentis « *vraiment pas très confortables* » dans le quartier. Variante de cette procédure chez Louise^{#1} et son mari : ils acceptent de visiter des biens proposés par les agents immobiliers, parfois en dehors des secteurs qu'ils connaissent et où ils cherchent en priorité, et profitent de ces visites pour élargir leur stock de connaissances et repérer les quartiers à éliminer : « *Bah, en fait, c'est à force de visiter, qu'on s'est rendu compte qu'il y a des quartiers qu'on a éliminés en fait* »²³.

L'expérience de prospection de Louise et son mari témoigne du rôle que peuvent jouer les agences immobilières dans l'ouverture de la prospection vers des

²³ Une question qui a reçu de l'intérêt outre-Atlantique tient dans la manière dont le système cognitif des prospectants opère, lorsqu'ils sont en situation de visiter et de découvrir des lieux inconnus, pour procéder à une évaluation de la qualité de ce qu'ils voient. Dans le contexte étatsunien où la ségrégation raciale est un sujet des plus préoccupants, cette question a été investie dans une perspective d'exposition du regard que posent les "blancs" sur l'espace urbain à l'influence de la présence des "minorités" dans le champ de vision. C'est ainsi que Krysan *et al.* [2009] ont conçu un dispositif expérimental dans le cadre duquel les participants visionnaient des images filmées d'une série de quartiers et devaient ensuite procéder à une évaluation, en attribuant un score à chaque quartier. L'analyse des évaluations a révélé la tendance des participants "blancs" à moins bien évaluer les quartiers visionnés lorsqu'étaient visibles, sur les images, des passants afro-américains, comparativement aux cas où les passants étaient sans exception "blancs". Ces recherches interrogent plus généralement la manière dont les prospectants évaluent, apprécient les qualités d'un quartier, lorsqu'ils en font l'expérience cognitive et sensorielle pour la première fois et de façon relativement sommaire – il faut se faire une idée au terme d'un temps d'exposition court –, et l'exposition de cette évaluation à des "biais de jugement", en conséquence d'un recours intensif aux "heuristiques" – comme dans le cas des participants "blancs", dans l'expérience de Krysan *et al.*, qui se servent, possiblement sans en être conscient, de la présence de passants afro-américains dans le champ de vision comme "heuristique" signalant, par une voie raccourcie et avec une haute fiabilité selon leur opinion, la moindre qualité du quartier visionné.

"terres inconnues". Certains prospectants associent plus intensément que d'autres les agents immobiliers à leur prospection : ils entrent en contact avec des agents, leur exposent le genre d'options qu'ils désirent, les critères premiers, le budget, déposent un "dossier", et leur confient la tâche qui consiste à sélectionner pour leur compte des offres et à les informer. Les agents ont tendance à prendre des libertés par rapport aux exigences formulées par les prospectants, notamment lorsqu'ils estiment que les prospectants sont trop optimistes, surestiment leurs possibilités, jugent mal les "réalités du marché" et manquent, par conséquent, de réalisme. Ils cherchent alors à convaincre les prospectants de reconfigurer les paramètres de la prospection, quitte à faire un peu de "forcing", et ce travail de persuasion passe aussi par des propositions d'offres pas tout à fait conformes aux attentes des prospectants, dont certaines se situent hors périmètre préférentiel des prospectants et dans des secteurs inconnus d'eux²⁴. Ces manœuvres des agents sont

²⁴ Il faut toutefois noter que, comme il a été documenté dans le contexte étatsunien, l'influence des agents immobiliers peut aussi opérer dans le sens d'une fermeture du champ des prospections, lorsque les agents immobiliers "profilent" les clients de telle manière que leur logiciel mental refuse alors d'apparier ceux-ci avec les secteurs dans lesquels ils souhaiteraient prospecter. Les agents immobiliers jugent alors déraisonnables les volontés de leurs clients et il s'ensuit un travail de persuasion, plus ou moins dirigiste, afin d'amener ces derniers à la raison et de les faire renoncer au projet de prospection dans de tels secteurs. Dans le contexte étatsunien, cet effort de dissuasion se fait souvent sur fond de préjugés raciaux, comme lorsque les agents immobiliers tentent de détourner les clients appartenant aux "minorités" afro-américaines ou hispaniques d'une prospection dans les "suburbs" "blanches" – sans qu'il soit toujours simple de déterminer s'il s'agit d'une mise en application discriminante des propres conservatismes de l'agent immobilier (ce dernier souhaitant lui-même que les "frontières raciales" soit respectées) ou s'il s'agit de défendre les "intérêts" du client, par anticipation d'une prospection infructueuse dans des secteurs où le client ne trouvera rien, ou rien qui vaille le coup, selon l'opinion de l'agent. On trouve l'illustration d'un tel cas dans le témoignage d'une mère de famille hispanique cherchant un logement avec des revenus modestes à Chicago, rapporté par Carrillo *et al.* [2016]. Cette personne raconte l'étonnement et l'incompréhension des agents immobiliers lorsqu'elle leur faisait part de son projet de rester dans les quartiers majoritairement "blancs" et

diversement appréciées par les prospectants. Louise^{#1}, par exemple, en parle dans des termes plutôt dépréciatifs : « *Des agences nous disaient : "j'ai quelque chose à vous montrer". Bah, on y allait, parce qu'on ne connaissait pas le coin, le quartier* », « *Parce que les agences finalement ne tiennent pas tellement compte de...* », [en imitant un agent insistant :] « *"Mais si, venez quand même, je sais que ce n'est pas votre secteur mais voilà"* ». Alors que Rebecca^{#3}, qui s'est laissée convaincre par un agent immobilier de visiter un bien à Sèvres, lieu peu connu d'elle et situé hors de la carte de leur prospection en première instance mais qui provoquera une surprise agréable, évoque l'initiative de l'agent dans des termes plus positifs : « *Mais en fait, c'est le, voilà c'est juste, c'est le, le contact avec l'agent immobilier qui a été déterminant parce qu'il m'a dit : mais oui, il est très bien. Et je ne sais pas dans le contact, dans le ton de la voix, ça s'est bien passé, et il était pas pushy du tout. C'était en-dessous de notre budget. [...]. Lui il ne connaissait pas forcément notre budget ou on avait peut-être dû en discuter comme ça mais pas forcément. Et il m'a dit : non mais c'est un bien qui est assez rare quand même parce que c'est un immeuble haussmannien, dernier étage d'un immeuble haussmannien. [...]. Voilà c'est lui qui m'a convaincue* ». Dans tous les cas, l'intermédiation des agents immobiliers constitue un vecteur d'ouverture du champ des possibles résidentiels chaque fois que cette intervention élargit la géographie de la prospection vers des secteurs initialement ignorés ou écartés. C'est donc parfois à travers le travail de ces professionnels de l'immobilier que certaines options, situées hors champ

relativement chers du nord de la ville, se contentant d'un logement de petite superficie. Les agents ne pouvaient alors s'empêcher de lui dire : « *But, Miss, why do you want to live here?* », « *It's just that, but Miss, what are you thinking? You're going to buy a really small house when with that same money you could buy a house with four, five bedrooms and with a big yard* » [p.127], à condition de prendre la direction des quartiers majoritairement afro-américains et "latinos", pauvres et pas chers du "South Side" ou du "West Side".

de vision des prospectants, accèdent au statut de "possibles".

De manière plus générale, les visites de terrain dans des territoires dont les prospectants ont une opinion plutôt négative a priori, opinion fondée non sur une expérience cognitive et sensorielle personnelle mais plutôt sur des effets de réputation, donnent parfois des résultats inattendus des prospectants eux-mêmes. L'expérience de Rebecca est de cette nature : elle se rend à Sèvres avec certaines idées en tête à propos des qualités du lieu, plutôt négatives, et elle se fait surprendre agréablement par ce qu'elle découvre. L'expérience de Madeleine^{#23}, lorsqu'elle débarque avec ses parents en région parisienne pour une série de visites, est également de cette nature :

C'est le dernier week-end avant que le contrat de travail de Madeleine pour un emploi à Champs-sur-Marne, en Seine-et-Marne, démarre, et elle n'a toujours pas trouvé un logement. Elle organise en urgence une série de huit visites le temps du week-end, et arrive en région parisienne avec ses parents. Ni elle, ni ses parents, tous trois originaires de la Moselle, ne connaissent la banlieue parisienne, c'est la première fois qu'ils vont y mettre les pieds, la voir de leurs propres yeux. La première visite est pour un studio à Noisy-le-Grand : « *On a débarqué à Noisy-le-Grand le matin mais aucune idée d'où on allait atterrir* ». Mais ils savent, bien sûr, que Noisy-le-Grand est en Seine-Saint-Denis et ils connaissent la réputation du département, c'en devient un objet de plaisanterie entre eux : « *En plus, mais vraiment, on rigolait, parce qu'avec mes parents, je leur dis oui, Noisy-le-Grand, ah mais c'est dans le 9-3, tu vas habiter dans le 9-3, tu vois, vraiment, on en rigolait, on ne savait pas du tout où on allait atterrir, ils me voyaient déjà dans une cité ou je ne sais pas quoi* ». Lorsqu'ils arrivent sur les lieux, le

contraste est grand entre ce qu'ils découvrent et ce qu'ils pouvaient craindre : « *Et là, on arrive dans ce super quartier, hyper sympa, tout beau, petit lac et tout, donc forcément, fin de visite, on a fait un tour, y a une petite zone piétonne, on est allé au centre-ville, super mignon, y a un centre commercial juste en face, on a pu aller à pied, enfin, oui, clairement, on est sorti de l'appartement, on a fait le tour du truc quoi* ». Comme, par ailleurs, l'appartement visité plaît aussi beaucoup à Madeleine et ses parents, ils s'empresent de donner leur accord. Madeleine s'installe donc à Noisy-le-Grand, en Seine-Saint-Denis, un des départements les plus "no-go zone" de France dans l'imaginaire de tant de personnes. Les visites de terrain ont ainsi parfois pour effet de battre en brèche les préjugés incrustés dans l'univers cognitif des prospectants : lorsqu'on se trouve en situation de se rendre dans un lieu inconnu, d'y mettre les pieds pour la première fois, de voir de ses propres yeux, l'expérience cognitive et sensorielle qu'on en fait aide parfois à dépasser l'inhibition produite par les idées préconçues. On se dit, comme Madeleine et ses parents, que cela n'a rien à voir avec ce qu'on pouvait imaginer. Expérience sans doute non-systématique car les préjugés sont rarement totalement infondés. Il faudrait compter avec toutes les visites qui, au contraire, confortent les prospectants dans leurs aprioris. Il reste que, comme on sait, les préjugés territoriaux font peu dans la nuance : la réputation du « 9-3 » tombe sur une bonne partie du département alors que cet ensemble territorial, soumis à un même ensemble de préjugés, est hétérogène, et la réalité de certains quartiers est très éloignée de l'image stéréotypée qu'on peut s'en faire. Lorsque les visites conduisent les prospectants dans des quartiers de ce type sur lesquels pèse un stigmate d'une manière

injustifiée, l'expérience cognitive et sensorielle personnelle qu'on en fait peut amener les prospectants à rectifier leur appréciation du lieu, fondée jusque là sur aucune expérience directe des lieux.

Le cours de la valeur des options est indexé sur la valeur du statu quo résidentiel

Un des principes fondamentaux qui guide les prospectations, sans que cela soit toujours formulé explicitement par les prospectants, sans doute parce que cela va de soi, est le suivant : on ne veut pas avoir moins bien que ce qu'on a en l'état actuel des choses²⁵. C'est dans le respect de ce principe que les prospectants considèrent les options "jouables" pour eux : "possible" ou "sous-possible" ? La réponse se détermine en interaction avec la qualité des conditions résidentielles associées au logement qu'on occupe. Cette qualité constitue une forme d'étalon primaire à l'aune duquel s'évaluent les options dont on peut disposer en cas de

²⁵ Ce principe entretient une certaine affinité avec l'idée d'une "carrière résidentielle" que les individus tentent, idéalement, de maintenir constamment ascendante : à chaque étape du parcours résidentiel, à chaque déménagement, on tente de faire un pas en avant dans cette carrière, de se déplacer vers une position située plus haut dans la hiérarchie des positions résidentielles, monter encore d'un cran dans ce que les chercheurs anglo-saxons appellent le "*housing ladder*" [Munro et Maddigan, 1998]. Sans remettre en cause ce schéma "carriériste", on peut néanmoins penser que le principe du "*on ne veut pas moins bien que ce qu'on a*" peut aussi se concrétiser suivant une logique de déplacement vers l'option la plus en phase avec les envies du moment, les préférences les plus déterminantes à ce stade précis de la vie, sans qu'il soit question à proprement parler d'une hiérarchie entre positions résidentielles consécutives. C'est ainsi, pour prendre un exemple classique, qu'une personne peut vivre de longues années en appartement dans un quartier central, avec grande satisfaction, pour ensuite vouloir s'installer dans une maison avec un jardin en banlieue, lorsqu'elle atteint un âge plus avancé, s'entoure d'une famille et privilégie désormais des qualités résidentielles comme le calme et la proximité de la nature, sans nécessairement considérer la seconde option comme hiérarchiquement supérieure à la première. C'est plutôt que chaque âge, chaque moment de la vie a ses options résidentielles les meilleures. Le principe du "*on ne veut pas moins bien que ce qu'on a*" peut ainsi exprimer le fait qu'en déménageant, les prospectants veulent idéalement se déplacer vers une option qui satisfasse les envies du moment au moins aussi bien que l'option qu'on se prépare à quitter satisfaisait les envies du stade précédent.

déménagement. Entrent en jeu, comme éléments de référence, les attributs factuels, matériels du logement qu'on occupe, comme par exemple sa superficie ou alors le régime d'occupation : dans les cas ordinaires, les prospectants ne veulent pas plus petit que ce qu'ils ont ou encore, lorsqu'ils sont propriétaires de leur logement, ne veulent pas redevenir locataires. Ils peuvent consentir à renoncer à certains attributs de bonne grâce mais seulement si c'est pour obtenir en compensation d'autres attributs – en ce sens, les qualités matérielles du logement occupé fixent, dans tous les cas, la base des réflexions, des discussions, voire des négociations de soi avec soi ou du conjoint avec le conjoint. Les prospectants ne peuvent sans doute jamais s'empêcher de comparer les options étudiées avec le logement qu'ils occupent, même lorsque les termes de la comparaison sont complexes, en raison de gains et de pertes croisés, comme, par exemple, lorsqu'on habite un appartement au centre et qu'on visite des maisons en banlieue : la question du "*est-ce mieux ou au moins aussi bien que les conditions résidentielles dont on bénéficie actuellement ?*" est sans doute toujours plus ou moins présente à l'esprit des prospectants au moment où ils évaluent des annonces ou font des visites. Au-delà de ces aspects matériels, factuels, entre également en ligne de compte le degré d'appréciation plus subjectif que portent les prospectants sur leurs conditions résidentielles. Plus ce degré est élevé, plus les prospectants sont attachés à leur logement, à leur quartier, plus ils sont satisfaits de leurs conditions résidentielles, plus il leur devient difficile de s'en arracher tant qu'ils ne se trouvent pas dans l'obligation de le faire. L'attachement à son logement, la satisfaction qu'on tire de la vie qu'on y mène, l'affection à son égard, renforcée parfois par une qualité exceptionnelle (une belle vue, un beau balcon, un beau jardin, de beaux volumes, un charme ou une originalité singuliers) ou liée à une "histoire" (comme dans le cas de logements occupés par une famille depuis plusieurs générations),

tendent à placer particulièrement haut la barre que les options doivent dépasser pour être jugées comme des "possibles" et non des "sous-possibles" – dit autrement, les chances d'une option donnée d'être classée "possible" tendent à être réduites dans de telles circonstances. On pourrait presque dire, dans le cas des prospectants particulièrement attachés à leur logement ou particulièrement satisfaits de leurs conditions résidentielles, que c'est comme si les options étudiées, pour s'imposer comme un "possible" et échapper au classement en "sous-possible", devaient disposer, en plus de toutes les qualités requises, d'une espèce de "supplément d'âme" qui "dédommage" le prospectant du renoncement à un objet aimé.

C'est ainsi en étroite relation avec le regard que les prospectants posent sur leur situation résidentielle que se détermine le champ des possibles résidentiels, au moment où se profile l'horizon d'un déménagement. Deux cas illustratifs prélevés dans mon échantillon.

Madeleine^{#23}, jeune trentenaire, habite un studio de 34 m² en location à Noisy-le-Grand, en Seine-Saint-Denis. Elle apprécie son appartement dans lequel elle s'est installée quelques années auparavant, au moment de son arrivée dans la région parisienne suite à une première opportunité d'emploi. Elle souhaite néanmoins déménager car son studio est un meublé, ce qui l'empêche d'avoir ses propres meubles, et aussi, parce qu'elle voudrait une chambre. Au moment où je l'ai rencontrée, cela faisait un an qu'elle s'était remise à prospecter : « *Bah, en fait, ça fait un moment que je me suis remise bah sur LeBonCoin, avec les alertes et tout. Ça fait... je me demande si ça ne fait pas même déjà un an. Mais en fait, je crois qu'il y a un an, je me l'étais mise mais comme ça, enfin, tu vois, je regardais mais de loin. Et là, maintenant, je regarde un peu plus, j'ai visité deux appartements* ». Les deux visites, elle en fait le

bilan dans les termes suivants : « *Pareil, rien qui vaut celui que j'ai là, donc je n'ai pas donné suite* ». L'une des deux options visitées semble lui avoir plu, mais elle fait 30 m², soit 4 m² de moins que son studio. Cela la refroidit, presque malgré elle : « *Alors qu'il y en avait un, je pense qu'ils me l'auraient donné, celui-ci, je suis pratiquement sûre, on avait eu aussi un bon feeling, et tout, mais en fait, je ne sais pas pourquoi mais dans ma tête, parce que du coup, là, celui que j'ai là, c'est 34 m², et l'appartement que j'ai visité, c'était 30 ou 31. Et dans ma tête, ce n'était pas grand-chose, 3-4 m², mais en fait, si, c'est énorme, finalement. Donc, en fait, ça me faisait prendre un appartement encore plus petit mais non, bon, donc non, j'ai abandonné l'idée* ». Elle ne veut pas aller dans un appartement plus petit que ce qu'elle a. Comme, à ce stade, rien ne l'oblige à partir, elle procrastine : « *Donc là, voilà, j'ai les alertes sur LeBonCoin en ce moment, mais pareil, rien qui coche, entre guillemets, toutes les cases. Et là, comme je suis bien là où je suis, et qu'il n'y a pas d'urgence, donc voilà, donc voilà, je regarde ça de loin et si vraiment un jour, mais là...* ».

Mariana^{#18} habite avec son ami dans un trois pièces en location près de Denfert-Rochereau, dans le 14^{ème} arrondissement de Paris. Cet appartement a été loué il y a presque une dizaine d'années par sa sœur, alors à Paris pour ses études de pharmacie, en prévision de l'arrivée de Mariana, en partance de Casablanca pour faire des études d'architecture à Paris. C'est un appartement agréable et spacieux, d'une cinquantaine de mètres-carrés – au moment où les deux sœurs s'y installent, ce sont les parents qui paient le loyer et qui se sont portés garants. Lorsque Mariana et son ami se lancent dans la prospection d'un appartement à acheter à Paris ou dans la banlieue proche, ils savent qu'avec leur

budget, à Paris, ils n'auront pas plus grand que 35 m². Ils visitent quelques appartements à Paris et se disent que 35 m², cela fait trop petit, ce qui les conduit pour de bon en dehors de Paris : « *Et c'est en visitant qu'on se disait 35, on ne va pas, on ne va pas pouvoir vivre à deux dans 35 m². Et du coup, on sort de Paris, et du coup, on cherche...* ». Tout couple de jeunes trentenaires peut trouver que 35 m² à deux fait petit, mais on ne peut exclure, dans le cas de Mariana et son compagnon, que le bénéfice d'un appartement bien plus grand, dans lequel ils vivent depuis plusieurs années pèse aussi dans leur appréciation. Mariana « *réalise la chance* » qu'ils avaient d'avoir cette surface-là dans Paris : « *Oui, c'était grand, c'était grand. On réalisait entre guillemets la chance qu'on a, parce que du coup, la location...* », « *Donc vraiment, on réalisait la chance qu'on avait d'avoir cette surface-là. Et c'est pour ça qu'on n'a pas quitté rapidement au final, on a quitté parce qu'on a été poussé par l'entretien [des problèmes d'entretien et de maintenance qui ont vu le jour dans l'immeuble]. Mais si c'était bien entretenu, on n'en serait peut-être pas là aujourd'hui, on aurait peut-être déjà acheté, je n'en sais rien* ».

« *J'étais coincée un peu* »

Sur les marchés résidentiels soumis à une forte inflation des prix, ce sont des raisonnements fondés sur le respect de ce principe qui sont au fondement de cette forme d'expérience commune, plus particulièrement aux locataires : le sentiment de se trouver coincé dans son logement, ce qu'on peut traduire, dans le langage du champ des possibles, comme le sentiment que son champ des possibles résidentiels est vide – c'est-à-dire qu'il ne contient aucune option qu'on puisse classer en "possible" mais exclusivement des "impossibles" ou des

"sous-possibles". Si on déménage, on est condamné à avoir moins bien, et cela est d'autant plus vrai qu'on loue son logement de longue date et qu'on paie un loyer désormais très inférieur aux tarifs pratiqués sur le marché. Toutes les options "jouables" semblent alors inférieures à ce qu'on dispose et toutes les options supérieures à ce dont on dispose semblent être des "impossibles". L'option du déménagement revient alors à un consentement, toujours dans le sens d'une dégradation de sa condition résidentielle, soit à consacrer davantage de ressources financières au logement, soit à se loger dans un espace plus petit, soit à s'installer dans des cadres moins chers, possiblement plus éloignés du centre, ou alors dans des quartiers moins demandés. Des circonstances de ce genre peuvent immobiliser des carrières résidentielles, dans une situation qui se rigidifie avec le temps qui passe, portée par un enchaînement circulaire : plus on reste, plus il devient difficile de partir sans "pertes", et plus il devient difficile de partir sans "pertes", plus on reste. La conservation de sa position résidentielle devient tous les jours un peu plus la meilleure option du champ des possibles²⁶. Hannah^{#7} a fait cette expérience.

²⁶ On retrouve ici l'un des ressorts psychologiques de l'action (et parfois de l'inaction) humaine les plus connus – et l'une des découvertes les plus célèbres de l'économie comportementale : l'aversion pour la perte, bien supérieure au plaisir associé à un gain de grandeur équivalent [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1990]. On sait aussi que les individus attachent une plus grande valeur (monétaire) à un objet dès l'instant où celui-ci est en leur possession, en comparaison du moment où il est encore au stade d'objet qui ne leur appartient pas – l'"*endowment effect*" [Thaler, 1980], qui se mesure à des asymétries permanentes entre consentement à payer et consentement à recevoir, ou, appliqué au champ du logement, entre l'estimation de la valeur d'un même bien par une même personne lorsque celle-ci est dans la peau de l'acquéreur et lorsqu'elle est dans la peau du vendeur. L'aversion à la perte, conjuguée à la tendance à accorder un supplément de valeur à ce qu'on détient, est sans doute en cause dans les situations de blocage où les personnes se trouvent, d'une certaine façon, prisonnières de leur refus de consentement à des pertes trop lourdes à encaisser psychologiquement et préférèrent prolonger le statu quo, quand bien même il est source d'insatisfaction.

Au moment où je l'ai rencontrée, cela faisait plus d'une vingtaine d'années qu'Hannah habite le même studio de 22 m² dans le 18^{ème} arrondissement de Paris, celui-là même dans lequel elle s'est installée en arrivant de Caen, à l'âge de vingt-deux ans. Elle est artiste, réalise des vitraux d'art. Ses revenus sont modestes et irréguliers, notamment en conséquence du coût de ce qu'elle fabrique. Son studio, bien que petit, a des qualités : bien situé par rapport aux lignes de métro (« *Donc au niveau, oui, au niveau transports, il est super bien* ») et très lumineux (« *Et puis en lumière, il est super en lumière* », « *C'est plein sud. Cinquième étage, plein sud* »). Au final, il plaît bien à Hannah : « *Donc en fait il est quand même très mignon mon truc* ». Elle apprécie Paris, et plus particulièrement son quartier dans le 18^{ème} arrondissement, du côté de Marcadet-Poissonniers, populaire et cosmopolite : « *Mais quand je suis arrivée, ça [Paris] m'a beaucoup plu. Ça m'a beaucoup plu dans la variété. Et le fait justement d'arriver dans le 18^{ème}, dans un quartier très africain et très maghrébin. En fait, moi, j'ai beaucoup apprécié parce que je ne connaissais pas du tout ce monde-là. Je trouvais ça vraiment riche de changer de quartier, changer de monde, changer de population. Il y avait aussi tous les matériaux, tous les grossistes. Donc... oui, toutes sortes de profils* ». Son loyer est de l'ordre de 500 euros, très en dessous des tarifs actuels. Elle analyse sa situation comme celle d'une personne « *coincée* » : « *Non mais en fait, j'étais coincée un peu. En fait, quand vous trouvez un appartement qui est bien... vu que les prix augmentent vachement, les prix de l'immobilier, ils augmentent très très vite, bah du coup c'est très vite compliqué de changer comme ça pour changer quoi. Donc, en fin de compte, après, malgré... malgré les changements de vie qu'il a pu y avoir,*

j'ai toujours gardé cet appartement. [...]. Maintenant, mon appart, il a augmenté petit à petit à l'indice quoi. Il a suivi les indices, donc il n'est plus au prix où il était quand même. Par contre, il ne reste pas très cher, parce qu'il est 500 et quelques euros. Donc en fin de compte, pour un 22 m², qui est très lumineux, au 5ème étage. Aujourd'hui, ce ne serait absolument pas jouable. En fait, aujourd'hui, je ne pourrais pas me loger à Paris. Même en termes de garant. Parce qu'en fait comme j'étais jeune, j'avais mes parents comme garants. [...]. C'est pour ça que je ne peux plus changer. Parce que si... aujourd'hui, on demande des garanties pas possibles, et donc moi, je ne peux pas offrir ces garanties-là, puisque je n'ai aucune garantie de salaire. Donc je suis complètement coincée en fait». Ce sentiment d'être « coincée » est une conséquence du principe énoncé plus haut et que Hannah prend à son compte : « Donc, évidemment que je ne veux pas changer pour moins bien ».

Les locataires d'un logement social peuvent aussi se trouver ainsi coincés, suivant un processus semblable, lorsque les possibilités de carrière résidentielle au sein de la filière sociale se trouvent bouchées. L'écart entre le loyer qu'on paie et celui qu'on aurait à payer, si on louait dans le secteur privé, ou le coût de l'achat, si on souhaitait accéder à la propriété, peut être tel que les locataires peuvent facilement arriver à la conclusion qu'on a plus à perdre qu'à gagner si on bouge et qu'il vaut mieux, par conséquent, s'abstenir. Daphné^{#2} a connu cette situation à un moment de sa carrière résidentielle :

Daphné s'est installée dans l'appartement de son nouveau compagnon, un logement social en "PLI" (financé par le "Prêt Locatif Intermédiaire"), deux pièces, avec une « grande terrasse de 40 m² », « quasiment un jardin privatif », dans le 20^{ème} arrondissement de Paris, logement que le

compagnon avait « *eu par le boulot* » et qu'il occupe depuis plusieurs années déjà. Leur fils aîné nait alors qu'ils sont dans cet appartement. Ils commencent « *à se dire faudra peut-être acheter* ». Ils veulent rester dans le coin, cherchent un trois pièces, visitent des biens mais ce qu'ils voient ne supporte pas la comparaison avec le logement dans lequel ils sont : « *On a visité des trucs qui n'étaient pas... Ça nous a un peu dissuadé parce que. En fait, on avait un logement locatif tellement bien et tellement peu cher que c'était vachement dur de le quitter, pour aller dans moins bien et plus cher, même en acquisition. Donc on n'a pas du tout réussi à franchir ce pas là* ». Ils se décideront alors à plutôt investir dans un studio pour le mettre en location. Plus tard, ils réussiront à « *franchir ce pas là* » lorsqu'au bénéfice d'un changement d'emploi, Daphné, employée désormais par la Région Ile-de-France, obtiendra un logement social « *absolument incroyable* » de 120 m², « *quand même assez cher* », au sein de la ZAC Montsouris, dans le 14^{ème} arrondissement de Paris.

« *On ne pouvait pas passer un hiver de plus là-dedans* »

Ces classiques, auxquels on peut ajouter encore le cas d'acheteurs qui ont investi dans un bien qui a depuis beaucoup perdu en valeur, sont des cas particuliers d'une situation plus générale à laquelle sont confrontées les personnes, non rares, qui ont le sentiment que le statu quo résidentiel est la meilleure option du champ des possibles, supérieure à toutes les autres options "jouables" du moment, et qu'un déménagement serait synonyme de pertes en termes de qualité résidentielle. Dans les situations de ce genre, le déménagement n'est pas à l'ordre du jour – ou alors, s'il l'est, il tend à être objet de procrastination. Le déblocage de la situation, l'apparition d'un véritable horizon de déménagement

suppose une modification des conditions qui redistribue les cartes, affectant l'équilibre entre le statu quo et les autres options "jouables" à l'avantage de ces dernières. Cette modification peut survenir de plusieurs manières. Elle peut tenir dans une amélioration du "dossier", grâce à une sécurisation de la position professionnelle – lorsqu'on décroche un CDI, par exemple, ou qu'on est titularisé en tant que fonctionnaire – ou grâce à un pouvoir financier accru, en conséquence d'une augmentation de salaire, de meilleurs revenus non-salariaux, d'un retour à l'emploi, d'un héritage, d'un désendettement, de l'autonomisation des enfants, d'une mise en couple, etc. Ce "dossier" augmenté peut alors faire entrer dans le champ des possibles des options "injouables" auparavant et supérieures au statu quo résidentiel – l'expérience de Daphné, exposée ci-dessus, peut aussi se ranger dans ce cas de figure : c'est un changement d'emploi qui ouvre la voie aux demandes de logement social via le contingent employeur, et transforme en "possibles" des options antérieurement "impossibles" et supérieures au statu quo résidentiel. La modification des conditions peut aussi procéder d'un changement au niveau des paramètres de la vie quotidienne, changement qui érode les "plus" et/ou qui aggrave les "moins" de la situation résidentielle en place – comme, par exemple, un changement dans la vie professionnelle qui déporte le lieu de travail loin du domicile, ou encore, l'arrivée d'un enfant qui rend l'espace habitable insuffisant. La cote du statu quo peut aussi se dégrader suite à une détérioration des conditions résidentielles, en lien avec ce qui se passe dans le logement, dans l'immeuble ou dans le quartier – comme, par exemple, l'irruption de problèmes de voisinage, de bruit, de mauvaise gestion, d'insécurité, etc. C'est une dégradation de cet ordre qui a obligé Mariana^{#18} et son compagnon à renoncer au statu quo résidentiel et mettre un déménagement à l'ordre du jour :

Si Mariana et son ami se sont lancés dans la prospection d'un logement, ce sont aussi les circonstances qui les y ont poussés. Le trois pièces dans lequel ils habitent à Denfert-Rochereau leur convient très bien (« *l'appartement était génial* »), ils y sont locataires depuis plusieurs années. L'immeuble est ensuite vendu et il s'ensuit une baisse de qualité de la gestion et de l'entretien. Il leur arrive plusieurs mésaventures : « *Et quand la gestion a changé, il n'y avait plus du tout d'entretien, on a eu des fuites, le ballon d'eau chaude qui s'est, qui est tombé en panne, ils nous l'ont remplacé, ils l'ont mal fixé, le ballon d'eau chaude s'est effondré, il est resté un an sur trépied, avec une vidange, enfin voilà, c'était vraiment...* ». En parallèle : « *l'immeuble devenait aussi, il y a eu beaucoup de cambriolages la dernière année, donc, on s'est dit...* ». C'est ainsi que cet appartement « *génial* » au départ devient assez brutalement une "sous-option" du champ des possibles, un lieu dans lequel « *on ne pouvait pas passer un hiver de plus là-dedans, avec les problèmes d'eau chaude du coup, parce que le ballon d'eau chaude, machin, les problèmes de chauffage, d'humidité, etc.* ». La dégradation de la situation résidentielle met ainsi à l'ordre du jour le déménagement, afin de remplacer ce qui est devenu une "sous-option" par une option meilleure.

Le statu quo peut aussi cesser d'être la meilleure option du champ des possibles sous l'effet, tout simplement, du temps qui passe. L'appréciation qu'on porte sur ses conditions résidentielles peut se dégrader dans le temps, sans que la faute en revienne à une détérioration de ces conditions en elles-mêmes, par un effet de lassitude ou suite à une altération des préférences sur le temps long, avec l'avancée dans l'âge : au bout d'un moment, on peut commencer à se lasser de son logement, de son quartier, à les trouver moins beaux, moins agréables qu'avant, à

supporter moins bien, à la longue, les côtés négatifs et sentir, en parallèle, monter des aspirations à autre chose, pour le plaisir de changer, ou parce qu'on sent que nos goûts commencent à se tourner vers autre chose, que c'est désormais d'autres conditions résidentielles que l'on désire. C'est suite à un processus de ce type que Hannah, parallèlement au sentiment d'être « *coincée* » dans son appartement dans le 18^{ème} arrondissement, sent aussi fermenter en elle l'envie de partir de Paris. Elle s'interroge, avec des accents de révolte : « *Être dans un studio à 40 ans, ça veut dire quoi ?* ». Un appartement petit peut ne pas gêner quand on est jeune mais on peut commencer à se sentir à l'étroit et pas à sa place quand arrive la quarantaine. Hannah se reconnaît ainsi dans cette lassitude collective que provoquent les conditions résidentielles propres à Paris, à la longue, chez de nombreux Parisiens qui les ont endurées pendant une ou plusieurs décennies et qui ne sont désormais plus tout jeunes : « *Les gens saturent au bout d'un bon moment. Les gens saturent de Paris. Sûrement d'être dans trop petit* ». De tels changements du regard que l'on pose sur sa situation résidentielle vont logiquement de pair avec une réévaluation des possibilités : certaines options jugées inférieures auparavant et qui se trouvaient pour cette raison écartées du champ des possibles en tant que "sous-possibles", ou même des options exclues du champ des possibles car tout simplement ignorées, peuvent alors être jugées supérieures au statu quo et intégrer le champ des possibles comme des "possibles" sérieux. C'est le statu quo résidentiel qui devient alors une "sous-option". L'expérience d'Antoine^{#17} suggère que même les situations résidentielles les plus exceptionnelles, les plus confortables, les plus distinctives, ne sont pas à l'abri d'une dégradation de leur cote, avec le passage du temps et la modification de l'équilibre des préférences.

Antoine habite avec sa famille dans l'appartement de ses parents du côté de la place de la Nation, à Paris. Il s'agit d'un loft de 140 m², ancien atelier de

menuiserie, très lumineux, avec des haut-plafonds : « *Il y a une partie, ça fait quoi, en fait, le truc fait huit mètres sur huit mètres, on va dire, mais y a deux mètres de largeur où c'est une verrière au-dessus, il n'y a pas d'étage, c'est juste une, donc en fait c'est très lumineux. Donc pour vous dire, au confinement, en avril, l'année dernière, j'ai mis dans le salon, qui est carrelé, j'ai sorti une piscine gonflable, un jour il faisait chaud, et en gros, je m'étais mis avec un verre de rosé à faire maître-nageur pendant que les mômes barbotaient dans le truc, et dans la maison* ». Antoine a gardé l'appartement au moment où ses parents sont partis en Bretagne. L'arrangement est qu'il prenne en charge les charges et s'occupe de l'entretien, de toute la « *dégradation naturelle* ». Il ne paie donc pas de loyer. Il habite cet appartement depuis ses quatorze ans, soit vingt-cinq ans en tout. Le bénéfice de cet appartement d'exception, occupé dans des conditions financières elles-mêmes exceptionnelles (sans loyer), n'empêche pourtant pas une dégradation de l'appréciation qu'Antoine et sa compagne font de leur situation résidentielle, qui va de pair avec l'envie de déménager dans une maison avec jardin. L'élément central de cette dégradation est une progressive lassitude vis-à-vis du mode de vie parisien (la densité, le "trop de monde", le bruit) et le besoin de calme ressenti en contrepoint d'une vie professionnelle pressante : « *Moi, je commençais à en avoir un peu marre d'être, enfin, le rythme parisien est assez dur, on va dire, je trouve. En plus, j'ai un boulot où je fais des horaires, allez, je finis un ou deux soirs par semaine après minuit, on va dire, et je bosse régulièrement le week-end en plus. C'est le métier qui veut ça, mais c'est assez dense* », « *Moi, je suis un peu stressé de manière générale, et le bureau, c'est quand même très speed, non-stop, je suis toujours*

avec mon CFO [*chief financial officer*] qui me demande où on en est, sur tous les dossiers, dans tous les sens. On prend le métro le matin, le soir, c'est blindé. Là, quand je, même quand on est à la maison à Paris, il y a toujours une teuf dans un appart, un machin truc. On sort dans la rue, alors ok le confinement, y a moins de monde mais dès qu'on veut faire les courses, y a plein de monde ». Par ailleurs, ils ont aussi le sentiment qu'ils n'ont pas la possibilité de profiter des bons côtés de Paris : « *C'est bien gentil Paris, mais même le week-end, on ne sort pas trop, on n'a rien le temps de faire en semaine, on ne voit rien de Paris, et le week-end, bah en fait, bah si, on va voir les copains de temps en temps et on ne s'occupe que des enfants, etc.* ». Lorsqu'ils achètent une maison avec jardin au Perreux-sur-Marne, les premiers contacts avec ce nouveau cadre résidentiel confirment le plaisir à se retrouver au calme : « *Là, de notre côté au Perreux, on a déjà fait deux ou trois barbecues avec les copains, même s'il y a des travaux, on s'est mis dehors et tout. Le premier week-end où on a récupéré les clés, on a été dormir avec les enfants pour qu'ils découvrent. On avait pris des matelas parce qu'il n'y avait rien, on avait pris des matelas, des sacs de couchage, etc. Et le dimanche matin, on se lève, pas un bruit, les oiseaux qui chantent. Ah c'est calme ! Ça change un peu non ?* ». A ce stade de leur carrière résidentielle, c'est à cela qu'ils aspirent et ils ne peuvent l'avoir dans Paris. C'est ainsi que l'appréciation qu'ils font de leur situation résidentielle dans l'appartement à Nation se dégrade et que le statu quo devient une "sous-option". D'autres éléments viennent conforter leur choix et renforcer l'impulsion. Lorsqu'émerge l'idée d'« *un peu aller au vert* », Antoine et Leïla commencent par envisager une maison de campagne à une heure de Paris. Lorsqu'ils en

parlent avec les parents d'Antoine, ces derniers leur suggèrent qu'avant de penser à une résidence secondaire, il serait peut-être bien de penser à une résidence principale – sous-entendu : arrêter d'occuper l'appartement des parents quasi-gratuitement. Ce n'est pas comme s'ils mettaient la pression mais tout de même. Antoine et Leïla se tâtent un temps pour savoir s'ils achètent à Paris ou non, s'ils investissent dans un duo "petit appartement à Paris et grande maison au vert", mais ils sont vite refroidis par les prix parisiens. Ils se décident donc pour de bon à acheter une maison au vert, dans la proche banlieue. L'autre élément, sans doute mineur, qui intervient dans le processus au détriment du statu quo est la réticence d'Antoine à acheter l'appartement de ses parents, qui fait partie des options "jouables". Il y a des arguments sentimentaux en faveur de cette option : cet appartement appartient à la famille depuis un quart de siècle, Antoine et sa sœur y ont vécu toute leur adolescence. Antoine n'est pas sensible à cet aspect sentimental mais ses parents davantage, et ils auraient bien aimé que le fils reprenne cet appartement qui a une histoire. Mais il y a des arguments dissuasifs : (i) Leïla ne se sent pas chez elle dans cet appartement et cela ne changerait sans doute pas entièrement même s'ils achetaient l'appartement, (ii) le fait d'être dans l'appartement des parents génère des situations inconfortables à gérer : « *Imaginez, il y a un week-end il y a un copain qui arrive à l'improviste, bon bah vas-y, dors ici, j'ai une piaule, puis y a mes parents qui appellent, tiens, on vient ce week-end, on vient dormir. Ah bah, non, le lit est déjà pris... c'est chiant quoi à gérer. Ça, les trucs, bah tiens, il faut faire des travaux, mon père qui dit : oui je vais le faire, oui mais tu n'as pas le temps, donc le radiateur, ça fait un mois que ça fuit, je vais le faire, mais en même temps c'est chez eux. Ce n'est pas*

très grave mais c'est des trucs relous quoi ». Il est possible que l'acquisition mette fin à ce type de situations ambiguës mais ce n'est pas non plus certain, (iii) acheter un appartement à ses parents, c'est introduire des affaires d'argent dans le cercle familial, et Antoine n'en veut pas : « *Je ne voulais pas rentrer dans une logique, donc en gros, oui, il y a une question de transmission, mais d'un autre côté, je ne voulais pas, et puis même, racheter le truc, à quel prix, au prix fort, ça m'emmerdait, mais au prix pas fort, j'ai une sœur, y a pas de raison qu'en gros, ils me fassent un cadeau et pas à elle. Donc je ne voulais pas d'un truc galère. C'est comme faire du business en famille, moi j'ai toujours considéré que faire, les boites en famille, ce n'est pas bon quoi parce que tant que tout va bien, c'est très bien, mais le jour où il y a une m...de, on se tape dessus et c'est pénible* ». Ces éléments secondaires jouent aussi contre le statu quo (rester dans l'appartement à Nation) et servent d'arguments à Antoine et Leïla pour se conforter dans l'évaluation de leur situation : le statu quo est bien désormais une "sous-option", la possibilité préférentielle est l'acquisition d'une maison avec jardin en banlieue proche. Ils comprennent bien par ailleurs qu'ils sont en train de faire un choix en termes de mode de vie, vraisemblablement sans retour en arrière, et qu'ils sont en train de renoncer aux côtés agréables de la vie parisienne – quoique... Antoine dit, en plaisantant : « *Alors ça fait que bah on ne pourra plus regarder les matchs de foot, quand on gagne, qu'il faut fêter ça en troisième mi-temps, à Paris, ça ne marche plus, après faut rentrer, Encore que ce n'est pas encore très loin, on peut prendre un taxi, ce n'est pas non plus, c'est de l'autre côté du Bois de Vincennes...* ».

Il existe aussi des cas, comme celui de Scarlett^{#9}, où la révision à la baisse de l'appréciation portée sur son

logement et son environnement se produit par le biais d'une révélation à soi-même de ses propres préférences, révélation qui passe par une prise de conscience quant au fait que ce n'est pas là qu'on veut habiter et que c'est ailleurs qu'on sera bien.

Lorsqu'elle part de chez ses parents, qui habitent dans le 12^{ème} arrondissement de Paris, dans un cadre cossu, Scarlett veut aller vers le Paris vivant, animé. Cela va la conduire, comme on l'a déjà vu, successivement dans des studios dans les 11^{ème}, 4^{ème} et 3^{ème} arrondissements. Elle vit plusieurs années dans ces studios, avec le sentiment vague et quelque peu inconscient que ce n'est pas tout à fait cela qu'elle désire. En fait, ce qui lui manque et dont elle prendra conscience progressivement, c'est une vie de quartier, une certaine convivialité, un cadre plus populaire, un logement qui permet d'avoir un pied dehors, une cour vivante, avec des interactions entre voisins. Lorsque cette prise de conscience se sera produite, elle ne voudra plus rester dans le Marais, du côté de la rue de Bretagne, où elle habite, et voudra trouver quelque chose qui corresponde mieux à ces attentes, enfin clairement ressenties et comprises. Elle découvrira le quartier de Belleville à travers les ateliers d'artistes, s'installera dans le quartier de Sainte-Marthe. Elle dit, à propos de cette période où dans ses studios, elle sentait vaguement que "ce n'est pas ça" : « *Non, je ne m'en rendais pas tellement compte en fait... Je ne m'en rendais pas tellement compte. J'avais toujours vécu dans des appartements où les uns et les autres on ne se connaissait pas tellement, entre voisins, où ça ne vivait pas, il n'y avait pas une vie de quartier* ». C'est donc progressivement, en avançant dans la vie, en découvrant d'autres quartiers de Paris qu'elle saisit ce qu'elle veut et il s'ensuit une réévaluation de sa situation résidentielle. Tant qu'elle « *ne se rendait pas*

compte », elle pensait être dans les bons quartiers – ce qu'elle assimilait au Paris vivant, animé. Une fois qu'elle s'en est « *rendu compte* », sa situation résidentielle est devenue moins tolérable et s'est transformée en une "sous-option" du champ des possibles, une possibilité dégradée à laquelle on veut substituer des options plus en adéquation avec ses préférences désormais révélées.

Le statu quo résidentiel est aussi menacé d'abandon même lorsqu'il continue à bénéficier d'une cote de popularité élevée, comme chez les personnes attachées à leur logement, à leur quartier, à leur cadre de vie, si les conditions résidentielles dont on bénéficie laissent insatisfaite une aspiration majeure à laquelle les prospectants tiennent coûte que coûte et sur l'autel de laquelle ils sont prêts à sacrifier cet objet aimé, leur logement. Un cas classique est celui des personnes logées en location dans un logement qu'ils apprécient fort, qui sont très satisfaites de leurs conditions résidentielles, mais qui veulent à tout prix devenir propriétaire, voie qui leur est barrée dans le statu quo résidentiel, soit parce que leur logement n'est pas à vendre, soit parce qu'il est trop cher. La priorité accordée au projet d'accession peut alors conduire au renoncement au statu quo, quand bien même les conditions résidentielles dont on bénéficie font l'objet d'une appréciation très positive. Mais bien d'autres critères, bien d'autres qualités auxquelles on tient et qui ne font pas partie de la panoplie des qualités du logement ou du quartier qu'on habite, peuvent concourir à condamner le statu quo résidentiel. Parfois même, ironie du sort, ce sont des critères qui ont participé à l'élection d'une option à l'instant t qui, plus tard, se retournent contre cette même option et participent à son détronement – comme dans le cas de Madeleine^{#23} qui, après avoir pris son studio à Noisy-le-Grand aussi parce que c'est un meublé, qualité qu'elle recherchait à ce stade de sa carrière résidentielle, souhaite, quelques années plus tard,

quitter ce même studio qu'elle apprécie par ailleurs parce que c'est un meublé, car désormais, à ce nouveau stade de sa carrière, elle voudrait disposer d'un logement qu'elle puisse meubler avec ses propres meubles.

Dans certains cas, la modification des conditions qui met un déménagement à l'ordre du jour agit presque comme une injonction au départ : quoi qu'il en soit, que l'on continue à apprécier les conditions résidentielles dont on bénéficie ou que la cote de popularité du statu quo se soit dégradée, il faut partir, déménager, s'installer dans un nouveau logement. Dans les cas où cette injonction met les prospectants en situation de consentir à des pertes incontournables dans certains registres, comme, par exemple, en termes de superficie ou de position géographique, il s'ensuit un travail de "deuil" au terme duquel les prospectants se font à l'idée de ce renoncement – à l'image de Mariana^{#18} qui, confrontée à une situation semblable, évoque sa préparation mentale : « *Oui, je pense que moi, j'étais prête depuis deux ans où je me disais : le jour où je déménagerai, j'aurai plus petit, je n'aurai pas le choix, je n'aurai pas les moyens d'avoir plus grand. Même en location, je me disais je ne pourrai pas, avec, voilà...* ». Dans les cas où les pertes qu'on est obligé de consentir sont propres à des registres trop déterminants de la qualité des conditions résidentielles, le "deuil" à faire devient plus lourd : il faut alors se faire à l'idée qu'en déménageant, on va devoir prendre ce qu'on serait tenté d'appeler un "sous-possible", en référence aux conditions résidentielles dont on bénéficie en l'état actuel des choses – c'est-à-dire une option inférieure, dans l'ensemble, au logement qu'on occupe. Puisque le statu quo résidentiel n'est désormais plus une option, puisqu'il n'est plus dans le champ des possibles, ce dernier se compose désormais exclusivement d'options inférieures en valeur au logement dont on va devoir se séparer, c'est-à-dire des "possibles" aux allures de "sous-possibles" : c'est à cette réalité-là que les prospectants doivent alors se faire.

Lorsqu'on n'est pas dans l'obligation de partir, la dégradation de la cote de statu quo, bien qu'augmentant la pression au déménagement, peut néanmoins ne pas suffire à atteindre le point de bascule. Même moins apprécié qu'avant, le statu quo peut se perpétuer en tant que meilleure option tant que les possibilités alternatives restent des "sous-options" en comparaison et tant que les options supérieures au statu quo demeurent des "impossibles". Illustration avec l'expérience de Manuel^{#25}.

Manuel, soixante ans, conseiller principal d'éducation, habite depuis trente ans un pavillon à Romainville, acheté au milieu des années 1990 par sa mère. Il s'y est installé au moment de l'achat, est resté locataire de sa mère jusqu'au décès de cette dernière et il est ensuite devenu propriétaire lui-même de cette maison. C'est une « *vieille maison* » qu'il apprécie, il y a investi une grande quantité de temps et d'énergie pour la "retaper", pour la réaménager, pour la rendre plus agréable à habiter : « *Oui, il y avait beaucoup de travaux, enfin, c'était habitable mais... Il y avait des papiers peints partout, le plafond, là, il y avait des toilettes, donc la pièce était super petite en fait. En haut, il y avait un bac de douche, voilà, il a donc fallu que je casse le mur là, que je fasse une ouverture, que j'agrandisse là, que le bac, je le descende dans la cave, que je nettoie* ». Mais à la longue, les travaux, infinis, sont devenus exténuants et il en a désormais « *marre* » de ce pavillon. Il aime bien "bricoler" « *à petite dose* » : « *Oui, j'aime bien à petite dose. A petite dose, si tu veux, j'aime bien bricoler, travailler de mes mains, faire des choses, me demander comment je peux résoudre un problème, à chaque fois, ça j'aime bien ça* », mais dans la maison, c'est « *tout le temps* » : « *La maison, y a tout le temps des travaux à faire, c'est une galère, je suis tout le temps en train d'arranger des*

choses. C'est une vieille maison, donc forcément, il y a tout le temps des trucs à refaire », « quand tu fais que ça, quand tu passes tes vacances à faire des travaux... ». Il pourrait vendre et acheter une maison de construction plus récente mais cette option ne lui convient pas car il n'aime pas l'architecture plus contemporaine : « Acheter quelque chose de plus neuf, donc moi, non, ça ne m'intéresse pas », « Et puis après de toute façon, je n'achèterai pas dans du neuf quoi. Je n'aime pas. Je n'aime pas les maisons, tu sais... », « non, je ne les trouve pas jolies quoi ». Pourquoi ne pas chercher un pavillon qui aurait le cachet de l'ancien mais dans lequel il n'y aurait pas des travaux à faire en permanence ? Réponse : « Ça, ça n'existe pas ». Rien de ce qui serait "jouable" en région parisienne ne vaut, à ses yeux, le coup de se donner la peine de déménager : « Autant rester ici parce que j'ai un attachement à cette maison, j'ai passé quand même beaucoup de temps, d'énergie, ça a une histoire en fait ». Le seul horizon résidentiel pour lequel il serait prêt à se séparer de sa « vieille maison », c'est un déménagement hors de la région parisienne : « Si je bouge, c'est pour bouger complètement quoi ». Option "impossible" à ce stade, pour des raisons liées à la position professionnelle de sa compagne, enseignante dans une « prépa » parisienne, qui ne trouvera pas de position équivalente ailleurs. Par conséquent, l'horizon est au statu quo pour encore un certain nombre d'années, même si Manuel n'en peut plus de sa « vieille maison ».

Il existe aussi des variantes de l'expérience de Manuel, avec des conditions semblables mais un dénouement différent, en conséquence d'une dernière goutte qui fait déborder la vase, un dernier élément supplémentaire qui finit par achever un statu quo très résistant, indéboulonnable de longues années durant malgré tout

le "ras-le-bol" qu'il provoque. L'expérience de Virginia^{#27} et Milan^{#27} en est une illustration.

Virginia et Milan habitent, avec leurs deux enfants, une adolescente et un adolescent, dans un appartement trois pièces, un peu plus de 50 m², dans le 11^{ème} arrondissement de Paris. Ils se sont installés dans cet appartement à une époque où ils n'étaient encore que deux. Depuis qu'ils sont quatre, ils sont à l'étroit, et même de plus en plus, au fur et à mesure que les enfants grandissent et depuis que Milan, qui s'est établi professionnellement à son compte, a transformé le domicile en bureau. Cela fait par conséquent bien longtemps que le statu quo n'est plus l'option favorite : ils aimeraient déménager pour avoir plus d'espace habitable, pour que les enfants puissent avoir chacune une chambre. Mais comme ils n'arrivent pas à se résoudre à renoncer à Paris, les "réalités du marché" font obstruction. Face aux prix sur le marché locatif parisien, ils ne donnent pas chères de leurs chances de pouvoir louer un quatre pièces intra-muros. Chaque fois qu'ils mettent le nez dans les plateformes comme *SeLoger*, cela leur fait l'effet d'un film d'horreur : ils constatent avec effroi à quel point il n'y a rien pour le budget qu'ils pourraient allouer. A quatre dans légèrement plus que 50 m², ils sont éligibles au logement social et ils sont dans la course : ils ont déposé leur "dossier", ils prospectent activement sur "*Loc'annonce*", ils ont déjà candidaté à un très grand nombre d'annonces, dans l'immense majorité des cas sans succès car leur "cotation" n'est pas très bonne – ce qui veut dire qu'ils ne comptent pas au rang des publics les plus prioritaires. Ils ont réussi à décrocher quelques visites mais soit ils n'ont pas été retenus, soit ils n'étaient pas prêts à prendre ce qu'ils voyaient. Les voilà donc dans un statu quo qui dure, malgré la pénibilité de leur

situation résidentielle, chaque jour plus pesante, pendant plus d'une décennie. Et un jour, une "réalité" en gestation depuis quelques temps devient nettement visible : leur fille, désormais une adolescente de quinze-seize ans, souffre de la promiscuité, du manque d'intimité, d'absence d'espace qu'elle puisse investir comme sa "bulle", d'une manière qui inquiète ses parents. Cet évènement modifie définitivement le rapport au statu quo : il ne s'agit plus seulement de "confort" mais de la santé de leur fille, et par conséquent, il n'est plus possible de rester dans cet appartement, il faut partir, et vite. Ils donnent un coup de cravache à leurs efforts de prospection, les mènent désormais avec le sentiment qu'il n'y a plus le choix, il faut se débrouiller pour trouver un quatre pièces. Ils y arrivent au bout de quelques mois et mettent ainsi fin à un statu quo qui a l'âge de leur fille.

En l'absence d'injonction ferme au déménagement, il existe aussi des cas où l'option du statu quo et l'option du déménagement se trouvent tellement en balance qu'il en découle une attitude presque schizophrénique chez le prospectant : on veut partir mais on ne veut pas partir, on prospecte activement mais on est soulagé de ne pas réussir à trouver, voire on manœuvre, comme en cachette de soi-même, de façon à réduire les chances de tomber sur une option qu'on ne pourra refuser. Un exemple avec l'expérience de Daphné^{#2}.

Locataire d'un appartement dans le 18^{ème} arrondissement de Paris qu'elle apprécie beaucoup et qu'elle n'est pas dans l'obligation de quitter, Daphné envisage néanmoins de déménager car elle souhaite, en partie sous l'insistance de son entourage, devenir propriétaire – l'appartement qu'elle loue n'est pas à vendre et de toute façon, ce serait au-dessus de ses moyens financiers. Elle se met donc à prospecter, contacte des agences

immobilières, consulte les annonces sur les plateformes numériques, place des alertes, remobilise son ami qui lui avait trouvé son appartement actuel, efforts qui suggèrent que son désir de déménager est sérieux, qu'elle ne fait pas semblant. D'un autre côté, au regard d'autres éléments, c'est comme si elle voulait compliquer la prospection et réduire la probabilité de la clore avec succès : elle exige des qualités qui réduisent de beaucoup le vivier d'options, comme un dernier étage, un balcon, idéalement filant, ou une terrasse, dans un immeuble ancien, un accès quasi-instantané à une station de métro, elle cible un périmètre étroit et cher (Batignolles, Denfert-Rochereau à Paris, Vincennes, Saint-Mandé, Boulogne), ce qui contracte aussi le vivier, et, chose curieuse, elle ne fait quasiment pas de visites (elle commence par faire deux visites dans le quartier des Batignolles, au tout début de sa prospection, puis plus aucune, pendant pratiquement un an de prospection, jusqu'à la rencontre avec une option « *coup de cœur* » qu'elle se décidera à prendre). De fait, dans ces conditions, assez logiquement, sa prospection tire en longueur. Quand je lui demande si, face à la prospection qui se prolongeait indéfiniment, peu d'annonces répondant à ses attentes et parmi ce peu d'annonces, rien n'éveillant en elle ne serait-ce que l'envie de faire une visite, elle n'a jamais envisagé de revoir ses critères, de renoncer à certaines qualités exigées, d'élargir le périmètre des prospections, elle répond : « *Non, et je pense même que je me suis dit bon bah, de toute façon, j'aime tellement mon appart dans le 18^{ème} que si je ne trouve pas, je reste là, et puis c'est pas plus mal. Quand j'ai trouvé et que j'ai signé le compromis, j'ai eu un petit coup au cœur, je me suis dit bah voilà, ça y est, je vais quitter...* ». Comme elle le confirmera à un autre moment de l'entretien, le

statu quo résidentiel est resté, dans son esprit, une vraie option pendant tout le processus de prospection – d'autant qu'elle calculait avec la possibilité d'accéder à la propriété par le biais d'un investissement locatif (« *Je m'étais dit bah je reste en location à Paris dans cet appartement où je vis très bien et puis j'achète un petit, un petit studio ou quelque chose en bord de mer* »), stratégie immobilière qu'elle a déjà pratiqué dans le passé et qu'elle reproduira dans la suite, acquérant deux appartements, non pas « *en bord de mer* » mais à Reims, pour les mettre en location. Ce fut comme un dédoublement de la personnalité : il y avait deux Daphné, l'une qui voulait déménager pour accéder à la propriété, l'autre qui voulait maintenir le statu quo dans cet appartement tant apprécié. La stratégie de prospection de Daphné exploite, d'une certaine façon, la logique de la situation à son avantage. Elle place la barre haut, se met à chercher sans concession un appartement avec des qualités spécifiques, dans un périmètre "*first choice*", correspondant exactement à ce qu'elle désire, ce qui l'assure d'être gagnante quoiqu'il arrive : si elle ne trouve pas, tant mieux, elle reste dans son appartement et elle est heureuse ; et si elle trouve, tant mieux aussi, puisque ce sera une "perle rare", exactement ce qu'elle désire, de quoi la consoler du renoncement à son appartement bien-aimé.

« Je me suis dit : tu es quand même mieux à Saint-Mandé »

L'indexation de la valeur des options "jouables" sur le degré d'appréciation des conditions résidentielles dont on bénéficie au moment où se déroule la prospection peut peser sur l'issue des opérations d'une manière déterminante. Parce que les options considérées en

prospection sont évaluées non dans l'absolu, exclusivement sur la base de leurs qualités intrinsèques, mais dans un jeu d'étalonnage complexe avec les conditions résidentielles en place, il s'ensuit qu'une même option peut faire l'objet d'un jugement différent selon les conditions résidentielles à partir desquelles elle est jugée. Une illustration à partir de mon matériau.

Bérénice^{#11} s'est installée une deuxième fois avec son compagnon dans l'appartement de celui-ci à Saint-Mandé – la première fois, quelques années auparavant, elle est restée un an mais elle n'a pas supporté la sociologie de Saint-Mandé. La deuxième fois, elle y est retournée « *en trainant des pieds encore* ». Au bout d'un moment, elle a de nouveau envie de partir. Quelques temps auparavant, elle avait « *réactivé* » sa demande de logement social. Elle décroche, via la plateforme internet sur laquelle les demandeurs de logement social peuvent faire des prospections, une visite pour un « *logement provisoire* », sorte d'anti-chambre pour un "vrai" logement social : « *Alors, ce sont des logements provisoires, en fait. Tu y vas pendant un an et normalement, pendant cette année-là, tu es prioritaire après pour avoir un vrai logement social* ». Elle va voir mais trouve que c'est beaucoup trop spartiate : « *Ah c'était... c'est une espèce de résidence. Alors, c'est, c'est dans l'esprit résidence universitaire je crois. C'est alors... Bah déjà, c'est, tu as un lit une place, du mobilier en plastique, enfin très peu de mobilier mais en plastique. Super sombre. Déprimant au possible. Ah oui, oui. Et ils te louent ça, je ne sais pas, oui, presque 600 euros là, cette espèce de chambre* », « *Normalement, tu es prioritaire après. Oui, voilà. Mais tu n'as pas le droit de recevoir du monde, enfin, c'est... Oui, oui, non, avec des contraintes inimaginables* ». Elle se dit qu'elle est mieux chez son ami, à Saint-Mandé : « *Et là, enfin, je me suis*

dit quand même tu es quand même mieux à Saint-Mandé ». Elle refuse et reste à Saint-Mandé – elle y est toujours au moment de l’entretien. Quand je lui demande ce qu’elle aurait fait si elle avait eu la même opportunité de prendre ce « *logement provisoire* » plus tôt dans sa carrière résidentielle, au moment où, quelques années auparavant, elle devait quitter son studio en urgence et qu’elle en cherchait un autre dans Paris, elle répond : « *Ah bah oui, je l’aurais pris, oui, je l’aurais pris. Il me fallait un endroit* » – à ce moment-là, elle n’aspirait qu’à « *un coin* » où se poser, « *se terrer* », mais dans l’urgence. La même option aurait pu ainsi être évaluée différemment à deux stades de sa carrière résidentielle, deux stades pourtant pas si lointains, un intervalle de quelques années seulement les séparant, en fonction de l’état d’esprit de Bérénice, et aussi en fonction de sa situation résidentielle au moment où il s’agit de se prononcer sur l’option en question. On ne peut pas mettre la position qu’elle prend dans le scénario hypothétique (« *Auriez-vous acceptée si...* ») sur le même plan que le refus, plus factuel, qu’elle a opposé dans la réalité, lorsque la situation s’est réellement présentée. Mais on peut néanmoins relever que son impression quant à la possibilité d’une réponse différente, si l’option du « *logement provisoire* » s’était présentée à un autre moment, semble bien être en relation avec le fait que ses conditions résidentielles n’étaient pas les mêmes aux deux moments.

A la recherche d'un "coup de cœur"

C'est avec émotion que Scarlett^{#9} se souvient, des années plus tard, de sa visite de l'appartement qu'elle louera dans le quartier Sainte-Marthe à Paris, dans le 10^{ème} arrondissement, et dans lequel elle habite encore au moment où elle me reçoit :

« Et là on devait être le mercredi ou quelque chose comme ça et je n'avais toujours rien trouvé quoi. Et ce truc-là, je l'ai visité le jeudi ou un truc comme ça quoi. Et donc je suis rentrée, c'était sûr que c'était ça quoi. C'était évident. Et pourtant les rideaux... C'est fou, je suis presque émue quand je... Les rideaux étaient fermés, la fenêtre était fermée. C'était marrant parce que la nana de l'agence, elle voulait, parce que c'était un peu pourri, tout ça, là, c'est à peu près bien quoi. Mais là, le mur était complètement délabré. Il n'y avait pas de plantes ni rien, c'était... Enfin, si, il devait y avoir un peu des plantes quand même. Et donc comme l'agence qui faisait visiter ici, ils avaient déjà eu plein de refus, parce que les gens, ça leur semblait glauque et tout, ils avaient tout fermé, là... [...] Et ils avaient déjà baissé les prix. Et... Et moi quand je suis arrivée, j'ai dit : ah mais c'est exactement ça que je veux. [...] Et je me mets à la fenêtre, je regarde, puis la nana de l'agence, je vois qu'elle me parle et tout pour pas trop que je regarde. Et je dis : ah mais c'est exactement ce que j'aime. Et là, je vois la porte de l'atelier d'Andrews. Et c'était ici, c'était à cet endroit-là précisément où, en me baladant lors des ateliers de Belleville, où je m'étais arrêtée. Je les voyais manger dehors, avec les amis, le chien, tout ça, et je me disais mais c'est exactement ça en fait que je veux vivre... »

De nombreuses histoires de prospection se terminent ainsi : on se rend à une visite et on y découvre un bien qui déclenche la sensation que voilà, la quête vient d'arriver à son terme, on vient de trouver ce qu'on cherchait. C'est sans doute la modalité de dénouement idéale, la plus parfaite, celle que de nombreux prospectants décrivent en se servant de la même formule : le "*coup de cœur*". Lorsque cela se produit, c'est-à-dire lorsque les prospectants tombent sur une option qui déclenche un "*coup de cœur*", c'est comme si la question de savoir si l'on a affaire à une des meilleures options du champ des possibles trouvait une réponse immédiate et sûre : oui, bien sûr que cela fait partie d'une des meilleures options possibles, c'est évident, cela ne fait aucun doute. La prospection peut alors se clore en toute sérénité, à l'abri des tourments que peut provoquer l'invisibilité du champ des possibles résidentiels, sans l'angoisse d'une mauvaise décision, sans que la question « *N'aurait-on pas trouvé mieux si on avait continué à chercher ?* » vienne hanter les prospectants dès le lendemain. Le "*coup de cœur*" est une modalité de prospection en soi : c'est cela que cherchent nombre de prospectants, une option qui va provoquer un "*coup de cœur*", bien que cela ne soit pas toujours formellement théorisé ainsi – même si certains prospectants s'y réfèrent dans des termes assez explicites. Et c'est aussi, par conséquent, une modalité de prise de décision : si on ressent, lors d'une visite, le "*coup de cœur*", cette sensation qui amène à se dire « *voilà, c'est celui-là, on a trouvé* », on se décide à dire oui, à prendre l'option qu'on est en train de visiter²⁷.

²⁷ D'autres chercheurs ont relevé le "*coup de cœur*" ou le "*coup de foudre*" comme modalité de prise de décision et en proposent des analyses propres : Bourdin et Saint Raymond [1994] situent cette modalité de prise de décision dans une perspective de rationalité limitée, comme un moyen pragmatique de « *dénouer le nœud gordien des arbitrages complexes* », adapté dans des circonstances où l'information n'est pas parfaite et où il n'est pas possible, pour les prospectants, de procéder à un traitement cognitif de l'intégralité des variables en jeu ; Bonneval [2014] interprète

Pour percer le mystère du "*coup de cœur*", saisir la raison pour laquelle tant de prospectants ont ce mot à la bouche, s'en servent comme élément de langage qui traduit fidèlement l'expérience qu'ils ont faite, et qui livre aussi la raison pour laquelle ils se sont décidés à prendre cette option particulière, il faut revenir aux fondamentaux de la prospection, exprimés dans les chapitres précédents : (i) les qualités qui font qu'on aime ou n'aime pas un logement sont potentiellement très nombreuses, (ii) les prospectants ne s'épuisent pas, en amont des prospections, à établir une vision synoptique de l'ensemble de leurs préférences, (iii) ils se lancent dans la prospection sur la base d'un petit nombre de critères premiers, souvent une dimension (surface ou nombre de pièces) et une série limitée de propriétés matérielles, qui servent à filtrer les annonces, et pour le reste, ils jugent sur pièce et sur place. La logique du "*coup de cœur*" naît de la conjonction de ces fondamentaux. Dans ces circonstances, chaque visite se présente comme une séquence d'évaluation d'une grande complexité cognitive : elle engage une quantité de critères potentiellement très grande, dont certains sollicitent le "grand flou" des sensibilités esthétiques, se déroule dans des conditions d'incertitude majeure, liées à la connaissance imparfaite qu'ont les prospectants de ce qu'ils aiment et n'aiment pas, et porte sur des objets qui, chacun, se présentent comme un assemblage unique d'une quantité pratiquement infinie de qualités et de défauts. Le "*coup de cœur*" est la solution cognitive à cette opération cognitivement complexe, le moyen adapté, car opérationnel, efficace, et économique, à la résolution d'un problème cognitif qui, pour être résolu avec plus de précision, exigerait l'engagement d'efforts bien supérieurs à ce que les prospectants sont en mesure d'investir. Le "*coup de cœur*" est ainsi une heuristique,

le « *coup de foudre* » dans une perspective d'affinité entre ce que le prospectant voit, lors d'une visite, et son « *projet* » résidentiel, comme résultant d'une « *projection* » de la part du prospectant dans un « *mode d'habiter* ».

c'est-à-dire un raccourci pratique et approximatif grâce auquel il est possible d'atteindre une solution presque exacte avec une grande économie de moyens, au prix d'efforts de calcul très inférieurs à ce que réclamerait la recherche de la solution exacte. Avec la méthode du "*coup de cœur*", c'est comme si les prospectants reconnaissaient la solution heuristique à leur "problème" – trouver l'une des meilleures options du champ des possibles – à la manifestation dans leur corps d'une sensation, d'une impression qu'ils mettent en mots avec l'expression "*coup de cœur*". Ou, dit autrement, c'est comme si c'était par l'intermédiaire d'une sensation, d'une impression que le système cognitif communiquait aux prospectants le fait qu'ils viennent de trouver, avec l'option qu'ils ont sous les yeux, l'une des multiples solutions possibles à leur "problème"²⁸. Dans cette sémantique de la cognition, on pourrait définir le "*coup de cœur*" comme une option qui coche mentalement des bonnes cases d'une manière telle que le prospectant peut se dire, sous forme d'une quasi-certitude, qu'il vient de trouver l'une des meilleures options du champ des possibles – et qu'il n'est par conséquent plus nécessaire de pousser les prospections plus loin.

La force de l'émotion associée dans certains cas au "*coup de cœur*", comme chez Scarlett plus haut, rend aussi tentante l'analogie avec les rencontres amoureuses – et de fait, le thème de "*l'amour*" n'est pas absent de l'univers sémantique de certains prospectants lorsqu'ils font le récit de leurs prospections, comme, par exemple, chez Lino^{#8} qui raconte comment lui et sa conjointe sont « *tombés amoureux de Sainte-Marthe, mais alors vraiment grave amoureux* ». Les visites, dans ce registre

²⁸ On connaît la formule célèbre de La Rochefoucauld qui disait : « *l'esprit est toujours la dupe du cœur* ». J'ajouterais donc ici qu'il arrive aussi parfois que "*le cœur*" soit le messager de "*l'esprit*" : c'est dans ce muscle enfermé dans la cage thoracique que les prospectants se plaisent à situer cette sensation-message, puisqu'ils la ressentent comme un "*coup de cœur*", qui les informe du fait que "*l'esprit*", après traitement cognitif, est arrivé à la conclusion que l'option étudiée est la bonne.

d'analogie, sont comme des "rendez-vous" organisés par des personnes à la recherche d'un partenaire avec lequel s'engager dans une relation sentimentale, ou comme des rencontres qui se produisent de façon plus spontanée dans le flot ordinaire et continu de la vie sociale. A un moment donné, on rencontre une personne et on éprouve sur le champ ou au bout d'un certain temps une affinité élective qui distingue cette personne comme une "élue". Pour les prospectants à la recherche d'un logement, les choses semblent parfois se dérouler et se terminer suivant des modalités analogues : on cherche, plus ou moins consciemment, une "rencontre", c'est-à-dire une option qui va déclencher une affinité élective, le sentiment d'être enfin devant "la bonne", et lorsque cela se produit, c'est alors avec la satisfaction d'avoir trouvé la voie du "bonheur résidentiel" que s'achève la prospection.

« *Un coup de cœur, c'est difficile à exprimer* »

Les prospectants peinent parfois lorsqu'on les invite à faire l'analyse du "*coup de cœur*", à en déterminer la substance par introspection. Ils sont capables d'énumérer les qualités qui, selon eux, y sont pour quelque chose, mais les qualités évoquées n'élucident qu'imparfaitement l'énigme puisqu'il est flagrant – et parfois le prospectant s'en rend compte au moment même où il tente d'arracher à lui-même l'explication du "pourquoi" – que les qualités énumérées ne sont pas assez discriminantes : d'autres options visitées en étaient également dotées mais n'ont pas produit la même impression pour autant. Une illustration à partir de mon matériau.

Mariana^{#18} fait partie des prospectants chez qui la décision a été emportée par un « *coup de cœur* » – qu'elle nomme ainsi elle-même. Lorsque je lui demande si elle peut me dire ce qui a contribué à ce sentiment au moment où ils découvrent, en

visite, l'appartement qu'ils achèteront avec son compagnon, elle répond dans un premier temps : « *Un coup de cœur, c'est difficile à exprimer. C'est vraiment, on est rentré, puis on s'est regardé, on a fait c'est le bon quoi, enfin, c'est vraiment...* ». Elle ajoute : « *Il y avait aussi, je pense, pour moi, il y avait aussi un côté... comment dire... où je me disais ouf, je vais pouvoir me sentir bien et tranquille...* ». Elle tente alors de saisir les éléments à l'origine de cette impression : « *En fait, il y a un chauffage collectif, alors que dans l'autre appartement, on était en chauffage individuel électrique. Y avait... Enfin, c'était aussi, c'était plein de choses comme ça* ». Le chauffage collectif, c'est ainsi un "plus" par rapport à l'appartement dans lequel ils vivent (« *l'autre appartement* ») mais comme elle va le reconnaître elle-même tout de suite après, ce n'est pas non plus un critère assez discriminant – d'autres options visitées mais qui n'ont pas produit une sensation semblable étaient également dotées de cette qualité. Quand je lui demande si elle n'a pas eu la même impression (« *je vais pouvoir me sentir bien et tranquille* ») dans les autres visites, elle répond : « *Non, alors qu'ils avaient aussi du chauffage collectif, qu'ils avaient aussi, je n'en sais rien* ». Elle se perd dans le labyrinthe de son propre « *coup de cœur* » et préfère abandonner (« *je n'en sais rien* »).

Non-suffisantes, puisque leur présence ne suffit pas, seule, à déclencher de "*coup de cœur*", les qualités que les prospectants évoquent semblent aussi dans bien des cas non-nécessaires, puisqu'on voit bien, dans le cas des prospectants qui rapportent plus d'un "*coup de cœur*", que l'absence d'une qualité associée à un premier "*coup de cœur*" n'empêche pas nécessairement une autre option de déclencher à son tour un autre "*coup de cœur*". De quoi nous conduire à une proposition à l'allure

aporétique : les "*coups de cœur*" sont parfois déclenchés par des qualités qui ne sont ni nécessaires, ni suffisantes.

Cette double propriété des qualités évoquées par les prospectants laisse penser qu'il y a "plus" dans le "*coup de cœur*" que ces qualités elles-mêmes. Ce "plus" semble tenir dans la manière particulièrement harmonieuse qu'une série de qualités auxquelles les prospectants sont sensibles, parfois sans vraiment le savoir, vont, dans le cas de l'option "*coup de cœur*", se réunir, s'agencer, s'accorder pour former un tableau d'ensemble produisant cette impression d'"évidence". Si les prospectants peinent à déchiffrer ce "plus", à le mettre en équation, c'est aussi parce que la liste des qualités éligibles est extrêmement longue et que ces qualités jouent en tant que qualités ni nécessaires, ni suffisantes. Il n'est pas étonnant dans ces circonstances que les prospectants aient parfois l'impression de s'embourber, comme Mariana, lorsqu'on insiste pour les amener à déconstruire le "*coup de cœur*" : les qualités appréciées dans l'option "*coup de cœur*" sont telles que les prospectants voient bien que des options sans ces qualités pourraient plaire tout autant, de même que d'autres options encore, dotées de ces qualités, peuvent ne pas plaire du tout. L'opération cognitive qui consiste à ouvrir la "boite noire" de son propre "*coup de cœur*" est d'une grande complexité, car le "*coup de cœur*" comme phénomène, sans être indéterminé dans l'absolu, frôle l'indétermination en pratique : quels sont les bouquets de qualités susceptibles de produire, par leur assemblage, par leur accord, ce "plus" et de déclencher ainsi un "*coup de cœur*" ? Sans doute peu de prospectants sauraient le dire, a priori comme a posteriori, en amont des prospections comme une fois la prospection close, malgré l'expérience de toutes les visites enchaînées. Ce qui nous amène à une nouvelle proposition à l'allure aporétique : le "*coup de cœur*" est la solution heuristique que le système cognitif apporte au "problème" – trouver l'une des meilleures options du champ des possibles –

mais le même système cognitif échoue à arracher à lui-même le pourquoi et le comment de cette solution qu'il a pourtant lui-même trouvée.

La difficulté à objectiver le "plus" semble aussi lié au fait que ce "plus" se niche bien souvent dans le registre de l'esthétique. Le "*coup de cœur*" est une option qui, en plus de réunir une série de qualités objectivables auxquelles on tient et qu'on peut pointer du doigt, va produire une impression de "beau", d'"agréable", de "chaleureux", de "plaisant", de "charmant", de "séduisant". De fait, certains prospectants disent assez ouvertement qu'ils étaient à la recherche d'une option qui, non seulement réponde à leurs attentes dans des registres utilitaires ou pratiques, mais satisfasse aussi un minimum leur sens esthétique, quand bien même ce dernier reste ouvert et/ou indéfini – Antoine^{#17}, par exemple, expose leur manière de procéder dans cet esprit :

Quand je lui demande si, outre les qualités premières exigées (une grande maison, avec beaucoup de terrain, au vert, une chambre pour chaque enfant, un jardin, à moins de 45 minutes en transports des lieux d'emploi), il y avait des critères relatifs à l'esthétique, Antoine explique : « *Il n'y avait pas d'a priori particulier si ce n'est qu'on ne voulait pas un truc moche, en mode gros béton, gros blockhaus mais béton quoi. Mais après, alors oui, meulière, moi, je ne suis pas très fan, mais ça n'aurait pas été un critère d'élimination. Après que ce soit de la brique, des parpaings, de je ne sais pas quoi, non, il n'y avait pas de critère. Il fallait que ça nous plaise, ça c'est sûr, intérieur extérieur. Mais ce n'était pas, on n'était pas difficile là-dessus on va dire* ». Ils ne sont « *pas difficiles* », c'est-à-dire qu'ils sont prêts à trouver plaisant une variété de maisons sans placer la barre du "plaisant" très haut ou sans le définir dans des termes très

discriminants, mais c'est néanmoins une qualité qu'il leur fallait.

Lorsque le "plus" à l'origine du "*coup de cœur*" est aussi de nature esthétique, il tend à réduire la capacité des prospectants à l'analyser et à le déconstruire, car il n'est pas toujours évident d'auto-objectiver son propre sens esthétique, d'être capable de mettre des mots sur les raisons pour lesquelles on trouve "beau" tel objet et pas tel autre, ou sur les raisons pour lesquelles on trouve tel objet plus "beau" que tel autre. Les prospectants n'ont pas toujours les clés de leurs propres jugements esthétiques : ils sont capables de reconnaître ce qui leur semble "beau" ou "bof" mais sans toujours pouvoir en dire long sur ce jugement, l'asseoir sur des bases objectives claires, cohérentes et communicables à autrui – ce qui ne sous-entend nullement que le sens esthétique n'est pas objectivable sociologiquement, ce serait une erreur, mais que, plus modestement, les prospectants ne semblent posséder que modérément la science de leurs propres jugements esthétiques, au regard des échanges qui ont alimenté les entretiens²⁹.

« *C'est aussi un choix de raison. Aussi* »

Il y a "*coup de cœur*" et "*coup de cœur*". L'intensité de la sensation est parfois telle qu'on s'approche d'un "coup de foudre", comme chez Scarlett. Dans son cas, l'impression très vive reçue semble tenir dans le fait de se retrouver, avec une certaine surprise, face à une option qui se révèle être exactement ce qu'elle désire. De fait, cette "rencontre" est pour elle comme une sorte de "révélation" : comme nous l'avons déjà vu, Scarlett fait partie de ces personnes qui « *tâtonnent* » beaucoup avant

²⁹ Il faut toutefois noter que ce point était loin d'être central dans la conduite des entretiens, si bien qu'il faut prendre avec prudence ces propos sur la capacité limitée des prospectants à élaborer une théorie personnelle de leurs propres jugements esthétiques portant sur l'objet-jugement.

de saisir ce qu'elles veulent et qui, par conséquent, découvrent aussi ce qu'elles veulent en situation de prospection. Dans d'autres cas, comme chez Madeleine^{#23}, la vivacité de la sensation semble tenir dans une surprise agréable teintée de soulagement :

Madeleine cherche avec une urgence devenue critique un petit appartement dans la banlieue parisienne, proche de Champs-sur-Marne où elle a décroché un emploi avec un contrat sur le point de démarrer. Jusque-là, ces prospections sont restées infructueuses, elle a vu passer beaucoup d'options « *catastrophiques* », sombres, petites, inhabitables, et a accumulé les refus et les non-réponses – elle prospecte à partir de la maison de ses parents en Moselle où elle habite encore, ce qui n'aide pas, et elle cherche avec un "dossier" pas très avantageux, en raison d'un salaire modeste et d'un contrat à durée déterminée. Elle organise, avec ses parents, une série de visites le temps du week-end précédant le début de son contrat, dans l'espoir de boucler l'affaire *in extremis*. Et dès la première visite du samedi matin, c'est le « *coup de cœur* » : « *Donc ok, on prend plein de rendez-vous sur deux jours même, on avait même prévu, c'était un samedi dimanche, on avait même prévu une nuit d'hôtel pour visiter un max en un week-end. Donc on y va et tout. Samedi matin, 11h, première visite, Noisy-le-Grand, et c'est coup de cœur direct. Et donc c'est l'appartement que j'ai fini par prendre. On a eu vraiment un coup de cœur, bah avec le couple qui était propriétaire de l'appartement. Et en fait, Il était beaucoup mieux en vrai que sur les photos, et, enfin, vraiment, coup de cœur direct. Trop trop bien* ». La sensation ressentie est sans doute amplifiée par le scénario qui conduit à ce dénouement : une longue prospection compliquée, le temps disponible quasiment écoulé, des perspectives qui inclinent peu à l'optimisme et,

d'un seul coup, au moment le moins attendu, comme « *un miracle* » : « *Exactement, je ne m'y attendais vraiment pas. Cet appartement, je n'arrête pas de le dire, il est vraiment tombé du ciel, c'est un miracle, donc j'ai eu de la chance, oui, vraiment* ».

D'autres "*coups de cœur*" sont, si on peut dire, plus froids, plus raisonnables. Ils semblent liés à l'impression d'avoir trouvé une option parfaite, qui coche toute une série de bonnes cases dont celles des attentes principales, mais à laquelle manque ce "on ne sait quoi", ce "plus" qui fait qu'on est tout particulièrement emporté. Illustration avec Mariana^{#18}.

Mariana dit avoir ressenti, avec son compagnon, un « *coup de cœur* » en découvrant l'appartement qu'ils achèteront – ils ont senti quasi-immédiatement qu'ils seront bien dans cet appartement. Mais plus tard dans l'entretien, quand je lui demande si dans la prospection, ils étaient ouverts à des « *coups de cœur* » correspondant ni à son idéal à elle, ni à son idéal à lui, elle répond que oui, que c'est cela même qu'ils cherchaient mais qu'ils ne l'ont pas trouvé : « *Très, oui, très. Presque on cherchait ça et on n'a pas trouvé ça mais...* ». Ce « *coup de cœur* » qu'ils n'ont pas trouvé correspond en fait à une autre forme de « *coup de cœur* », plus intense : un appartement architecturalement intéressant, capable de charmer le sens esthétique d'un couple d'architectes, les faire tomber "amoureux". Ce « *coup de cœur* » là ne s'est pas produit. L'appartement qu'ils ont acheté est un « *coup de cœur* » d'une intensité inférieure. C'est « *aussi* » un « *choix de raison* » : « *Bien sûr, il faut savoir quand même que celui qu'on a pris, c'est aussi un choix de raison. Aussi. C'est-à-dire qu'il n'était pas trop petit, pas trop grand, assez lumineux, refait à neuf, même si ce n'est pas, même si on est archi, qu'on*

aurait aimé le refaire nous-même, il était quand même sans travaux, donc c'est à la fois un choix de raison, pas trop cher, pas trop, pas trop pas trop, enfin... ». C'est un appartement qui leur a suffisamment plu pour provoquer l'impression qu'ils seront bien dedans, et pour cause, il a de nombreuses qualités : 10^{ème} étage, une vue dégagée – qualité chère au compagnon de Mariana –, à trois minutes du métro, 47 m², un très bon rapport surface/prix, dans leur "zone de confort" à Boulogne. Qu'il s'agisse d'un « *coup de cœur* » mâtiné de raison, et non d'un "coup de foudre", se mesure, dans le cas de Mariana, à la poursuite des prospections après la visite – ils calent trois autres visites dans le week-end qui suit – et au fait qu'ils ont continué à garder un œil sur les annonces des mois durant après le déménagement. C'est qu'ils n'étaient pas sûrs d'avoir fait le bon choix – chose qui n'arrive pas en cas de véritable "coup de foudre", "indiscutable" presque par essence. Le sentiment éprouvé à la fin, après l'achat, est alors quelque peu double, mélange de satisfaction et de légère déception : satisfaction d'avoir trouvé un appartement « *coup de cœur* » malgré tout, dans lequel on sera « *bien et tranquille* », et un peu de déception néanmoins, avec le sentiment d'avoir manqué la "rencontre" avec le "vrai" « *coup de cœur* ».

A chaque condition son "coup de cœur"

S'il fait peu de doute que la gamme de produits au sein de laquelle on prospecte pèse sur la probabilité de l'expérience du "*coup de cœur*", les prospectants dont la position sociale autorise à explorer le marché haut-de-gamme étant avantagés de ce point de vue, cette détermination n'est pas entière et la "rencontre" avec une option "*coup de cœur*" n'est pas exclue des

prospections se déroulant à l'étage des produits plus ordinaires. Le cas de Madeleine en est une illustration : elle cherche avec un budget modeste un petit appartement et l'option qui déclenchera chez elle un "*coup de cœur*" est un studio de 34 m² situé à Noisy-le-Grand, en Seine-Saint-Denis. Chacun son "*coup de cœur*" en fonction de l'état de ses moyens, pourrait-on dire. Le "*coup de cœur*" est une expérience qui sait s'accommoder des "réalités du marché". Sa probabilité non-nulle même en cas de prospection avec des moyens limités tient, pour une part, dans sa nature relative autant qu'absolue : tout champ des possibles contient ses meilleures options et l'expérience du "*coup de cœur*" peut se produire chaque fois qu'un prospectant fait une "rencontre" éveillant le sentiment qu'il vient de dénicher l'une d'entre elles. Cette possibilité est renforcée par le fait suivant : les prospectants se font généralement une idée réaliste de leurs espérances, une idée *grosso modo* ajustée aux "réalités du marché", et leur réalisme même rend possible, d'une certaine façon, la surprise agréable, c'est-à-dire la rencontre avec une option accessible et supérieure à ce à quoi on s'est préparé mentalement – et il y a alors de quoi ressentir un "*coup de cœur*". L'expérience de Madeleine peut être interprétée dans ce sens :

Lorsqu'elle se met à prospecter dans la banlieue parisienne, qu'elle ne connaît pas, Madeleine fait l'expérience de ce qu'on peut appeler un "choc des possibles"³⁰ : elle constate, par exposition à des "réalités de marché" insoupçonnées, que son champ des possibles contient des options beaucoup plus dégradées qu'attendu – ce qui, en soi, est comme une expérience anti-"*coup de cœur*" ou,

³⁰ Se remémorant ses premières années à Paris, lorsqu'elle arrive de sa Roumanie natale pour des études universitaires, Rebecca se sert, elle, pour qualifier ce qu'elle a ressenti, de la formule d'un « *choc du mètre-carré* » : « *Je ne sais pas, après je pense comme tous les gens de province ou comme tous les étrangers quand ils viennent à Paris, je me souviens c'était un peu un choc du mètre-carré.* ».

mieux, un "*coup de cœur*" à l'envers, c'est-à-dire une sensation de surprise désagréable. Madeleine fait ainsi en accéléré l'apprentissage des dures "réalités du marché" propres à la métropole parisienne : les offres compatibles avec son "dossier" sont, pour la très grande majorité, « *catastrophiques* » et avec la concurrence, elle n'est même pas parmi les candidats les mieux placés pour décrocher ces options repoussoirs, comme en témoignent les nombreux refus et non-réponses qu'elle essuie. Sa prospection s'enlise, et avec le temps, elle se prépare petit à petit au pire, c'est-à-dire à l'obligation de dire oui à toute option qu'on veut bien lui louer. Elle se montre réaliste et ajuste progressivement ses espérances à la baisse, suivant la tournure désespérante de sa prospection – la preuve en étant que le week-end où elle arrive en région parisienne avec ses parents pour une série de visites de la "dernière chance", l'une des visites prévues est pour une colocation, solution qu'elle voudrait éviter tout particulièrement : « *Après on a visité une colocation à trois alors que moi, vraiment, je ne voulais pas de colocation, parce que je ne suis pas une personne à colocation, enfin, c'est, j'aime trop avoir mon intimité, voilà, donc je ne voulais pas mais là, on était arrivé à un point où je me suis dit : vas-y, on visite tout. Et donc là pour le coup, c'était une colocation juste en face de l'université, à Champs-sur-Marne, puisqu'en fait, c'était une colocation pour les étudiants, en fait, tu vois* ». Pourtant, son champ des possibles contient encore, sans qu'elle y croie à ce stade de la prospection, des options bien supérieures à ce à quoi elle a fini par se résigner et c'est la "rencontre", en dernière extrémité, avec une telle option, qu'elle vit comme « *un miracle* », qui déclenche une sensation de "*coup de cœur*".

Les "rendez-vous manqués"

Parce que le "*coup de cœur*" est la modalité de dénouement idéale, la plus parfaite, une sorte de "*happy end*" qui vient couronner une prospection que les prospectants vivront rétrospectivement comme une aventure réussie, les prospections qui se terminent autrement tendent à laisser un goût amer, une impression d'inachevé, de "rendez-vous" manqué, voire de frustration. Ce scénario peut prendre de multiples formes. C'est prosaïquement le sort de tous les prospectants qui ne tombent sur aucune option déclenchant la sensation d'une "rencontre", en raison d'un penchant pour des biens trop rares, ou au-dessus de leurs moyens, ou par manque de temps, ou tout simplement par malchance. Plus dramatique est le cas des prospectants qui rencontrent une option "*coup de cœur*" mais ne peuvent s'en saisir, le plus habituellement à cause d'un concurrent mieux placé mais aussi parfois pour d'autres raisons plus contingentes, et auxquels la chance ne sourit plus de nouveau dans la suite – ce qui est arrivé à Youri^{#16} : il rencontre une option qui lui plaît tout particulièrement mais une contrariété administrative quelconque lui fait perdre trois semaines dans le processus, laps de temps dont profite quelque autre prospectant pour lui passer devant, et Youri doit se résigner à prendre une option beaucoup moins à son goût, avec un regret encore perceptible au moment où il m'en parle, des années plus tard. Une variante de ce scénario se produit dans le cas des prospectants qui rencontrent une option qui a tout pour plaire, à un unique défaut près, éliminatoire, qui vient gâcher l'affaire – comme dans le cas d'Antoine^{#17} et Leïla, qui visitent une maison réunissant toute une série de qualités, option presque parfaite mais avec un défaut – de nombreuses pièces basses de plafond – qu'Antoine va considérer comme rédhibitoire, au grand regret de sa compagne.

Il existe aussi des prospectants qui ne se rangent pas sous la loi du "*coup de cœur*" ou alors s'en détournent au contact des "réalités du marché", car une qualité désirée par-dessus toutes les contraint à consentir, en connaissance de cause, au sacrifice de l'option susceptible de produire un "*coup de cœur*" en contrepartie de l'accès à la qualité désirée. C'est dans ces termes que Rita^{#22} met quelque peu en forme, rétrospectivement, le récit de leur prospection avec ses compagnons de route :

Ils sont trois et veulent surtout de l'espace habitable, un quatre pièces idéalement, avec des pièces confortablement dimensionnées, y compris la cuisine et la salle de bain, cela avec des moyens financiers qui rendent ce projet réalisable mais à condition de renoncer à de nombreuses autres qualités. Par conséquent, c'est comme s'ils mettaient le cap sur une option répondant au signalement suivant : un grand appartement, proche du métro, mais pour le reste, pas besoin de "*coup de cœur*". Au terme d'une vingtaine de visites, ils louent un appartement de 83 m², quatre pièces, trois chambres, dont l'une sert d'atelier à Rita et sa colocatrice, artisanes toutes les deux, un « *grand salon* », une « *cuisine fermée* », deux salles de bain, « *ce qui est plutôt cool pour une coloc* », un balcon, situé à L'Île-Saint-Denis, en Seine-Saint-Denis, proche de la ligne 14 du métro, dans un quartier « *pas paisible toujours* » (« *ces dernières semaines, il y a eu beaucoup d'interventions policières* »). Rita résume : « *C'est que ce n'est pas le plus bel endroit, ni le plus bel appartement, mais on a vraiment de la place, et, bah... enfin, on est quand même trois adultes, c'est bien qu'on puisse avoir un peu de place* ». Pas une option "*coup de cœur*" mais comme prévu, d'une certaine façon : c'était le prix à payer pour se garantir l'essentiel, et de ce point de vue, la mission est accomplie, et sans

regret. Il y a une morale à cette histoire : les meilleures options du champ des possibles ne sont pas toujours des options "*coups de cœur*".

Les situations assez récurrentes où une option "*coup de cœur*" se fait éliminer en raison d'un défaut dont on ne peut s'accommoder suggèrent, de leur côté, que les prospectants ne "perdent pas le nord" même lorsqu'ils font une "rencontre", qu'ils se trouvent face à une option qui les emballe, leur donne envie de dire oui et de clore ainsi la prospection. La tendance des prospectants à vouloir garder la tête froide se mesure à la pratique très régulière de la "seconde visite", que les prospectants font souvent accompagnés par un membre de leur entourage réputé s'y connaître. C'est comme si les prospectants se méfiaient de leur propre jugement, précisément parce qu'ils sentent que les émotions s'en mêlent et mettent la raison sous leur influence³¹. L'intérêt de la seconde visite est de revenir sur les lieux une fois les sensations de la première fois refroidies, pour voir si l'option fait une impression toujours favorable lorsqu'il n'y a plus l'effet de surprise, pour l'évaluer avec un regard plus critique car plus à l'abri des impressions vives d'une première exposition. Lorsqu'elle se fait accompagnée, la seconde visite apporte aussi le bénéfice d'un regard extérieur, possiblement expert, capable de repérer des défauts ou des points faibles qui peuvent échapper à des regards moins avertis et sous le charme, et capable aussi de juger avec plus de distance puisque l'auteur de ce regard ne va

³¹ Mais il existe aussi des cas où le prospectant qui rencontre une option "*coup de cœur*" se méfie moins de son propre jugement que de celui de son entourage. Lorsque je demande à Daphné, à propos l'appartement qui aura provoqué chez elle un "*coup de cœur*" et qu'elle se décidera à acheter, si elle en a parlé autour d'elle, elle me dit, avec humour : « *Non. J'ai eu peur en fait qu'on me dise, non mais attends, tu verras, tu trouveras mieux. Non non* ». Elle ne voulait surtout pas que des propos malencontreux viennent rompre le charme, instiller le doute, attirer son attention sur des points de vigilance qu'elle aurait négligés, bref, qu'on lui gâche son "*coup de cœur*" ! Du reste, elle retournera faire une seconde visite avec une amie architecte, car il y avait des travaux à faire, mais cette dernière l'encouragera dans sa décision d'acheter.

pas habiter lui-même le logement. De fait, il existe des cas où une option qui passe le test de la première visite avec un grand succès se fait recalier lors de la seconde visite, suite à l'avis de l'expert-accompagnateur. C'est ainsi qu'Antoine et Leïla ont renoncé à une maison à Chaville, qui leur avait beaucoup plu à l'issue de la première visite, « *très bien placée* », « *gros potentiel* », avec un « *défaut structurel* » mais qui ne semblait pas rédhibitoire en première instance – « *en fait, le sol qui avait bougé, et des fissures en fait. J'avais visité une première fois, je voyais le truc, mais l'agent nous avait dit, oui, ne vous inquiétez pas, c'est en cours avec l'assurance, ce sera remboursé* ». Mais lors de la seconde visite, le père d'Antoine repère ce que son fils n'avait pas vu, à savoir que « *les fondations étaient mortes* ». Histoire semblable du côté d'Esther^{#21} et de son ami. Ils visitent un appartement à Charenton qui leur plaît beaucoup : refait à neuf, un « *grand séjour* », qualité rare dans la gamme de biens qu'ils prospectent, c'est-à-dire des deux pièces d'une trentaine de mètres carrés dans Paris ou la proche banlieue est, une « *cuisine ouverte* », un balcon. Ils se décident à faire une offre, la seule en dehors de celle pour l'appartement qu'ils achèteront, mais lors de la seconde visite, la mère de l'ami d'Esther, qui les accompagne, les met en garde contre de probables nuisances liées au restaurant situé juste en dessous, conseil qu'ils entendent, et ils décident de se rétracter.

Les défauts éliminatoires

Si la décision "royale" du processus de prospection, celle qui donne son sens à cette aventure, vers laquelle se dirigent tous les efforts cognitifs et matériels des prospectants est une décision d'élection au terme de laquelle les prospectants sélectionnent leur futur domicile, la décision "populaire" de la prospection, au sens de la plus récurrente, celle qu'on doit prendre le

plus grand nombre de fois, est une décision d'élimination qui amène les prospectants à écarter des options. Ce sont les grands équilibres de la prospection qui font qu'il en est ainsi : pour toute annonce sélectionnée, il existe une quantité beaucoup plus grande d'annonces éliminées, et pour toute option élue, qu'on est prêt à prendre, il existe dans les cas ordinaires un nombre plus grand d'options qu'on décide de repousser.

L'élimination d'options, au stade du traitement des annonces comme au stade des visites, est l'une des tâches cognitives les plus élémentaires et les plus récurrentes du processus de prospection. Sauf à tomber du premier coup sur une option qui se trouvera être la bonne, ce qui n'arrive que rarement en pratique, les prospectants éliminent toujours des options. Et dans les cas les plus ordinaires, c'est même en masse qu'ils doivent le faire car l'offre est souvent immense, se comptant au départ par milliers d'options, au bas mot – quand on sait que les prospectants finiront par retenir une unique option lauréate, cela donne une idée de la quantité d'options qu'il faut, d'une façon ou d'une autre, éliminer. Cela place les prospectants devant l'obligation de développer des méthodes d'élimination pratiques et efficaces. Au stade des annonces, le mode opératoire le plus usité est l'application de filtres sur la base des critères premiers : par exemple, on se décide à retenir les seules annonces pour un trois pièces et cela suffit à écarter d'un seul coup les milliers d'options qui ne présentent pas cette qualité. Les critères premiers servent ainsi à éliminer en masse, que l'on prospecte sur les plateformes web ou via les agences : tout ce qui ne passe pas le test des critères premiers se trouve hors-jeu, sauf rares exceptions.

Pour les annonces qui survivent au tri opéré par les critères premiers, les éliminations se poursuivent par d'autres voies. A ce stade, la méthode la plus pratiquée est le recours au défaut éliminatoire : toute option qui ne répond pas à ne serait-ce qu'une qualité que les

prospectants considèrent essentielle et dont l'absence est jugée rédhibitoire, ou qui présente une imperfection de ce point de vue, se fait éliminer. Une des vertus de cette méthode est qu'elle tend à simplifier cognitivement la tâche d'évaluation des options et fait gagner en vitesse d'exécution, dans le traitement des annonces notamment. En appliquant le principe du défaut éliminatoire, on s'enlève l'obligation d'un traitement systématique de tous les qualités et défauts des options soumises à évaluation, annonce par annonce, ou visite par visite : dès qu'on repère un défaut éliminatoire, le processus d'évaluation peut s'arrêter, la messe est dite, on ne prendra pas cette option, on peut passer directement à la suivante – c'est donc une méthode qui peut se ranger du côté des multiples stratégies dont se servent les prospectants pour "simplifier le problème". Les critères au service de la méthode du défaut éliminatoire sont très nombreux et d'une grande variété, en corrélation avec la très grande quantité de qualités et défauts auxquels les prospectants sont potentiellement attentifs. Les prospectants les mobilisent selon leur sensibilité et au gré des options qu'ils voient passer sous leurs yeux. Certains critères sont très communs, comme par exemple le manque de lumière, souvent fatal – nombre de prospectants racontent avoir écarté des options pour ce motif, comme Mariana^{#18} : « *Oui, on en a visité un dans le 15^{ème}, en rez-de-chaussée, dans un immeuble haussmannien, mais zéro lumière. Donc c'était impossible, vraiment. Au rez-de-chaussée mais on a quand même...* ». D'autres critères sont plus spécifiques et plus rares, comme un jardin en pente, par exemple, mobilisé par Antoine pour écarter des options. Certains critères sont opérationnels dès le stade du traitement des annonces, d'autres, parce qu'ils ne sont évaluables qu'en situation de visite, interviennent lorsqu'on est au contact des options – même si la démarcation n'est pas toujours très nette : la luminosité, par exemple, s'apprécie mieux lors d'une visite mais dans certains cas, on peut aussi se rendre compte qu'elle est

défaillante sur la base des seules photographies... ou pas – Mariana dit, à propos du manque de luminosité dans l'appartement en rez-de-chaussée qu'ils ont visité : « *Oui, parce que les photos, ce n'est pas parlant du tout, en fait, on ne se rend pas compte* ».

Au stade du traitement des annonces, la méthode du défaut éliminatoire s'adjoint parfois les services d'une autre modalité d'élimination en masse : l'échantillonnage. Lorsque les annonces qui survivent au test des critères premiers restent trop nombreuses, leur traitement attentif, en vue de la détection d'un éventuel défaut éliminatoire, exige une quantité d'efforts cognitifs supérieure à ce que les prospectants sont en mesure d'accorder. Ces derniers procèdent alors par échantillonnage. Il ne s'agit pas d'échantillonnage aléatoire à proprement parler – les prospectants ne prennent pas des annonces au hasard – mais, en pratique, le résultat peut s'en rapprocher. Les prospectants font défiler des annonces et tendent à retenir celles qui captent leur attention en première instance, sur la base des éléments d'information fournis (prix, localisation, attributs remarquables, qualités particulièrement recherchées) et des éléments visuels (les photographies). Les annonces qui ne retiennent pas l'attention ou dont les éléments informatifs traités cognitivement sont peu engageants sont alors *de facto* éliminés. L'élimination garde un caractère empirique, compte tenu du caractère express du traitement de l'information – en quelques secondes, l'œil parcourt rapidement les éléments textuels et visuels, procédant possiblement lui-même à un traitement échantillonnant –, d'où sans doute une certaine part d'arbitraire – des annonces pas moins pertinentes que d'autres annonces retenues peuvent passer à la trappe. C'est comme si cette

méthode faisait de l'incapacité des annonces à retenir l'attention des prospectants un défaut éliminatoire³².

Les prospectants tendent aussi à éliminer des options auxquelles ils n'ont rien à reprocher de matériellement tangible, c'est-à-dire des options qui ne présentent pas un défaut éliminatoire qu'on puisse montrer du doigt, mais qui ne leur font pas une bonne impression d'ensemble. C'est une méthode d'élimination qu'on pourrait appeler "par défaut de *feeling*". Certaines options produisent sur les prospectants une impression qui est comme l'exact opposé d'un "*coup de cœur*" : là où le "*coup de cœur*" est une sensation d'affinité élective qui fait dire « *cela me plaît beaucoup* », son opposé correspond à une sensation de manque d'affinité qui conduit à se dire « *cela ne me plaît pas du tout* » ou, comme le formule Scarlett^{#9}, « *bof* ». Et de même que les prospectants déchiffrent le "*coup de cœur*" comme un message du système cognitif qui leur annonce, par l'intermédiaire de cette sensation-message, reconnaître

³² On peut mentionner ici une série de recherches, comme celles de Besbris *et al.* [2018] ou de Boeing *et al.* [2021], qui considèrent la qualité des informations contenues dans les annonces comme un élément important du processus de prospection. Ces recherches, qui ont pour point de départ commun la supposée réduction des coûts d'accès à l'information grâce à la disponibilité d'une information vaste et centralisée sur internet, désormais accessible au plus grand nombre à peu de frais, adoptent un point de vue critique à partir duquel les chercheurs nuancent les effets bénéfiques attribués à internet. Parmi les arguments avancés figure le triple fait suivant : (i) les plateformes web qui centralisent les annonces, comme *Craigslist*, équivalent étatsunien du *LeBonCoin*, tendent à contenir moins d'annonces pour des logements situés dans les quartiers défavorisés, (ii) ces annonces tendent à être plus pauvres en information, contenant moins d'éléments sur les qualités de l'option et sur les qualités de son environnement, les aménités du quartier notamment, (iii) certaines des informations qu'elles contiennent tendent à être de nature à dissuader les prospectants des classes moyennes, dans la mesure où, anticipant le profil des prospectants susceptibles de montrer un intérêt pour des options situées dans de tels quartiers, les bailleurs expriment dans les annonces des attentes singulières, comme des preuves de casier judiciaire vierge ou d'absence d'antécédents d'éviction – toutes sortes d'ingrédients qui peuvent passer l'envie au prospectant qui a le choix de maintenir ces lieux dans le champ des prospections ou, pire, que celui-ci pourrait utiliser comme un heuristique permettant de repérer les "*no-go zones*".

dans l'option traitée l'une des meilleures du champ des possibles, de même, l'absence de "*feeling*" (« *on ne le sent pas* ») semble être décodée par les prospectants comme le signe que le système cognitif ne reconnaît pas dans l'option traitée l'une des meilleures du champ des possibles et la classe, par conséquent, comme une sous-option – en dépit de l'absence d'un défaut éliminatoire flagrant autre que cette impression d'ensemble décevante.

La décision d'abord, la justification ensuite

Dans les cas où ils se trouvent face à une option qui déclenche un "*coup de cœur*" ou alors à l'inverse, qui provoque une impression de "*bof*", la sensation ressentie amène les prospectants à vouloir dire oui à l'option "*coup de cœur*" et non à l'option "*bof*", et bien souvent, la décision se fait dans ce sens – l'option "*coup de cœur*", on la prend, l'option "*bof*", on la repousse. Cela met les prospectants dans une situation quelque peu délicate pour un esprit cartésien : une décision prise sur la base d'une sensation, d'une impression ne correspond pas tout à fait au modèle canonique de la décision "rationnelle", fondée sur une délibération argumentée qui pèse des pour et des contre et tranche en toute rationalité. En vérité, les prospectants sentent que leur décision, bien que portée par une sensation, une impression, n'est pourtant ni arbitraire, ni fantaisiste, ni capricieuse. Elle est même rationnelle en un sens, puisque le "*coup de cœur*" ou le "*bof*", comme sensations, trouvent leur origine dans l'évaluation complexe à laquelle procède le système cognitif en traitant simultanément une grande variété de qualités et défauts auxquels les prospectants sont potentiellement sensibles – la sensation ressentie exprimant le résultat de cette opération cognitive, obéissant sans doute à des formes de rationalité, mais dont les équations, comme on l'a vu plus haut, ne sont pas facilement accessibles à la

conscience des prospectants. Il reste que dans la matérialité de la situation de prise de décision, les prospectants semblent ressentir le besoin d'un argumentaire, même imparfait, construit sur une base rationnelle en toute conscience³³, de façon à pouvoir entériner la décision, en réalité déjà prise, d'une manière plus assurée et plus sereine – puisqu'on est capable alors d'expliquer à soi-même la raison pour laquelle on prend cette décision.

Dans les situations où il s'agit de rendre rationnelle une décision négative – ne pas prendre une option – portée à la base par une sensation qui donne envie de dire non, le "défaut éliminatoire" fait des merveilles. C'est sans doute le geste "*go-to*" des prospectants dans cette situation, l'option stratégique à laquelle on fait appel le plus spontanément, parce qu'elle est proprement imparable : dès l'instant où une option qu'on n'a pas envie de prendre – et de fait, intérieurement, on sait qu'on ne va pas la prendre, la décision est prise – présente la moindre imperfection, le moindre défaut – et bien entendu, c'est toujours le cas : l'option parfaite, sans aucun défaut, n'existe pas –, les prospectants exploitent cette faille aussitôt. En transformant le défaut en question en défaut éliminatoire, ils classent le dossier le cœur net, avec le sentiment de prendre une décision logique, justifiable, en un mot une bonne décision qui permet de poursuivre la prospection sans regrets. Quelques exemples avec Mariana^{#18}, qui rapporte une série de visites où, avec son compagnon, ils ont eu sous les yeux des options plutôt séduisantes mais qu'ils n'étaient de toute évidence pas prêts à prendre : à chaque fois, Mariana évoque un défaut particulier qui a rempli le rôle de "défaut éliminatoire" leur offrant à peu de frais cognitifs de quoi motiver la décision de ne pas prendre et de clore l'affaire l'esprit tranquille :

³³ Pareto aurait dit, avec sa drôlerie mordante, qu'ils ressentent le besoin de passer une couche de « *verniss logique* ».

Parmi les appartements qu'ils ont visités, Mariana évoque un appartement « *super* » dans le 15^{ème} arrondissement de Paris « *mais beaucoup beaucoup trop cher et beaucoup trop petit* », c'est-à-dire qui ne vaut pas ce prix compte tenu de sa superficie : « *Il était dans nos prix mais il était beaucoup trop cher pour la surface, pour ce que c'était, etc.* ». A propos d'un autre appartement visité, dans le 16^{ème} arrondissement, elle raconte : « *Et il était vachement bien. Mais... vachement bien pour des archis, c'est-à-dire beaucoup beaucoup de travaux, beaucoup de travaux. Et on n'avait pas le temps et l'envie de faire des travaux. Mais on a failli se positionner, c'est le seul autre sur lequel on a failli se positionner. On ne l'a pas fait* », « *en fait, ce qui était sympa, c'est qu'il était, il avait cinq mètres de hauteur sous plafond. Et... et mais c'était une toute petite surface mais avec des énormes baies vitrées. Donc c'était super amusant parce qu'on disait qu'on aurait pu faire une mezzanine, on aurait pu ... C'était un peu "atelier d'artiste", et c'était très amusant et on ne s'est pas...* », « *Mais on ne s'est pas lancé là-dedans parce que ça aurait été beaucoup de travaux et... financièrement, en fait, ce n'était pas possible* ». Autre exemple : ils visitent un appartement en rez-de-chaussée à Issy-les-Moulineaux, « *qui, dit Mariana, moi, m'a plu mais pareil, il y aurait eu des problèmes administratifs je pense, parce qu'en fait, c'était un ancien..., en tout cas, ça ne nous parlait pas trop. C'était un ancien garage, et l'affectation, en fait, c'était une espèce de promoteur qui avait refait l'appartement à l'intérieur, et il nous vendait l'appartement avec une condition suspensive, qu'on demande nous à la mairie de faire le changement d'affectation. Et ça allait être procédurier, et voilà* ». Elle ajoute : « *Donc sympa mais bizarre. Donc non* ».

Ce processus – éliminer une option qu'on n'a pas envie de prendre en prenant appui sur un défaut éliminatoire – peut prendre des tournures plus torturées lorsque la situation laisse davantage de place à l'hésitation, comme, par exemple, dans le cas d'une prospection compliquée, qui se prolonge sans succès, la confiance dans un dénouement satisfaisant, par "rencontre" avec l'option "*coup de cœur*", s'érodant avec le temps. Dans de telles circonstances, les prospectants qui tombent sur une option décente, qui coche toute une série de bonnes cases, mais qui, au fond, ne leur plaît pas ou pas assez, et provoque une impression d'ensemble mitigée, une envie de dire plutôt non, peuvent avoir plus de scrupules à jouer la carte du défaut éliminatoire : la "voix de la raison" dit alors que cette option est peut-être la meilleure qu'il leur sera donné de rencontrer et que la refuser serait une erreur. Ce genre de situations peuvent se dénouer par de véritables "coups de théâtre" où l'envie de dire non l'emporte à la toute dernière seconde, grâce au secours, pourrait-on dire, d'un défaut éliminatoire qui tombe du ciel à la toute dernière scène du tout dernier acte. Un "coup de théâtre" de ce genre, Félix^{#10} et Candice^{#10} l'ont vécu "sur scène", en tant qu'acteurs des premiers rôles :

Ces deux trentenaires à mi-chemin de la quarantaine sont à la recherche d'un appartement trois pièces à Paris ou dans la proche banlieue. Leur "zone de confort" est formée par les 11^{ème} et 12^{ème} arrondissements : ils habitent rue d'Aligre, dans l'appartement dont Candice est propriétaire, apprécient leur quartier et ses environs – Candice, notamment, tient beaucoup à son quartier. C'est là qu'ils prospectent en priorité. Leur budget est un peu juste pour le genre de choses qu'ils cherchent, ce qui complique la prospection : rares sont les offres qui collent avec leurs moyens et elles ne sont pas toujours à la hauteur de leurs attentes, la concurrence est intense et ils ne semblent pas être

les mieux armés. Ils tombent sur une option située Avenue Ledru-Rollin, dans le 11^{ème} arrondissement. Félix et Candice me racontent cet épisode, et notamment le dernier acte, "l'acte de vente", digne d'une vraie « *pièce de théâtre* » comme le relève Candice, et la façon dont ils racontent pendant l'entretien fait elle-même morceau de théâtre. Texte intégral.

Félix : « Oui, mais quand même on était... Ah oui, et puis, on a, si quand même on peut aussi dire un autre truc. J'avais oublié ce truc. On a failli acheter un autre encore.

Candice : Ah bon ?

F : A Ledru-Rollin, tu sais.

C : Ah bon.

F : Mais si, tu te souviens, on a rétracté notre offre à la dernière minute.

C : Non, c'est quoi ? Ah bah oui, ah c'est trop marrant.

F : [Rires] Tu l'avais complètement oublié.

C : On a failli signer la promesse de vente et puis on s'est rétracté... Ah oui, j'avais complètement oublié. Ah oui, oui.

F : On s'est rétracté le jour de la promesse de vente.

Moi : Pourquoi ? Qu'est-ce qu'il s'est passé ?

C : Ah oui, c'est très drôle.

F : Parce qu'en fait, cet appart, c'était un peu un coquin. C'était un truc par SeLoger...

C : En fait, on a visité pas mal, c'est plus que tu dis. Peut-être 30. Bref.

F : En fait, sur l'annonce, il met 60 m². C'était avenue Ledru-Rollin, un vrai immeuble haussmannien, machin, mais pour le coup, ce n'était pas un critère, le fait que la cage d'immeuble soit bien et que l'immeuble soit chic, tous les deux

on n'en avait strictement rien à foutre. Mais il se trouve qu'il était beau. L'appart lui-même il était beau aussi, c'est juste qu'il convenait très bien...

C : Il n'y avait pas de fissures.

F : Oui, non, il était nickel. Il convenait très bien pour un couple de vieux je pense parce que... ou un couple de gens qui ne veulent pas avoir d'enfants. Parce que c'était un grand deux pièces. Mais du coup transformable en trois pièces moyennant des grands travaux.

C : Et en plus, avec, pour un enfant, une toute petite chambre quoi.

F : Oui. Mais c'était faisable.

C : C'était faisable.

F : Mais c'était un peu une galère. Mais bon, comme on ne trouvait rien dans le quartier, là on trouve un truc dans le quartier, qui correspondait aux critères, qui était plutôt cher mais qu'on pouvait quand même se payer à la rigueur.

C : Oui, c'était cher.

F : C'était un peu à l'arrache mais...

C : Je l'avais complètement oublié.

F : Et donc en fait, donc bon bah, on se dit, bah voilà, là c'était peut-être plus moi que toi mais... comme on ne trouve rien, il n'est pas absolument parfait, mais prenons-le quoi. Et puis, en fait, je ne sais pas, c'était plus un prétexte pour refuser mais en fait, il y a eu plusieurs trucs qui nous ont saoulés, notamment sur l'appart, il faisait 60 m² sur l'annonce. Finalement, quand tu as le document qui te dit loi Carrez, machin, il faisait 59 m². Et finalement, quand tu vois l'acte de vente, en fait, il est écrit qu'il fait 58 m². Enfin, en gros, à chaque nouveau document, il perdait un mètre-carré quoi. Et mine de rien, c'est complètement stupide mais cette barrière psychologique...

C : Bah oui, je ne sais pas, ça a joué parce que y avait le prix, quand même, il était cher. Et puis oui, en fait, je pense que surtout ça a rencontré ma réticence qui était que comme on se renseignait sur les travaux, la perspective... enfin, je n'aimais pas... je n'aimais pas, je trouvais que tout était limité dans le, enfin, dans l'aménagement possible. Je trouvais ça triste d'imaginer une chambre d'enfant si petite, enfin, je... donc, je me projetais de moins en moins. Et du coup, cette histoire de mètre-carré en moins, tout d'un coup, ça m'a vraiment arrêtée. Mais c'était marrant parce qu'on allait signer, et que le matin, donc Félix voyait que moi, j'étais très très cassée par cette histoire de mètre-carré, mais que sans doute, y avait, ça allait plus loin que ça, il me dit, tu es sûre, tu es sûre, parce qu'on peut se rétracter. Donc on est allé pour signer la promesse et puis, pendant la promesse, juste avant, on s'était dit non...

F : Non, on s'est dit qu'on ne l'achetait pas. Mais du coup, on le lui avait dit en face quoi. Mais bon, il était un peu surpris mais bon finalement, il n'était pas, je veux dire, je ne sais pas, il a pris ça aussi bien qu'on peut le prendre mais...

C : On a quand même commencé la promesse de vente comme si on allait le faire. Et c'est au moment de ce mètre-carré qu'on a dit non, en fait, ça ne va pas.

F : Oui ! Enfin, ça n'a pas non plus duré des heures mais c'est vrai que c'était un peu bizarre.

C : Mais c'était drôle. Ça faisait pièce de théâtre.

Moi : C'était le mètre-carré de moins de trop ».

Si c'était une pièce de théâtre, l'auteur aurait pu la nommer : "Le mètre-carré fatal". Ce mètre-carré fatal a rempli le rôle de défaut éliminatoire qui, à la dernière minute, a donné à Félix et Candice « *le prétexte pour refuser* » cet appartement qu'ils se

préparaient à prendre car bien que « *pas absolument parfait* », bien qu'idéal pour « *un couple de vieux* », il avait toute une série de qualités « *qui correspondaient aux critères* », mais qu'au fond d'eux-mêmes, ils n'avaient pas envie de prendre, parce que Candice « *n'aimait pas* », parce que « *ça allait plus loin que ça* », parce que « *tout était limité dans l'aménagement possible* », parce que c'était « *triste d'imaginer une chambre d'enfant si petite* ».

En situation de motiver, de justifier à soi-même rationnellement une décision positive – la décision de prendre une option –, portée par une impression d'ensemble qui incline vers le "oui", les prospectants tendent à mobiliser les qualités les plus visibles, les plus éclatantes, les plus évidentes et, de leur point de vue, les plus décisives de l'option. Le risque ici, comme on l'a vu plus haut, tient dans le fait que ces qualités que sollicitent les prospectants pour argumenter leur décision ne sont que très imparfaitement faites pour le rôle. Comme le montre l'historique de la prospection, ces qualités, en elles-mêmes, ne sont ni nécessaires, ni suffisantes pour amener les prospectants à élire une option. Mais ce risque reste théorique dans la vraie vie et les prospectants échappent à cet écueil pour une raison simple : la découverte de la nature ni nécessaire, ni suffisante des qualités engagées dans l'argumentation d'une décision positive suppose la prise d'un point de vue synoptique sur l'ensemble du processus de prospection, point de vue à partir duquel classer, rapprocher, mettre en lien, comparer l'intégralité des évaluations faites, des décisions prises, espacées parfois, dans l'enchaînement réel des événements, par des intervalles de plusieurs mois, chercher des cohérences et des incohérences, toutes opérations cognitives nécessaires pour révéler les possibles failles des argumentaires. Ce point de vue synoptique, c'est celui que le scientifique tente de prendre car là est son travail,

mais les prospectants, jamais, car pourquoi le feraient-ils ? Les prospectants cherchent à se simplifier la vie, pas à se la compliquer. Leur objectif est de trouver un logement qu'ils puissent croire comme l'une des meilleures options du champ des possibles et non de développer une science de leurs mécanismes de décision. Tout se passe comme si les prospectants comprenaient qu'il n'est pas dans leur intérêt de trop fouiller dans les coulisses de leurs modes opératoires. Un peu de voile d'ignorance, voire beaucoup, ne nuit pas à l'usage instrumental des critères de sélection au service d'argumentaires suffisamment convaincants pour qu'on puisse dormir tranquillement la nuit, sans être tourmenté par le spectre de la "mauvaise décision". Les prospectants cherchent de bonnes raisons pour augmenter la confiance qu'ils peuvent accorder à des décisions prises parfois sur la base de sensations, d'impressions : tant qu'ils les trouvent et que ces raisons semblent crédibles, ils n'en demandent pas davantage. Ils sont prêts à fermer les yeux sur le fait que la manière dont ils usent des arguments semble contenir un semblant d'instrumentalisation – ou tout simplement, ils ne le remarquent pas, en toute innocence.

Ce semblant d'instrumentalisation se manifeste chaque fois que les prospectants mobilisent une série d'arguments pour justifier la décision de prendre l'option lauréate alors que ces arguments semblent mal coller avec des décisions prises à d'autres étapes de la prospection. Une illustration avec le cas d'Antoine^{#17}.

Au terme d'une prospection qui a commencé furtivement dans la proche banlieue est (Vincennes, Saint-Mandé, Charenton-le-Pont) et qui s'est poursuivie dans la banlieue ouest (Chaville, Vaucresson, Maisons-Laffitte, etc.) avant de réintégrer la banlieue est (Nogent-sur-Marne, Fontenay-sous-Bois), Antoine et sa compagne ont fini par acheter une maison avec jardin au Perreux-sur-Marne, dans le Val-de-

Marne, lieu qui ne faisait partie de leur champ de prospection à aucun moment. L'annonce leur est arrivée quelque peu accidentellement – elle était référencée "Nogent-Le Perreux" – mais ils sont allés visiter quand même et la maison leur a beaucoup plu, de même que le quartier, qu'ils ne connaissaient pas au préalable. Cela faisait près de quatre ou cinq mois qu'ils cherchaient, les annonces pour le genre de choses qu'ils prospectaient n'étaient pas très nombreuses et les maisons trouvaient preneurs très vite. Antoine s'explique sur leur décision de prendre cette maison au Perreux-sur-Marne : « *L'avantage de l'est parisien, c'est que ma sœur est à Marne-la-Vallée, mes oncles sont près de Roissy, la famille de Leïla étant à Lyon, c'est quand même plus facile d'aller à Gare de Lyon de l'est que de l'ouest. Enfin, tout a fait que, et puis tous nos copains globalement, tout notre groupe de copains de l'ESCP, ils sont entre, on va dire, entre République, Bastille, Nation et Montreuil et Vincennes. Allez, y en a un ou deux qui sont à l'ouest mais la plupart sont quand même... Donc, on a fini par se dire, très rapidement, bah c'est celle-là qui nous plaît, allez, on y va* ». On peut remarquer que ces arguments qu'Antoine met en avant pour expliquer qu'une maison dans la banlieue est, c'est finalement mieux – puisque leurs amis et famille sont plutôt à l'est, et que c'est plus pratique pour les parents de Leïla – ne les ont pas empêchés de chercher très activement dans la banlieue ouest, et il ne fait aucun doute que s'ils y avaient trouvé une maison correspondant à leurs attentes, ils n'auraient pas hésité à la prendre – il y a eu au moins deux visites pour des options situées dans la banlieue ouest pour lesquelles l'un des deux, une fois Antoine, une fois Leïla, était prêt à dire oui et cela ne s'est pas fait en raison de deux défauts éliminatoires. Si la prospection s'était terminée par l'acquisition

d'une maison dans la banlieue ouest, dénouement qui n'est pas passé loin, d'autres arguments auraient été mobilisables en appui de cette décision – Antoine disait, à propos de leur choix de mettre le cap des prospections vers la banlieue ouest : « *En fait, on s'est dit au début : on aimerait bien rester à l'est parisien mais dès qu'on a vu Vincennes, Saint-Mandé, Charenton, hors de prix, laisse tomber. Donc on a regardé les transports, on s'est dit bah on va aller de l'autre côté* [c'est-à-dire vers l'ouest]. *Elle, pareil, ça ne l'a pas effrayée. On ne s'est pas trop dit : oui, la famille, le machin, non, en gros, c'est notre cadre de vie* » – sous-entendu priorité au cadre de vie, et la proximité de la famille, des amis, c'est secondaire.

Ce qui est vrai pour le défaut éliminatoire l'est aussi pour les qualités électives, celles à partir desquelles les prospectants construisent l'argumentaire pour justifier la décision de prendre une option : les possibilités de rationalisation sont quasi-infinies, en corrélation avec la quantité immense de qualités et défauts avec lesquels on peut jouer, ce qui facilite considérablement la tâche des prospectants. De même qu'on peut toujours trouver un défaut éliminatoire à une option qu'on ne veut pas prendre, on peut aussi toujours trouver des qualités électives à une option qu'on a envie de prendre, à partir du moment où, et c'est très souvent le cas, l'envie de prendre ne naît pas sans raison et que ce n'est pas sans raison que le système cognitif considère que l'option en question est la bonne. C'est la raison pour laquelle rationalisation n'est pas, dans le cas des prospectants, ratiocination. Les prospectants ne cherchent pas à inventer des histoires pour se duper eux-mêmes, pour justifier des décisions qui n'obéissent à aucune logique, ni à aucune raison. Ils essaient de se rassurer, en tant que produits d'une culture qui valorise la raison et la rationalité dans la conduite des affaires importantes de la vie, dans des situations de décision où les émotions,

les sensations, les impressions semblent jouer un rôle de premier ordre, et sachant que l'objet de la décision – l'option qu'on est sur le point de prendre ou de repousser est-elle l'une des meilleures du champ des possibles ? – s'entoure d'un épais brouillard d'incertitude. La fabrique d'un argumentaire rationalisant, piochant à la carte dans les arguments disponibles, participe d'un moyen de gérer psychologiquement les incertitudes angoissantes liées aux invisibilités du champ des possibles.

Jouer librement, et avec pragmatisme, avec les critères

La liberté avec laquelle les prospectants jouent avec les qualités et défauts des options pour construire des argumentaires motivant leur décision, le pragmatisme dont ils font preuve sur ce point, sont grandement facilités par le fait suivant – fait dont ils sont, en retour, un des révélateurs : peu de qualités que les prospectants désirent sont, en pratique, des *must*, des indiscutables, des *sine qua non*, et donc des intouchables ; et de même, peu de défauts sont en pratique absolument rédhibitoires, et cela même, dans certains cas, lorsque ces qualités et défauts sont théorisés a priori par les prospectants comme des non-négociables en principe. En vérité, dans la matérialité de la prospection, avec ses contrariétés, ses contingences, ses surprises, bonnes ou mauvaises, ses accords et désaccords, ses inattendus, tout devient négociable ou presque. Les prospectants donnent bien souvent l'impression que dans les discussions du soi avec le soi, ou du conjoint avec le conjoint, rien n'est jamais entièrement définitif et que tout est toujours plus ou moins ouvert à reconsidération. Il suffit que les prospectants rencontrent une option qui leur fait une très bonne impression d'ensemble et qui génère une envie de dire oui, mais à laquelle manque une des qualités auxquelles ils semblaient tenir le plus, qualité dont l'absence fut fatale à plus d'une option, et les voilà en train de négocier avec eux-mêmes et avec

leurs partenaires de jeu la possibilité de passer outre, de faire sans cette qualité, de s'accommoder de son absence. Même scénario avec un défaut : face à une option qui leur plait beaucoup dans l'ensemble mais présentant un défaut qui semblait rédhibitoire jusqu'à ce stade, les négociations s'ouvrent aussitôt afin de soumettre au débat le statut de "rédhibitoire" de ce défaut. Deux exemples avec Rachel^{#12} et Daphné^{#2}.

Rachel habite un deux pièces, en location, dans le 15^{ème} arrondissement de Paris. Elle doit libérer son appartement car le fils de la propriétaire veut y revenir et Rachel se trouve donc en situation de devoir prospecter un nouvel appartement. Elle cherche le même genre de chose, un deux pièces, pour un loyer identique, dans les environs de son quartier qu'elle apprécie et parce qu'elle veut rester proche de son lieu de travail. Elle a six mois devant elle pour trouver, avant la fin du bail, mais elle sent l'urgence : « *Parce que je me suis dit : bon l'été arrive, ce n'est pas le moment pour chercher, il faut chercher maintenant sinon, à la rentrée, je serai en concurrence avec plein de monde* ». Elle fait « *deux ou trois* » visites mais rien qui lui convienne, puis finit par trouver « *ce petit deux pièces, qui est vers le quai de Grenelle, sur le quai de Grenelle. Qui était super sympa. Avec l'agence immobilière. Il était juste à côté, Duplex, métro Duplex* ». Le loyer est de 1300 euros, soit cent euros de plus que ce qu'elle payait pour son précédent appartement, mais pour 38 m², soit 10 m² de plus. L'effet est immédiat quand elle visite : « *J'ai tout de suite, en fait, je leur ai tout de suite dit : je veux louer, je veux louer. Il y avait un couple qui habitait là-bas. J'ai tout de suite signé* ». Et pourtant, il y a un défaut majeur, en lien avec un des critères auxquels elle est tout particulièrement sensible : « *Après il n'avait pas la luminosité, c'est des fenêtres haussmanniennes,*

avec des volets roulants, assez hautes. En fait, c'est la hauteur sous plafond qui permet de se sentir bien dans cet appartement. Hormis ça, la cuisine, elle est en second jour. Enfin, voilà, ce n'est pas l'appartement le plus lumineux de Paris ». Et pour cause, il y a un vis-à-vis, chose qu'elle voulait absolument éviter et qui était, jusque-là, un critère déterminant : « *Alors que je voulais que ça ait un, pas de vis-à-vis. Enfin, peu ou pas de vis-à-vis. Alors que ce n'était pas le cas du tout dans mon appartement dans lequel je suis [c'est-à-dire dans l'appartement qu'elle est en train de prendre]* ». Mais d'un autre côté, il y a une qualité, également déterminante, qui va provoquer un « *coup de cœur* » et une irrésistible envie de dire oui : « *Pour moi, la cuisine, c'était hyper important. J'ai visité un appartement qui était dans une rue hyper-sympa. Mais la cuisine vraiment, c'était impossible. Un petit enclos, c'était. Moi, j'adore cuisiner. C'est vraiment, c'est mieux que ce soit un studio avec une grande cuisine qu'un deux-pièces avec une petite cuisine. Et là, sur celui-là, c'était vraiment le coup de cœur avec la cuisine parce qu'elle est super bien aménagée. Elle est super bien. Même tout le monde qui vient là chez moi, mes amis et tout, qui me disent mais tu as une belle cuisine* ». C'est le "coup de cœur" qui l'emporte et la délibération intérieure aboutit à la décision de faire l'impasse sur le critère du "pas de vis-à-vis", qui semblait pourtant rédhibitoire : « *C'était la seule concession que j'ai faite* ». La disponibilité d'un argument arrangeant a sans doute aidé à faire passer la pilule : « *Mais par la grande chance, ils ne sont pas habités, ce sont des appartements qui sont vides. Parce que c'est un bailleur qui les a achetés je pense il n'y a pas longtemps. La RIVP, la Régie Immobilière de la Ville de Paris, qui les a achetés. Et donc il est en train de faire des travaux, depuis deux ans, il y a des échafaudages, il y a des ouvriers. En gros, je n'ai*

pas de vis-à-vis de voisins. Et c'était le seul critère que j'avais... ».

Daphné cherche un appartement à acheter à Paris ou dans la proche banlieue est, du côté de Vincennes, avec un budget de 500'000 euros environ. Elle veut à tout prix certaines qualités précises – un dernier étage, avec un balcon ou une terrasse, dans un immeuble ancien, situé tout près d'une station de métro –, ce qui réduit considérablement le vivier des options. Elle ne trouve rien pendant pratiquement un an, ne fait aucune visite à part deux appartements au tout début de sa prospection, dans le quartier des Batignolles, dans le 17^{ème} arrondissement. Et un jour, elle tombe sur l'option qui sera la bonne, un appartement à Saint-Mandé, au dernier étage avec un balcon, qui lui plaît beaucoup mais avec un défaut qui n'est pas anodin : *« Et donc c'est sur le Boncoin que j'ai vu l'annonce de mon appartement actuel, qui était à la base un deux pièces avec des combles à aménager. Avec un balcon filant, immeuble d'angle, exactement ce que je voulais. Donc un peu coup de cœur, deux minutes du métro Saint-Mandé, ligne une, vraiment parfait. Je n'avais pas de contraintes, enfin... C'est un quatrième sans ascenseur. Donc ça. Mais bon, la question de mettre un ascenseur revient régulièrement. Donc je pense que d'ici dix ans, il y en aura un. Et là... donc ça, c'était en août 2018, je vois cette annonce, je visite, je fais une offre, j'achète. Enfin, bon, voilà ».* « Quatrième sans ascenseur », on le voit bien, c'est contrariant, mais comme par ailleurs l'appartement, *« un peu un coup de cœur »*, lui plaît beaucoup et comme elle sait, après un an de prospection, que le genre de chose qu'elle désire est difficile à dénicher, elle s'en accommode, et d'autant plus facilement qu'on lui offre sur un plateau l'argument qui va

permettre de minimiser ce défaut, de pouvoir se dire « *mais bon* » : « *La question de mettre un ascenseur revient régulièrement* ».

Les prospectants semblent ainsi faire un usage très libre, pragmatique, subtil et à géométrie variable des critères engagés dans la définition de ce qu'ils veulent et de ce qu'ils ne veulent pas. Ils semblent rarement fermer les portes définitivement, préférant toujours laisser ne serait-ce que des petites fentes à travers lesquelles se fauiler si la situation le demande. Certains d'entre eux expriment clairement, mettent en théorie presque le fait que l'application des critères, y compris des plus déterminants de leur point de vue, peut être conditionnelle de la situation, en interaction avec d'autres paramètres. Illustration avec Audrey^{#20}.

Audrey et son mari sont partis de Paris pour s'installer à Versailles, au bénéfice d'un cadre plus proche de la nature et afin d'avoir un logement un peu plus grand en prévision de l'arrivée prochaine d'un enfant – Audrey est enceinte au moment où ils déménagent –, et aussi parce qu'ils commençaient, notamment le mari, à trouver pesantes les contrariétés de la vie à Paris. Ils cherchent, en arrivant à Versailles, un trois pièces en location avec un certain nombre de critères. Ils trouvent un appartement qui « *a rempli la plupart des critères* », dont celui de la disponibilité d'un ascenseur – puisque l'appartement est en étage : « *C'était important de, voilà, parce qu'à l'époque, j'étais enceinte, voilà, on se projetait avec une poussette, ou autres, donc ça c'était, l'ascenseur, c'était important* ». Quand j'interroge Audrey pour savoir si les qualités qu'ils cherchaient faisaient office de critères éliminatoires, c'est-à-dire de qualités dont l'absence aurait conduit nécessairement à une décision de ne pas prendre, en mettant en avant l'exemple de l'ascenseur, et que je lui demande, au cas où ils auraient trouvé

quelque chose qui leur convenait mais que c'était dans un immeuble sans ascenseur, s'ils l'auraient pris ou si cela aurait été un défaut éliminatoire, elle répond : « *Dans le privé, on ne l'aurait pas pris* » – ce qui sous-entend : dans le social, ils l'auraient pris, et de fait, à l'étape d'après, c'est ce qui s'est produit. Le mari d'Audrey est militaire sous contrat, ce qui leur donne la possibilité de bénéficier d'un logement social via le contingent militaire – ils ont déjà déposé des dossiers, dans des étapes antérieures, mais comme ils n'avaient pas encore d'enfants, leur dossier restait non-prioritaire. Après peu d'années passées dans leur appartement à Versailles, ils se trouvent en situation de devoir partir suite au congé que leur donne le propriétaire. Ils retiennent la carte du logement social, cette fois-ci avec succès, et s'installent ainsi dans un trois pièces en logement social à Versailles. Retour aux propos d'Audrey : « *Dans le privé, on ne l'aurait pas pris. Là, dans le social, où nous sommes actuellement, il n'y a pas d'ascenseur, et on l'a accepté quand même. Même si je sais que ça va être galère, si on a un autre enfant, même là, avec notre petite, qui a deux ans et demi et qui veut être portée, et qui fait quinze kilos* ». La même qualité – disponibilité d'un ascenseur – est un critère éliminatoire dans le privé mais pas dans le social et c'est ouvertement qu'il en est ainsi, c'est théorisé : « *Actuellement, on est au troisième étage sans ascenseur. Et c'est quand même pénible. Mais bon là, c'était un logement, c'est un logement social, donc on n'a pas trop eu le choix, enfin. Voilà, on voulait, bon voilà, c'est un critère pour lequel on a décidé de passer. Mais cela aurait été un logement dans le privé, cela n'aurait pas été pareil* ». Un logement social dans le genre de celui auquel ils accèdent – contingent militaire, à Versailles – est une option tellement avantageuse à certains égards, notamment sur le plan financier,

qu'elle peut justifier le sacrifice d'une qualité déterminante des conditions résidentielles. La suite de l'entretien montre que cette logique s'étend à d'autres qualités essentielles, comme le fait d'être à Versailles : « *Donc voilà, on était même prêt à aller [pour un logement social], pour le coup, s'ils nous avaient proposé un logement au Buc, je pense qu'on aurait, enfin, à voir après, il aurait fallu quand même le balcon, ou des choses pour un peu..., mais, on nous aurait proposé quelque chose hors, à côté de Versailles, on l'aurait regardé aussi* ». Mais cet accord lui-même – sacrifice des qualités auxquelles on tient pour le bénéfice d'un logement social – est déterminé par d'autres paramètres qui concourent à la définition de la situation et ajoutent une couche supplémentaire de conditionnalité : « *Mais voilà, parce qu'on sait que c'est pour pas longtemps* » – leur projet à horizon de quelques années est, idéalement, de tourner la page de la région parisienne pour s'envoler vers la Bretagne.

La conduite des opérations avec cet usage libre et pragmatique des critères, dans une prospection où les prospectants donnent parfois l'impression d'être prêts à se passer de n'importe laquelle des qualités pourtant recherchées, parfois avec opiniâtreté, dès l'instant où ils tombent sur une option faisant une très bonne impression d'ensemble, a de quoi désarçonner l'observateur extérieur qui tente de saisir la logique de la prospection, sa cohérence interne, ses principes cardinaux, en adoptant un point de vue synoptique : observé de ce point de vue, la prospection peut donner l'impression de manquer de logique, de cohérence, de principes cardinaux. Un exemple avec l'expérience de Mariana^{#18}.

Mariana cherche avec son compagnon un appartement à acheter. Le compagnon en a assez de Paris et il commence par quelques prospections

furtives dans la banlieue lointaine, ce qui suggère qu'il a possiblement des aspirations à ce genre de cadre de vie. Mariana ne veut pas s'éloigner autant du centre, elle souhaite rester proche de Paris. Le compromis vers lequel ils se tournent est la proche banlieue, qui concilie l'envie du compagnon d'en finir avec Paris et l'envie de Mariana de ne pas trop s'en éloigner. Dans les prospections pourtant, ils vont quand même chercher dans Paris, y compris dans le quartier où ils habitent, à Denfert-Rochereau, alors que ces lieux sont source de désagréments pour le compagnon : « *Parce que du coup, donc mon copain avait besoin de, de, tout ce qui est manifestation, parce qu'à Denfert, on était quand même très impacté par les manif, les machins, ce qui, moi, ne me dérange pas en soi. Lui n'en pouvait plus. Et du coup, enfin, il me disait : il faut vraiment qu'on sorte de Paris pour ne plus avoir ça* ». Cette stratégie de prospection – chercher à Paris alors qu'on veut en partir –, qui peut sembler surprenante, trouve son explication dans le fait que le compagnon est malgré tout d'accord pour rester à Paris s'ils tombent sur un "coup de cœur" – qu'on peut interpréter comme un très bel appartement et/ou dans une rue calme. Quand je fais remarquer à Mariana que son compagnon était, dans les faits, d'accord pour prendre un appartement à Paris, elle dit : « *Oui, ça dépendait où. Par exemple, on était toujours ok par exemple pour le 14^{ème}, autour de là où on habitait, même s'il commençait à me dire qu'il voulait vraiment quitter Paris, si on trouvait un truc super à Paris, il était ok* ». C'est donc comme si "sortir de Paris" est un critère bien réel mais conditionnel, pas absolu : on veut sortir de Paris mais si on trouve une option "coup de cœur" à Paris, on ne va pas non plus s'en priver. Ce critère est donc bien dans le jeu mais sera utilisé à la carte : il pourra toujours servir à éliminer des options visitées à Paris tant

que ce ne sont pas des "coups de cœur" – c'est-à-dire que dans tous les cas où une option visitée à Paris ne provoque pas d'enthousiasme particulier, c'est un critère d'élimination – mais, dans l'éventualité où on rencontrerait une option "*coup de cœur*", il cesserait d'être éliminatoire. Autre exemple avec un autre critère : le compagnon travaille à la Défense et voudrait par conséquent, au cas où ils prendraient un appartement à Paris, rester proche de la ligne 1 du métro. Et pourtant, ils prospectent dans le 14^{ème} arrondissement, dans les secteurs où ils habitent : « *Mais au final, même quand on cherchait, le 14^{ème}, ce n'était pas proche de la ligne 1, donc c'était vraiment aussi dans Paris, c'était coup de cœur, si on trouvait un coup de cœur* ». Même impression de contradiction, comme précédemment, mais cela s'explique, comme précédemment, par l'usage à géométrie variable des critères : idéalement, on veut rester proche de la ligne 1, mais si on trouve une option qui plait beaucoup, bien que loin de la ligne 1, on la prendra quand même. Ce critère peut lui aussi servir comme critère d'élimination – on pourra toujours s'y appuyer pour décider de ne pas prendre une option donnée ou on pourra le mobiliser pour éliminer certains quartiers de Paris du champ des prospections – mais, en revanche, ce ne sera pas un critère d'élimination pour une option "*coup de cœur*" et il n'empêchera pas de chercher dans des quartiers loin de la ligne 1 si ce sont des quartiers qu'on aime bien. L'apparente manque de cohérence devient flagrant dans la mise en récit de la prospection et le déploiement des argumentaires : on dira qu'on n'a pas cherché dans tel quartier parce que c'est loin de la ligne 1, sachant qu'on a tout de même cherché dans tel autre quartier qui est tout aussi loin de la ligne 1.

Il est aussi possible de penser que cet usage flexible, pragmatique, à logique molle des critères est un moyen d'introduire de la diplomatie dans les négociations au sein du couple. Le compagnon de Mariana n'en peut plus de Paris mais sait que Mariana y tient. C'est alors, de la part du compagnon, une façon de surmonter ce désaccord que de dire : « ok, cherchons aussi à Paris, si on trouve « *un truc super* », je ne suis pas contre ». C'est un élément de compromis et, éventuellement, une façon de contourner pacifiquement et pragmatiquement cette source de tension, puisqu'avec cet accord de principe, la possibilité d'une tension effective se trouve subordonnée à une situation hypothétique : on trouve un « *truc super* » à Paris. En attendant, il est possible, pour les deux, surtout le compagnon, mais possiblement aussi Mariana, de faire le pari qu'avant de trouver un « *truc super* » à Paris, ils trouveront un appartement qui leur convient en banlieue proche – et c'est bien ce qui se produira. Le pragmatisme dans l'usage des critères engagés dans la prospection peut ainsi se conjuguer avec un pragmatisme dans la conduite des relations diplomatiques au sein du couple et incarner un moyen astucieux de gérer de possibles sources de tension sans que personne ne perde la face et sans que personne ne se sente frustré.

Ce genre de pratiques, qui semble répandu, pourrait faire naître chez l'observateur extérieur le sentiment que le système des préférences des prospectants n'est pas rigoureusement cohérent et logique – ce qui peut se mesurer à l'occurrence des situations dans lesquelles la transitivité (si on préfère A à B, et B à C, alors on devrait préférer A à C) semble ne pas être respectée. Le sentiment de contradiction se dissipe lorsqu'on admet deux faits : (i) le système de préférences des prospectants, tel qu'il est engagé dans le processus de

prospection, n'est pas rigidement hiérarchisé et il n'existe pas beaucoup de critères qui soient rigoureusement non-négociables dans le cours des événements ; (ii) les prospectants peuvent reconnaître l'une des meilleures options du champ des possibles dans une multitude d'options dont les qualités et défauts respectifs peuvent être variables les uns par rapport aux autres, si bien que bon nombre des préférences engagées dans la prospection sont chroniquement sur la sellette : elles risquent à tout moment d'être reniées pour peu que les prospectants rencontrent une option qui leur plaît beaucoup, bien que ne satisfaisant pas une ou quelques-unes de leurs préférences. Tant qu'ils réussissent à boucler la prospection en prenant une option qu'ils puissent croire, en toute sérénité, comme l'une des meilleures du champ des possibles, la question de savoir si leur méthode respecte les principes de cohérence ou de logique enseignés dans les bibles de la raison scolastique consacrées au sujet n'est pas ce qui va empêcher les prospectants de dormir la nuit.

Le champ des possibles résidentiels est un champ qui se laboure et qui se défend

Aucun d'entre eux sans doute ne se verrait ainsi et pourtant : les prospectants sont comme des agriculteurs. Ils travaillent, labourent, cultivent leur champ afin de faire pousser des "possibles" de la meilleure qualité. Le champ des possibles résidentiels est, à la base, comme une parcelle de terre dotée d'un potentiel de fertilité plus ou moins grand, et ce n'est qu'à force de labeur qu'il est possible d'exploiter au mieux ce potentiel, d'obtenir de ce champ une belle moisson, de l'amener à donner ses meilleurs "possibles", d'accéder à ses meilleures options³⁴. Cultiver son champ des possibles avec soin, c'est aussi le défendre, l'empêcher d'être envahi par des "sous-possibles", ces "mauvaises herbes" de la prospection d'un logement, options inférieures à ce qu'on peut obtenir à condition de bien faire le travail. Sans un minimum d'efforts, de temps, d'énergie, le champ des possibles reste à l'état de potentiel, apte en soi à offrir aux prospectants des options d'une certaine qualité, mais que les prospectants ne parviendront pas à obtenir, faute d'investissement suffisant dans la prospection, se contentant alors d'options inférieures à ce que leur champ des possibles pouvait offrir de mieux. Et c'est précisément parce que les prospectants consentent, dans les faits, à ce labeur que le rendement qu'ils tirent de leur champ des possibles semble la plupart du temps en accord avec son potentiel. De

³⁴ Exception faite des rares chanceux qui tombent sur une option de grande qualité sans qu'on puisse dire qu'ils l'aient méritée à la sueur de leur front, "chanceux" portant ici un double sens, renvoyant au cas des prospectants qui sont comme le joueur en veine à la table d'un jeu de hasard et/ou à celui des détenteurs privilégiés de ressources qui rendent la partie aisée et sans peine. Exception faite aussi des rares prospectants peu soucieux de la qualité des "possibles" qui poussent sur leur champ.

nombreuses pratiques qu'on pourrait appeler les tâches élémentaires de la prospection peuvent être considérées comme des constituants de ce travail, comme le traitement cognitif des annonces ou la réalisation de visites. Ce sont des exercices à conduire avec soin et attention pour augmenter ses chances d'obtenir ce que le champ des possibles peut donner de mieux. Mais il y a bien d'autres dimensions encore au travail qui consiste à labourer et à défendre son champ des possibles.

« Me faire un dossier qui soit meilleur »

Sur les marchés concurrentiels, comme celui propre à la métropole parisienne, les prospectants sont autant en situation de choisir que d'être choisi ou, dit autrement, ils sont en même temps sélectionneurs et sélectionnés. Dans les cas ordinaires, les options qu'ils convoitent sont aussi convoitées par d'autres prospectants, de sorte qu'ils se trouvent embarqués malgré eux dans une compétition dont les juges-arbitres sont les propriétaires des biens. Ces derniers se trouvent à certains égards dans une situation analogue à celle des prospectants : ils doivent sélectionner un "possible" – c'est-à-dire un prétendant – parmi d'autres. Et ils procèdent à certains égards comme les prospectants : ils traquent des "défauts éliminatoires" pour écarter des candidatures et ils sont à l'écoute de leurs sensations afin de repérer une candidature faisant meilleure impression, qu'ils "sentiraient" mieux que les autres, et dans laquelle ils reconnaîtraient ainsi "la bonne" – les propriétaires aussi ont leur "coup de cœur", comme le dit Madeleine^{#23}, lorsqu'ils sont particulièrement séduits par un "dossier" et/ou sentent une affinité élective particulière avec les porteurs de ce "dossier". Cette situation définit déjà une première mission pour les prospectants : constituer un "dossier" compétitif qui minimise le risque de se faire éliminer et maximise les chances d'être retenu. Tant de paramètres comptent : les contrats de travail, les feuilles

d'imposition, les fiches de paie, les certificats de mariage, les garants, les titres de propriété, les relevés de compte bancaire, etc. Et tout paramètre peut être motif de disqualification – comme, dans le cas d'une expérience rapportée par Rebecca^{#3}, des feuilles d'imposition qui témoignent d'un niveau de revenu compatible avec le bien convoité – un appartement de standing en location à Paris – mais qui ont l'inconvénient d'être en italien (Rebecca et son compagnon vivaient à Milan depuis quelques années), ce qui ne plaît pas aux propriétaires et leur donne une raison d'écarter la candidature de Rebecca et son conjoint. Un "dossier" compétitif est aussi un "dossier" prêt, auquel ne manque aucune pièce au moment où on se rend à une visite au terme de laquelle il faudra, au cas où la visite est concluante, déposer ce "dossier" complet – Esther^{#21} raconte des épisodes où ils visitaient avec son compagnon des appartements sans "l'accord de principe bancaire", qu'ils n'avaient pas encore obtenu à ce stade, ce qui constituait un désavantage comparatif face à des prospectants qui avaient déjà cette pièce dans leur "dossier".

Les prospectants sont bien placés pour savoir qu'un "dossier" compétitif est une nécessité majeure : pratiquement tous ont en commun l'expérience d'un ou plusieurs épisodes où une option qui se présentait à leurs yeux comme un vrai "possible" leur a échappé en raison des faiblesses de leur "dossier" relativement à la concurrence. Ils en déduisent, notamment ceux qui sont les moins bien placés de ce point de vue, qu'il y a là une tâche déterminante pour faire entrer dans le champ des possibles des options auxquelles on tient mais qui resteront des "impossibles" tant qu'on n'a pas fait le travail qui consiste à rendre son "dossier" plus compétitif. Une illustration avec Hannah^{#7}.

Hannah, artiste-vitrailliste, la quarantaine, habite un petit studio dans le 18^{ème} arrondissement de Paris depuis une vingtaine d'années. Son projet résidentiel à horizon de quelques années est de

partir s'installer en Bourgogne, près d'Auxerre, dans la foulée de plusieurs artistes de sa connaissance qui ont fait de même. Elle comprend bien que ses revenus modestes et irréguliers rendent son "dossier" fragile et contrarient ses envies. Elle conçoit donc comme un préalable à la réalisation de ce projet le travail qui consiste à rendre plus compétitif son "dossier", en augmentant et stabilisant ses revenus et en les rendant davantage "documentables" : « *En fait, mon projet en deux temps, c'est de, en deux trois ans de me faire un dossier qui soit meilleur. Voilà. C'est l'objectif. Et après, on verra le dossier que j'ai, pour pouvoir...* ». Cela passe, entre autres, par le renforcement de sa position sur le marché de l'art parisien, la fidélisation d'une clientèle parisienne un peu plus aisée que ses clients actuels, le développement de relations de clientèle qui permettent de pouvoir travailler pour le marché parisien tout en étant en Bourgogne. C'est au terme de ce travail, que Hannah perçoit comme tel, que l'option bourguignonne pourra intégrer son champ des possibles comme un vrai "possible" – sans ce travail, le statut de "possible" de cette option reste très incertain.

Dans certains cas, possiblement non rares, la situation se configure de telle façon que les prospectants se trouvent en position de défendre eux-mêmes leur "dossier" auprès des bailleurs ou de leurs préposés, et c'est grâce à ce travail d'"avocat de soi-même" ou, plus exactement, de leur propre candidature, qu'ils arrivent à amener la partie adverse à surmonter ses réticences et à décrocher l'option convoitée en bout de course (*cf.* aussi sur ce point la note de bas de page suivante). C'est ainsi que Virginia et Milan ont réussi à se faire accepter, à coup de *forcing*, pour une option qui leur fut refusée en première instance.

Virginia^{#27} et Milan^{#27}, parents de deux adolescents, sont à la recherche d'un quatre pièces à Paris ou dans quelques communes limitrophes, comme Pantin, Les Lilas ou le Pré-Saint-Gervais. Leurs moyens financiers sont justes pour le genre de chose qu'ils cherchent et leur "dossier" est handicapé par le statut professionnel de Milan, éditeur-rédacteur à son compte, qui, comme beaucoup d'indépendants, a des revenus très décentes mais pas aussi réguliers qu'un salaire mensuel. En prospectant, ils découvrent une grande résidence dans le 20^{ème} arrondissement, du côté de la Porte de Bagnolet, propriété d'un grand investisseur immobilier. Ils visitent un premier appartement qui ne répond pas à leurs attentes mais ils sentent que la résidence est un "bon plan" : elle contient, en quantité, le genre de chose qu'ils cherchent, pour des prix à leur portée. Ils sympathisent avec la gardienne de la résidence qui leur fait visiter – "performance sociale" qui forme une autre facette encore du "travail" à accomplir pour cultiver son champ des possibles, comme on le verra dans la suite – et qui s'engage à les tenir au courant de nouvelles opportunités qui se présenteront. Ils reviennent ainsi pour visiter un autre appartement conforme à ce qu'ils cherchent mais leur candidature n'est pas retenue. Un peu plus tard, le même scénario se répète pour un nouvel appartement. Milan raconte : « *Et puis, il se trouve que quelques mois plus tard, Virginia surveille les annonces, et elle tombe sur le jumeau de cet appartement, au 4^{ème} étage. Et donc là, c'est pareil, on fonce comme des rats, on appelle la gardienne, on visite par whatsapp parce qu'il se trouve qu'on n'est pas à Paris à ce moment-là. [...]. Donc on envoie [le dossier] et tout et tout. Et puis, on attend, on croise les doigts. Et là je reçois un coup de fil d'une nana qui dit bon bah Monsieur K., non, je crois que c'est, on ne va pas le donner à*

vous parce que vos revenus, ça bouge un peu, c'est un peu juste, etc. Et là, j'ai été pris d'un violent moment de désespoir, mais qui a dit, écoutez, je lui ai dit : écoutez, non, arrêtez, vous ne pouvez pas nous faire ça, moi, je vous dis que ça passe clairement, faites-nous confiance. Bon, si je vous envoie mes deux screen-shots de nos comptes bancaires, est-ce que ça peut aider ? [...]. Parlons cash. Est-ce que vous voulez voir les screen-shots de nos comptes bancaires, de nos encours bancaires ? [...] Elle a dit : je n'ai pas le droit de vous demander mais si vous voulez nous les envoyer, c'est bien. J'ai envoyé tous nos encours bancaires. Et on a eu l'appart ». C'est ainsi que Milan et Virginia décrochent la location de cet appartement qui, sans ce coup de "desperado" où ils ont joué leur va-tout, en acceptant de « se mettre à poil » comme dit Milan, n'était pas pour eux.

« *Le feeling est très bien passé* »

La sélection par les propriétaires du lauréat parmi un ensemble de prétendants qui convoitent la même option se joue parfois sur un terrain relationnel. C'est dans le courant qui passe avec les propriétaires, au moment où ils font connaissance lors de la visite, grâce à la manifestation, dans cette situation d'interaction sociale, d'une espèce d'affinité élective sous forme d'un bon "feeling", que les prospectants disent parfois avoir senti marquer des points décisifs qui les ont possiblement aidés à remporter la partie. S'ils n'en parlent pas nécessairement comme d'un "travail", les prospectants sentent, lorsqu'ils se trouvent en visite face aux propriétaires des lieux, qu'ils sont sur une scène sociale, en situation de "performer" socialement, de façon à faire une bonne impression, voire séduire, charmer, et que la qualité de leur "performance" comptera possiblement

dans l'issue de la partie³⁵. C'est ainsi par le biais de leurs "talents de sociabilité" que les prospectants réussissent parfois à faire entrer dans le champ des possibles certaines options qui, sans ce talent, pourraient bien rester des "faux-possibles" – objectivement, on a le "dossier" qu'il faut pour les décrocher mais les propriétaires accorderont leur préférence à d'autres

³⁵ Cette situation d'interaction avec les bailleurs peut aussi être vécue comme un moment d'humiliation, douloureux et pénible. C'est souvent le cas pour des prospectants qui cherchent une option sur le "marché libre", dans la gamme de produits soumis à une concurrence très intense, et avec un "dossier" désavantageux en raison de revenus faibles, d'une situation professionnelle non parfaitement stable ou d'une absence de garanties. De même, cette expérience désagréable est régulière pour les prospectants exposés à des comportements discriminatoires, en raison de leurs appartenances culturelles ou sociales, souvent préjugées à partir de leur "extérieur" ou de leur maniement de la langue, ou à des manifestations de mépris, sur fond de préjugés sociaux – voir, sur ce point, Dietrich-Ragon [2013]. L'auteure, qui a conduit une enquête auprès de personnes engagées dans une démarche de demande de logement social en région parisienne, écrit, à propos de l'expérience des personnes qu'elle a rencontrées au moment où celles-ci prospectaient dans le secteur privé : « *Les candidats se rendent compte qu'on n'évalue pas seulement leur dossier, mais aussi leur personne en tant que telle* » (p. 28-29). Cela vaut vraisemblablement pour tout candidat quelle que soit sa condition, mais pour les prospectants à « *petit statut* », comme le formule Dietrich-Ragon, les choses se passent de façon à provoquer le sentiment qu'on ne leur laisse pas une chance, qu'on écarte leur candidature sans plus de cérémonie, parce qu'on les prend de haut, qu'on les infériorise, qu'on les juge mal et a priori. C'est comme si ces prospectants avaient justement le sentiment qu'on ne les laisse pas "performer" socialement, s'exprimer, montrer qui ils sont, un peu comme dans ces castings expéditifs où des candidats se font recalcrer quasiment avant d'avoir émis le moindre son. D'un autre côté, comme on le voit à travers les entretiens conduits par Rosenblatt et Cossyleon [2018] avec des prospectants afro-américains éligibles aux "vouchers", aides financières à la mobilité résidentielle réservées aux prospectants à faibles revenus, il arrive néanmoins que les prospectants désavantagés sur le marché, en raison de leur position sociale et de leur couleur de peau, se trouvent en situation de devoir exécuter un "travail" de persuasion auprès des bailleurs, lorsqu'ils sont en interaction avec eux, pour leur "arracher" une décision favorable – ce qui passe par une performance d'"avocat de soi", mettant en avant ses qualités de "bon" locataire, qui paie son loyer régulièrement, qui ne fait pas d'histoires, qui n'a pas d'antécédents de "mauvais payeur" ou de "fauteur de trouble", ou d'avocat du dispositif des "vouchers", exposant aux bailleurs les nombreux avantages à louer à un bénéficiaire de "voucher" – effort parfois couronné de succès, le prospectant obtenant l'accord du bailleur, mais au prix d'un grand inconfort psychologique, conséquence du sentiment d'être dans l'obligation de "supplier" pour se faire accepter.

candidats, peut-être plus doués pour les jeux de sociabilité, qui auront mieux réussi à provoquer une sympathie mutuelle. Une illustration avec Madeleine^{#23}.

A ce dernier week-end de visites qu'elle organise dans la banlieue parisienne, dans l'espoir de pouvoir trouver *in extremis* un petit studio juste avant le début de son contrat de travail le lundi suivant, au terme d'une prospection jusque-là calamiteuse, Madeleine a eu la bonne idée d'arriver en compagnie de ses parents. Elle est jeune, vient de terminer ses études, vit à ce moment chez ses parents dans la maison familiale en Moselle. Dès le samedi matin, à la première visite, ils tombent sur une option qui leur plaît beaucoup et, facteur déterminant, le courant passe très bien entre ses parents et les propriétaires : « *Le couple, eux aussi, apparemment, ils ont eu un coup de cœur pour nous, parce qu'ils avaient déjà eu plusieurs visites avant nous, mais là ils nous ont direct dit qu'en gros, si on le prenait, ils nous le donnaient direct, enfin, voilà, ils étaient supercontents. Donc, nous, bon, on n'a pas trop hésité, parce qu'on a fait encore deux visites, je crois, qui étaient prévues dans la journée, mais alors, des catastrophes, vraiment, une cata, les deux autres appartements qu'on a visités. Du coup, on n'a pas réfléchi plus longtemps, on a rappelé la proprio le soir même, on lui a dit : ok, on le prend. On a annulé nos visites du lendemain, on a annulé l'hôtel, et on est rentré en Moselle direct. Et donc la semaine d'après, j'avais l'appartement* ». Madeleine est convaincue que ce dénouement heureux n'aurait pas été possible sans cette sympathie que ses parents ont réussi à établir immédiatement avec les propriétaires : « *Et eux, mais c'est ça, et vraiment, heureusement qu'ils m'ont accompagnée, puisque, ce sont mes garants en fait, donc sans eux, je n'aurais jamais eu*

l'appartement que j'ai là. Et, heureusement qu'ils ont une très bonne situation, et qu'ils sont, tu vois, c'est des, ils sont hyper-sympa comme ça quand tu les rencontres, donc je te dis, c'est pour ça que le couple de proprio, quand on les a rencontrés le matin, bah tout de suite on a rigolé avec eux, voilà, donc, le feeling est très bien passé. Mais sans mes parents, je n'aurais jamais eu l'appartement ».

Dans le cas des prospectants qui associent activement les agences immobilières à leur prospection, cette "performance relationnelle" s'étend également aux interactions avec les agents immobiliers. Le développement de rapports de sympathie mutuels avec les agents participe, aux yeux de certains prospectants, de ce qui favorise leur enrôlement à la cause des prospectants : c'est dans ces conditions, lorsque s'établissent des affinités particulières, que les agents tendent à réserver le meilleur traitement possible au "dossier" de leurs clients, semblent se dire nombre de prospectants. Quoiqu'il en soit, un agent immobilier qui prend activement en charge le "dossier" d'un client peut agir comme un "sésame" permettant aux prospectants d'accéder à quelques-unes des meilleures options du champ des possibles, options qui resteraient, sans cette intermédiation, inaccessibles tels des trésors enfermés dans une caverne sans accès. De fait, plusieurs prospectants restituent des expériences de prospection dans lequel les agents immobiliers ont joué un rôle décisif dans le processus, dirigeant les prospectants vers certaines options que les prospectants pourront croire comme faisant partie de ce qu'il y a de mieux dans le champ des possibles et qu'ils finiront par prendre. Quatre exemples pris dans mon matériau :

Rebecca^{#3} et son mari veulent louer un appartement pour leur retour de Milan, idéalement dans Paris, sinon dans la proche banlieue. Rebecca fait le voyage à Paris pour une série de cinq visites concentrées sur une journée.

La dernière visite est pour un appartement à Sèvres, dans les Hauts-de-Seine, et c'est l'agent immobilier, avec lequel le courant est passé, qui insiste gentiment pour convaincre Rebecca d'aller le visiter. Rebecca n'est pas très convaincue, elle ne se fait pas une très bonne idée de ce qu'elle peut trouver à Sèvres, hésite jusqu'au dernier moment pour savoir si elle y va ou non, finit par y aller et c'est la bonne décision : ce qu'elle découvre lui plaît beaucoup et ils se décident à prendre cette option. Lorsqu'elle raconte cet épisode, elle insiste sur le rôle déterminant de l'agent immobilier : « *J'ai donc pris à reculons le train de banlieue, vers la Défense [pour aller visiter l'appartement à Sèvres]. Et... et j'ai débarqué dans un truc que je n'attendais pas du tout. Mais en fait, c'est le, voilà c'est juste, c'est le, le contact avec l'agent immobilier qui a été déterminant parce qu'il m'a dit, mais oui, il est très bien. Et je ne sais pas dans le contact, dans le ton de la voix, ça s'est bien passé, et il n'était pas pushy du tout. [...]. Et il m'a dit : non mais c'est un bien qui est assez rare quand même parce que c'est un immeuble haussmannien, dernier étage d'un immeuble haussmannien. [...]. Voilà c'est lui qui m'a convaincue* ».

Esther^{#21} et son compagnon cherchent un appartement pour acheter du côté de Charenton-le-Pont et Saint-Maurice, dans le Val-de-Marne, et à Paris, surtout vers le 12^{ème} arrondissement – le compagnon, natif de Charenton, y habite au moment où se déroule la prospection. Vincennes ne fait pas partie du champ de leur prospection à ce stade mais un agent immobilier, « *David* », avec lequel ils ont établi des rapports suffisamment personnalisés pour s'appeler désormais par leurs prénoms, les convainc d'aller visiter un appartement à Vincennes : « *En fait, à force d'appeler sur SeLoger les agences, on commence à*

se faire un réseau, avec tous les agents immobiliers, qui nous envoyaient plein d'offres par SMS ou des appels. Et on avait rencontré un agent à Charenton qui s'appelait David et qui nous appelait souvent. Et un jour, il nous dit : voilà, il y a un appartement à Vincennes, est-ce que vous voulez le voir, Vincennes, c'est super cool, nanana, il nous vend un peu le quartier. Et du coup, on y va un week-end, et du coup, c'était Vincennes est, mais vraiment loin du métro, c'est ce que je disais, mais du coup, on a traversé un peu le quartier pour y aller à la visite. Après, on est même, on est juste ressorti, on a pris un verre, et on s'est rendu compte que le centre-ville de Vincennes était vraiment, qu'il nous plaisait, et puis qu'il y avait le métro, qu'il y avait le RER, que voilà, et on s'est dit : mais franchement pourquoi on n'a pas mis Vincennes dans nos critères. Et du coup, on l'a dit à l'agent, il nous a dit : bah, écoutez, je vais voir ce que... ». C'est ainsi que Vincennes non seulement intègre le champ des prospections mais devient même le terrain exclusif : « On a aimé Vincennes, en fait, parce que c'est super joli. Et du coup, on s'est dit bah non, on va chercher dans Vincennes. Et du coup, on a mis un an mais on a trouvé ».

Lino^{#8} et sa compagne sont à la recherche d'un appartement à Paris, pour acheter. Ils découvrent par hasard, en cours de prospection, le quartier de Sainte-Marthe, dans le 10^{ème} arrondissement, qu'ils ne connaissaient pas du tout. Le quartier leur plaît beaucoup, avec ses immeubles en R+2, son ambiance de village, et ils se décident à poursuivre les prospections quasi-exclusivement dans le quartier. Mais c'est compliqué car les options disponibles sont de petits appartements, alors qu'ils désirent un espace plus grand : « On est revenu plusieurs fois. Il n'y avait rien, il y avait des petites choses, toute petites ». La rencontre avec une

figure locale qui joue un rôle d'agent immobilier informel dans le quartier, qui fait « *ses petites affaires* » mais aussi « *aide les gens* », va changer la donne : « *Et puis un jour, il y a une dame qui faisait un peu office de concierge du quartier. Une dame formidable, une algérienne qui était immigrée depuis longtemps, qui était installée là, qui travaillait pour une société immobilière, qui faisait un peu la concierge, qui faisait les ménages et tout, mais elle était au courant de tout* ». Lino développe rapidement des rapports amicaux avec cette « *femme extraordinaire* » : « *Bon, bref, un personnage très compliqué, très passionnant. Mais donc avec qui moi, bon j'avais vécu en Algérie, je parlais en arabe etc., on s'est connu etc., donc elle m'a eu à la bonne* ». C'est elle, « *au courant de tout* », qui va les mettre sur un "coup" qui sera le bon : « *Et un jour, elle m'a appelé, elle me dit tu cherches un truc, j'ai au 4, en bas de la rue, vous avez vu là où c'est, il y a un petit deux pièces au premier étage, peut-être ça peut t'intéresser parce que j'ai appris aussi que celui du dessous veut partir et que..., les deux du dessous veulent partir, peut-être que... Donc j'ai assez rapidement négocié avec la propriétaire, je prenais son truc au premier étage. Et puis, l'autre, en dessous, ce n'était pas un appartement, c'était un atelier, le mec, il se barrait, il réparait des machines à café, c'était étonnant. Par contre, à côté y avait un yougoslave qui faisait de la couture, et lui, il s'est fait tirer l'oreille, il m'a fait payer à peu près le même prix que j'ai payé l'étage pour avoir son truc, parce que je voulais absolument avoir le quatrième quoi. Alors après ça, une fois, on a rassemblé tous ces lots, deux lots en haut, deux lots en bas, ça faisait quatre lots. Et donc on est arrivé à faire un 120, un 110 m² quoi, sur deux niveaux. Avec en plus, on a récupéré les combles sous les toits, on pouvait faire avec des mezzanines un troisième niveau, demi-niveau*

mais bon c'était bien. Et voilà donc, ça on a, on s'est installé là... ». Pas de Kheira Deffane, puisque c'est bien d'elle qu'il s'agit, "la fée du village Sainte-Marthe", pas de 110 m² à Sainte-Marthe : c'est son intermédiation qui a maintenu l'option d'un grand appartement à Sainte-Marthe dans le champ des possibles de Lino et sa compagne – et le mérite revient à Lino d'avoir pu gagner son amitié et sa confiance et en faire ainsi une alliée stratégique de leur cause.

Félix^{#10} et Candice^{#10} cherchent un appartement pour acheter, un trois pièces d'une soixantaine de m², idéalement dans le 11^{ème} ou le 12^{ème} arrondissement à Paris. C'est compliqué car les offres compatibles avec leur budget sont rares, ne sont pas toujours à leur goût et partent très vite. Leur prospection s'enlise, le temps passe. Félix résume la situation : « *Bah en gros, par rapport à ce qu'on voulait, je dirais que le prix du marché et ce qu'on voulait, ça matchait, à peu près. C'est-à-dire que grosso modo, on était plutôt dans les, je dirais... en gros, notre borne max, elle était juste au-dessus des prix du marché. C'est-à-dire qu'en gros, c'était possible réellement d'avoir un truc bien dans le quartier mais on ne pouvait pas avoir non plus n'importe lequel, on ne pouvait pas avoir le haut du panier ou je n'en sais rien, machin. Mais à la limite, ce n'était même pas qu'une question d'argent, c'est juste qu'il n'y en a pas quoi. En fait là, on cherche 11^{ème}, 12^{ème}, vers Aligre, Ledru-Rollin, tout ça. Donc en fait, on a compris ça finalement avec les, en discutant avec les agents immobiliers, en fait, c'est tellement bien que personne n'en part jamais d'une part, et dès que quelqu'un en part, il y a un million de ses amis qui, enfin, tu vois, ça n'arrive jamais sur le marché quoi. En fait, c'est rare que de pouvoir avoir une opportunité ».* Le débloccage vient de l'extérieur :

« On peut clairement dire ce qui a fait que ça a marché finalement notre processus. Sans déclencheur extérieur, on n'aurait jamais pu y arriver ». Le « déclencheur extérieur », c'est que « Candice avait un ami qui connaissait un agent immobilier ». L'agent en question leur propose un arrangement bien connu : « En gros, elle nous a dit : si vous me donnez votre appart à ce que, comment dire, si vous me le confiez pour que moi je le vende, donc à toi [Candice] puisque c'est ton appart, alors je vous trouverai quelque chose », Candice complète : « Je [L'agent donc] m'engage à, c'est mon devoir de vous trouver quelque chose. Et surtout dans les dates. Parce que comme tu, voilà, comme vous allez le vendre, du coup il faut qu'on vous trouve quelque chose parce qu'il faudra bien... ». La proposition ne les enchante pas car ils sont réticents à l'idée de vendre avant d'avoir trouvé de quoi acheter, et d'ailleurs, ils commencent par refuser, mais l'agent leur signifie que dans ces conditions, ils ne seront pas prioritaires : [Candice] « Au tout début, je lui ai dit non, moi je veux d'abord trouver un appartement à acheter avant de vendre », [Félix] « Elle t'a clairement fait comprendre que tu ne seras pas prioritaire ». Après nouvelle réflexion, « de guerre lasse, à force de pas trouver » comme dit Félix, ils finissent par accepter. Le fait que l'agent soit la connaissance d'un ami à Candice a joué sans doute : [Félix] « Toi, cet agent immobilier, ça aurait été n'importe qui d'autre que quelqu'un qui t'aurait été recommandé, je pense qu'on n'aurait pas été chaud, parce que la proposition, elle était un peu, franchement ça ne donne pas envie comme proposition mais finalement, ça a marché ». Ils font une « vente longue », entre avril-mai, signature de la promesse de vente, et décembre, signature de l'acte définitif de vente et remise des clés, ce qui leur laisse jusqu'à

septembre, en comptant avec les délais de rigueur, pour trouver un logement. Ce sera *in extremis* mais l'agent immobilier tiendra son engagement, en leur réservant la primeur d'un appartement trois pièces dans le 11^{ème} arrondissement, cochant toute une série de bonnes cases : « *Parce qu'elle nous a appelé en disant, voilà ça y est, il va être visité, il y aura quinze visites demain mais je vous mets en premier, en avant-première* ». L'appartement plaît à Félix et Candice, ce qui n'est pas étonnant car il semble que l'agent immobilier avait bien saisi le genre de choses qu'ils cherchaient : [Félix] « *Parce qu'elle avait bien cerné, non mais faut aussi dire que le contact avait bien passé avec elle à ce moment-là. Et qu'elle avait bien cerné le genre de trucs que...* ». Ils font une offre, et c'est fait : c'est pour eux, malgré les « *sept offres au prix le même jour* ».

« *Désolé Madame, c'est déjà vendu* »

L'expérience de Félix et Candice est révélatrice d'un des fondamentaux de la prospection sur les marchés tendus, qui va de pair avec l'une des composantes du "travail" que doivent accomplir les prospectants pour tirer le meilleur rendement de leur champ des possibles, exploiter au mieux son potentiel : il faut réussir à être parmi les premiers sur le coup, si ce n'est le premier. Les arrangements passés avec les agents immobiliers, comme l'ont fait Félix et Candice, font partie des moyens disponibles pour se réserver un accès prioritaire aux options. La réactivité et la vitesse d'exécution font aussi partie des techniques possibles pour augmenter ses chances de ne pas arriver trop tard – ce que les prospectants sont nombreux à savoir parfaitement pour avoir fait plus d'une fois l'expérience d'entendre au téléphone la voix à l'autre bout dire : « *Désolé Madame, c'est déjà vendu* », comme le formule Antoine. Cela

amène souvent les prospectants, notamment ceux qui réalisent que les options qu'ils convoitent ont tendance à partir particulièrement vite, à consentir l'effort supplémentaire que suppose une surveillance plus active des annonces qui arrivent sur le marché, d'où le recours quasi-généralisé aux "alertes" et le raccourcissement du double délai entre, dans un premier temps, le moment où l'annonce est publiée et le moment où le prospectant la découvre, et ensuite, entre ce dernier moment et le moment où le prospectant contacte l'agence immobilière ou le propriétaire pour manifester son intérêt. Ce n'est qu'au prix de ce "travail" sur leur "temps de réaction", comme on dirait en sport, que les prospectants réussissent, dans certains cas, à accéder à certaines options parmi les meilleures du champ des possibles, à faire exister ces options comme "possibles" et à leur éviter le destin de "faux-possible". C'est comme si le champ des possibles s'élargissait pour les prospectants qui font l'effort de gagner en "vitesse de prospection".

Si le développement de qualités de "*sprinter*" aide les prospectants à augmenter les chances d'obtenir le meilleur du champ des possibles, il en va de même pour les qualités de "coureur de fond" – c'est pourquoi si c'était une chimère, le prospectant ultime serait un "guépard-chameau". La maîtrise du temps long est aussi déterminante que la maîtrise du temps court. De nombreuses histoires de prospection montrent à quel point le temps peut être un allié au service des prospectants pour pousser les explorations assez loin, jusqu'à la rencontre avec une option qu'on puisse croire comme l'une des meilleures du champ des possibles. A l'inverse, lorsqu'on en manque, comme par exemple lorsqu'on est dans l'obligation de clore la prospection à une échéance rapprochée, on peut se trouver coincé et contraint à prendre une option aux airs de "sous-possible". Dans bien des situations, les prospectants disposent de temps en grande quantité car rien ne presse, et ils n'ont par conséquent pas besoin de se donner de la

peine pour augmenter le stock de temps disponible. Mais dans d'autres cas, la situation se présente d'une façon telle que le temps manque, ou commence à manquer, et les prospectants doivent alors se démener pour "créer" du temps là où il n'en existe plus s'ils ne veulent pas se résoudre à une issue décevante. Il existe toute une variété de solutions que les prospectants exploitent pour se donner de l'air temporel. La « *vente longue* » à laquelle recourent Félix et Candice, par exemple, leur permet à la fois de passer, avec l'agent immobilier, l'accord qui ouvre la voie à un accès prioritaire aux options, et de se garantir une quantité de temps assez long (plusieurs mois) pour se donner des chances de trouver une option de qualité. Les solutions d'hébergement temporaire que se fabriquent les prospectants peuvent aussi être interprétées comme des techniques pour créer du temps de prospection supplémentaire. Exemple avec Rita^{#22} : elle se trouve, dans les toutes premières phases de sa prospection, sous pression car elle doit quitter prestement sa colocation pour cause de conflits avec ses colocataires, alors que sa prospection est compliquée car, à ce stade, elle cherche seule avec un "dossier" faible. Elle n'a pas d'autre choix, pour se donner du temps, que d'activer des possibilités d'hébergement à droite et à gauche, chez des amis et chez son compagnon, pendant plusieurs mois, effort qui se vit d'autant plus comme tel que c'est pénible à endurer. Autre exemple avec Madeleine^{#23}, prise dans une situation semblable à celle de Rita, avec un "dossier" faible, une prospection sans succès, le temps du sablier quasiment écoulé. Elle réfléchissait elle aussi à un « *plan B* » pour créer du temps de prospection supplémentaire : « *Après, je m'étais dit, et mes parents aussi étaient d'accord avec ça, que si on ne trouvait pas à ce moment-là, bon bah, j'allais peut-être essayer de trouver un AirBnB ou même un hôtel, tu vois, la première semaine ou les quelques premières semaines, histoire d'au moins pouvoir refaire des visites après tous les jours, et ça aurait été le plan B, je pense. Plutôt que*

de prendre quelque chose qui ne convient pas ». Une variante de ce schéma est formée par les plans alternatifs que les prospectants qui cherchent à acheter se gardent sous le coude face à l'éventualité d'une prospection infructueuse dans le temps imparti : plusieurs d'entre eux disent avoir envisagé, si la rencontre avec une option conforme à leurs espérances se refusait à eux, de prendre une option en location plutôt que de se résigner à acheter un bien qui ne leur plairait pas – ce qui est une façon de se donner du temps supplémentaire et de maintenir ainsi dans le champ des possibles l'éventualité d'une rencontre avec une option "coup de cœur" pour laquelle on aurait envie de déboursier les sommes nécessaires à une acquisition.

"Moneywork"

Les prospectants qui souhaitent exploiter au mieux le potentiel du champ des possibles doivent aussi parfois accomplir un "travail" qu'on peut qualifier de "*moneywork*" – au sens où il s'agit d'un travail portant sur le chapitre des finances. L'un des moyens les plus prosaïques, les plus triviaux et les plus sûrs pour faire entrer dans le champ des possibles des options de qualité supérieure, options qui, sans cet effort, resteraient des "impossibles", est d'augmenter le budget. Dans les faits, les prospectants semblent systématiquement calculer avec cette possibilité, ce qui se mesure au recours quasi-systématique à une modalité de fixation du budget qui prévoit une marge : lorsqu'on leur demande à combien s'élevait leur budget, les prospectants donnent presque toujours une réponse qui respecte le format "*X euros, X+Y max*". Le premier terme de ce double montant signifie : "*Si on trouve une option qui nous plaît pour ce budget-là, c'est idéal*". C'est la "zone de confort" du budget, pourrait-on dire, ou son pôle "raisonnable". Le second terme, le "*max*", signifie : "*S'il le faut absolument, on peut pousser jusqu'à ce point*". La marge entre les

deux termes quantifie le consentement supplémentaire à payer mis en réserve par les prospectants en prévision de la tournure que peut prendre la prospection. Elle incarne une stratégie de réponse anticipée face à deux éventualités : (i) avec le budget raisonnable, on ne trouve que des options dégradées, qu'on n'est pas prêt à prendre, (ii) on tombe sur une option "coup de cœur" dont le prix est supérieur au budget raisonnable. La première éventualité se produit assez fréquemment, notamment lorsque les prospectants sont exposés à un "choc des possibles", découvrant, parfois brutalement, des "réalités de marché" qui leur font comprendre que le budget raisonnable n'est pas du tout à la hauteur, ce qui se traduit par une prospection où on ne trouve que très peu d'options compatibles avec le budget raisonnable et celles-ci sont très décevantes. Le déplacement du curseur vers le budget "*max*" est alors un moyen de défendre son champ des possibles, de maintenir dans ce champ des options d'une qualité meilleure que ce qu'on voit passer avec le budget raisonnable – stratégie appliquée par Madeleine, par exemple, lors de sa prospection d'un studio dans la banlieue est de Paris : de 600 euros par mois au départ, le curseur se déplace progressivement, en réaction à la piètre qualité des options rencontrées, jusqu'à atteindre 800 euros que Madeleine est prête à concéder pour une option à peu près décente. Cette situation se produit également lorsque les prospectants explorent les "zones-frontières" du champ des possibles, situant les recherches, par exemple, dans des territoires où les prix sont chers, relativement à leurs moyens. Là aussi, les prospectants peuvent découvrir en cours de prospection que le budget raisonnable ne leur donne accès, dans ces cadres-là, qu'à des options présentant des imperfections au regard de ce qu'ils souhaitent avoir. Le budget "*max*" est alors une façon de s'ajuster aux "réalités du marché" propres aux frontières du champ des possibles, par consentement à payer un "supplément", une "prime", afin de pouvoir disposer d'une option de qualité décente sur la portion

de marché la plus haut-de-gamme qu'on vise. Un exemple avec Audrey^{#20}.

Audrey et son mari habitent en location, pour 1300 euros par mois, dans un appartement deux/trois pièces, 44 m², dans le 15^{ème} arrondissement de Paris. Ils aspirent à changer de cadre de vie, s'installer dans un cadre plus vert, moins dense, moins pollué, avoir un logement plus grand car ils projettent d'avoir un enfant, et aussi déboursier moins d'argent pour se loger. Le mari d'Audrey est officier sous contrat affecté à Versailles, c'est donc là qu'ils cherchent et c'est Audrey qui fait la chasse aux annonces. Ils cherchent à réduire leur effort budgétaire et pourtant, dans les filtres de recherche, comme plafond budgétaire, Audrey en vient assez rapidement à toujours mettre le budget « *max* », c'est-à-dire le même montant qu'ils payaient à Paris, ce qui fait « *grincer des dents* » son mari, mais il y a une raison : « *En fait, on s'est rendu compte, oui, il y avait un, à Versailles, à l'époque en tout cas, il y a deux ans et demi, il y avait un palier quoi, moins de 1200, ce n'était pas top, et au-delà de 1200, ça commençait à être intéressant pour nous* ». Idéalement, ils voulaient payer moins qu'à Paris (« *Parce qu'on essayait quand même de trouver les loyers les moins chers possibles, voilà, pour pouvoir se dégager de l'épargne, enfin, l'idée, c'était vraiment de réduire notre taux d'effort* ») mais, pour ces tarifs plus bas, les options qu'ils voient passer laissent à désirer. Ils découvrent ainsi, « *en regardant, en voyant les annonces* », et aussi en visitant, que pour bien se loger à Versailles, ils ne peuvent s'en tirer avec le budget "raisonnable" et qu'il faut pousser jusqu'au « *max* » : « *Et donc, c'est vrai qu'on a visité des logements à 900, 900, 1000, 1000 euros de loyer, mais dont les prestations n'étaient vraiment pas les mêmes que les logements autour de 1200. Donc on*

s'est résolu effectivement à payer, pas autant, mais presque autant qu'à Paris, mais en tout cas pour un niveau de service plus élevé ». Versailles, marché haut-de-gamme, se situe aux frontières du champ des possibles résidentiels d'Audrey et de son mari et ce n'est qu'au prix du budget « *max* » qu'il leur sera possible de "coller" aux "réalités du marché" versaillaises et d'y dénicher une option avec un « *niveau de service* » décent – ce sera un trois pièces, 68 m², pour 1200 euros par mois.

La seconde éventualité – le montant "*max*" réservé aux options "coup de cœur" – est presque théorisée par plusieurs prospectants qui l'expriment précisément dans ces termes – comme, par exemple, Esther^{#21} qui dit, à propos du "*max*" de 800'000 euros fixé par son compagnon et elle : « *C'était vraiment le max max, seulement si c'était un coup de cœur, parce que c'était quand même beaucoup* », ou encore Rita^{#22} qui dit : « *On avait dit 1400, et voire 1500 si le bien est incroyable* ». Les prospectants sont ainsi nombreux à être disposés à pousser l'effort budgétaire un peu plus loin, parfois jusqu'à la limite du raisonnable, si cela permet d'inclure dans le champ des possibles des options capables d'éveiller en eux le sentiment de mettre la main sur une "perle rare" et « *incroyable* ». C'est le prix que les prospectants consentent à payer pour célébrer un "mariage d'amour" plutôt qu'un "mariage de raison". Ce consentement supplémentaire à payer, en soi un effort, nécessite un travail pour être arraché par le prospectant à lui-même ou, ce qui est souvent plus difficile, à son conjoint. Le financement de la marge entre le budget raisonnable et le "*max*" impacte l'économie domestique et ce d'autant plus que la marge est grande : il ampute fatalement les crédits affectés à d'autres postes de dépenses, suppose souvent un allongement de la période pendant laquelle on aura à porter la charge d'un remboursement de crédit et, aussi, rend l'économie domestique plus vulnérable aux aléas de l'existence –

Antoine^{#17} s'exprime sur les conséquences du budget "max" : « *Non, on aurait pu aller, on aurait pu aller, je pense, à un trois [1,3 million d'euros, le budget "max"]. Mais ça nous mettait à un niveau de, on va dire ça nous mettait, le un trois nous mettait à un niveau d'emprunt, de remboursement, qui fait que si je perdais mon job, le chômage plus le salaire de Leila ne suffisaient plus. Juste pour rembourser l'emprunt, après il faut bouffer, payer les charges, etc., donc bon. Il nous reste un petit peu d'épargne de côté mais bon* », « *C'est-à-dire qu'on mettait tout, on ne pouvait même plus partir en vacances quoi* ». C'est la raison pour laquelle les prospectants espèrent pouvoir s'en tirer sans avoir à puiser pour de vrai dans cette réserve, et sans pour autant renoncer au "mariage d'amour" – et bien souvent, ils y arrivent.

Pour les prospectants propriétaires de leur logement, pour lesquels la prospection se présente comme un jeu double où il s'agit de vendre d'un côté pour acheter de l'autre, le "moneywork" s'étend aussi à la conduite des affaires financières relatives à la vente du logement dont on se sépare. Il y a une proportionnalité directe entre ce qu'on peut obtenir, financièrement, de la vente de son bien et le champ des possibles associé à la prospection en cours ou à venir pour la nouvelle option à acquérir : plus on "vend bien", plus son champ des possibles inclut alors des options dont la valeur marchande les situe vers le haut du panier. Tous les efforts que les prospectants engagent pour "bien vendre" – choix du moment de la vente, estimation personnelle ou professionnelle de la valeur du bien, recours aux services des agences immobilières, négociations avec les acheteurs potentiels – sont par conséquent comme des efforts engagés pour faire entrer dans le champ des possibles des options de qualité supérieure. Ce raisonnement peut s'étendre à d'autres efforts, comme par exemple, pour les primo-accédants, et plus globalement pour tous ceux qui ont recours à l'emprunt, le "travail" pour pouvoir lever auprès des organismes financiers les fonds les plus

conséquents possibles – dans la limite des capacités de remboursement –, ce qui passe parfois par la pratique récurrente de mise en concurrence des organismes prêteurs, le recours aux services des courtiers ou la sollicitation de prêts avantageux, à vocation sociale, comme le "prêt à taux zéro". Ces valeurs financières – le prix qu'on peut obtenir pour son bien, les fonds qu'on peut lever auprès des banques – sont jusqu'à un certain point des "données" dépendantes des "réalités du marché", des conditions objectives dans lesquelles on vend et on emprunte. Mais ces "données" se présentent souvent non comme des valeurs absolues et fixes mais comme des "intervalles", avec des marges exploitables à condition de s'en donner la peine, pour tendre vers la borne supérieure. Toutes les fois que les prospectants se démènent pour exploiter ces marges, c'est comme s'ils travaillaient le champ des possibles résidentiels associé à leur prospection, à en améliorer le rendement, à le cultiver de manière à obtenir les meilleurs "possibles" qu'il peut donner.

Les alliances stratégiques

Le champ des possibles résidentiels se bonifie aussi parfois lorsque les prospectants passent des alliances. Chez les prospectants jeunes, qui ne sont pas encore engagés dans une vie de couple autonome ou une vie de famille, la colocation se présente parfois comme une alliance stratégique permettant aux alliés d'accéder à des options de qualité supérieure à ce que chacun d'entre eux pourrait s'offrir individuellement, options qui resteraient des "impossibles" pour chacun d'entre eux sans cette alliance. Erika^{#15}, par exemple, voyait clairement les choses ainsi et c'est sur cette base qu'elle a conduit stratégiquement les opérations lors de sa prospection d'un appartement à Paris :

De retour à Paris à la fin de ses études d'architecture en Belgique, Erika est logée chez ses

parents, dans leur appartement du 17^{ème} arrondissement, et se prépare à en partir. Elle est salariée dans un cabinet d'architecture. Le processus de prospection s'ouvre par une première question mais la réponse est toute trouvée : « *Donc au début, la réflexion, c'était : est-ce que je prends un appartement seule ou si je me mets en colocation. C'était un peu le sujet et je ne voulais pas être seule. Parce que déjà, je n'aime pas être seule, je n'ai jamais vécu seule. Soit j'étais avec des gens, soit j'étais avec ma famille, on est assez nombreux. Vivre seule, ce n'est pas quelque chose qui me caractérise* », « *Parce qu'en fait, à l'origine, il fallait trouver, moi, je voulais quand même trouver une colocation, enfin pour partir de chez mes parents, je voulais quand même trouver une colocation* ». Outre le fait qu'elle « *n'aime pas être seule* », entre également en ligne de compte la qualité des options auxquelles elle peut prétendre à condition d'être avec d'autres et non pas seule : « *Et en plus, les appartements à Paris où on est tout seul dans un studio, c'est petit, c'est cher, donc ce n'est pas ce type d'appartements que je cherchais. Donc je cherchais plus quelque chose d'un peu plus grand, même si on paie un peu plus cher, mais où il y a de l'espace et où on peut être à deux* ». Elle commence à sonder son entourage, à la recherche de volontaires, et se met assez rapidement d'accord avec une amie, rencontrée lors de ses années d'études en Belgique. Elles se mettent à chercher ensemble, avec un budget pouvant aller jusqu'à 1000 euros chacune (le "*max*"), et louent, quelques mois plus tard, un appartement trois pièces, « *chacune notre chambre, cuisine-salle à manger ensemble* », dans le 16^{ème} arrondissement de Paris, vers la Porte Maillot, pour 1600 euros par mois – un "possible" pour Erika alliée à sa colocataire mais un "impossible" pour Erika qui aurait cherché seule.

Logique semblable du côté de Rita^{#22}. Elle cherche avec une amie un appartement à louer en colocation, en banlieue proche. Elles n'arrivent pas à trouver, se heurtant à la réticence des propriétaires vis-à-vis de la colocation, et aussi parce que leur "dossier" n'est pas particulièrement avantageux. A un moment du processus, le compagnon de Rita propose de rejoindre l'équipée. Elles hésitent à donner leur accord mais pas longtemps : « *Et ensuite, mon copain, avec lequel je commençais à avoir une relation un petit peu établie, nous a proposé de rejoindre un petit peu le projet. Voilà, donc, au début, on n'était pas trop sûr. Après, il nous a rappelé qu'il était fonctionnaire et qu'il avait des garants, du coup, on a dit oui* ». Cela change la donne assez drastiquement : « *Et c'est vrai que ça a été, c'était un peu plus simple, même en termes de réponses, les gens étaient un peu rassurés qu'il y avait un couple. Et que du coup, et on a visité pas mal de biens où en fait, on pouvait mettre en avant le fait que même à deux, sans compter ma colocataire, on était quasiment solvable. Et que du coup, il y avait quand même, je pense qu'il y avait un peu, c'était peut-être plus sécurisant pour les bailleurs* ». Avec l'intégration du compagnon de Rita dans l'équipe, des options qui n'étaient pas "jouables" le deviennent instantanément, suite au gain de compétitivité de leur "dossier". Alliance-sésame qui leur a ouvert la porte du logement qu'ils ont pu louer peu de temps après à L'Île-Saint-Denis, en Seine-Saint-Denis.

Le "travail" que demande cette stratégie est d'abord "social" – il faut trouver des alliés – mais il peut aussi contenir une dimension psychologique – il faut se faire à l'idée de partager son chez soi avec une colocataire, comme dans le cas d'Erika, ou avec un colocataire particulier, dans le cas de Rita. Erika trouve son compte,

Rita aussi, après quelques hésitations, mais ce n'est pas le cas de tout le monde. Youri^{#16}, par exemple, raconte avoir un instant envisagé d'orienter la prospection vers l'acquisition d'un trois pièces, ce qui est à la base hors champ des possibles au regard de ses moyens financiers et du genre de choses qu'il cherche. En calculant avec un locataire à qui il louerait une des chambres, cela aurait pu devenir "jouable" mais en dernière instance, l'idée d'avoir un locataire chez lui ne lui convient pas, il laisse tomber et maintient le cap sur un deux pièces.

La stratégie de l'alliance se décline en toute une variété de "combines", de "plans", de "débrouilles" dont le point commun est de donner aux prospectants, moyennant un peu d'effort et de débrouillardise, la possibilité d'intégrer dans le champ des possibles des options qui resteraient hors-champ sans cet "art de faire des coups" – comme, par exemple, le classique "jeu des chaises musicales" où un prospectant prend la place d'une connaissance qui libère son logement, la performance théâtrale de deux colocataires qui essaient de se faire passer pour un couple – tentée, sans succès, par Rita et sa colocataire – ou du couple divorcé qui prétend ne pas l'être – mise en œuvre, avec succès, par Evelyne^{#4} et Carl –, "l'emprunt" de documents financiers aux amis à revenus élevés, la performance de persuasion auprès de connaissances pour les amener à bien vouloir se porter garants, le "*squatting*" en règle chez des amis ou chez la famille, etc.³⁶

³⁶ Ces "combines", "plans", "débrouilles" sont plus encore monnaie-courante dans l'univers des personnes à qui manquent les moyens financiers et autres pour pouvoir s'offrir des conditions résidentielles en toute autonomie. On voit, par exemple dans l'enquête de Carrillo *et al.* [2016] avec des femmes hispaniques, mères d'enfants en bas âge résidant à Chicago avec de faibles revenus, à quel point l'option du "logement partagé" à plusieurs, en colocation ou en hébergement, avec des connaissances ou des membres de la famille, malgré toutes les contrariétés qu'elle provoque, est omniprésente dans l'expérience résidentielle de ces femmes et participe de ce qui permet d'exclure du champ des possibles des options pires encore, les "sous-possibles" les plus dégradés, comme, dans les cas extrêmes, le "*homelessness*".

Travailler le statu quo résidentiel

Dans certains cas, le "travail" des prospectants pour cultiver le champ des possibles procède presque à l'envers : il ne s'agit pas tant de manœuvrer pour intégrer dans le champ des possibles de nouvelles options de qualité mais de faire un travail soit pour éviter que l'option dont on bénéficie en l'état actuel des choses, c'est-à-dire la situation résidentielle en cours, qu'on apprécie fort, sorte du champ des possibles, soit pour transformer en "possible" sa situation résidentielle, en l'état un "sous-possible" car inférieure comme option à ce qu'on pourrait obtenir à condition de déménager si l'horizon d'un déménagement n'était pas bouché. L'expérience de Scarlett^{#9} illustre le premier "travail", celle de Bérénice^{#11} le second. Mais il existe aussi des cas, et c'est l'expérience de Félix^{#10} qui l'illustre, où la "guérilla" que mènent les prospectants pour sortir du champ des possibles l'option du statu quo résidentiel, "sous-possible" à leurs yeux, est couronnée de succès et ouvre la voie à un déménagement synonyme d'accès à une option supérieure.

Scarlett vit depuis de nombreuses années dans son appartement situé dans le quartier de Sainte-Marthe à Paris. Elle apprécie son appartement, qui lui permet d'avoir « *un pied dehors* » sur une cour intérieure vivante, et aime aussi son quartier. Elle sait qu'il lui serait très difficile de se contenter d'autre chose, pour avoir fait l'expérience d'une prospection furtive au moment où elle a reçu l'héritage de ses parents – expérience qui s'est soldée par la confirmation qu'elle ne peut se passer de Sainte-Marthe. Elle est locataire de son appartement, ce qui fait qu'elle n'est jamais à l'abri d'une décision qui la priverait de son appartement et donc possiblement de Sainte-Marthe. Elle est donc tentée de mettre à profit l'héritage reçu pour acheter son appartement mais celui-ci n'est pas à

vendre. Elle va donc résoudre le problème autrement, en acquérant des petits appartements à Sainte-Marthe, « *comme Dalí qui fait ses maisons de pêcheurs un peu partout* », tout en continuant à occuper en location son appartement. C'est ainsi qu'elle achète un premier studio en rez-de-chaussée dans lequel elle installe son cabinet d'orthophonie. Ensuite, lorsque l'occasion se présente, elle acquiert le studio au-dessus de son cabinet, ce qui lui donne la possibilité de devenir propriétaire-occupante d'un appartement de 50 m² en duplex donnant sur une cour : « *Et j'ai acheté le premier étage au-dessus du cabinet qui fait 25 m² aussi, en me disant que si la propriétaire récupère son studio ici, au moins j'aurai le premier étage au-dessus du cabinet, et je peux faire un duplex, un trou, faire un petit escalier, je peux descendre dans la cour et... Et... parce que... parce que je veux tout à côté quoi. Je ne veux plus de temps de trajet, puis je veux être là quoi* ». En attendant, elle met en location le studio à l'étage. Ces manœuvres immobilières, ces acquisitions stratégiques sont comme des efforts que Scarlett déploie pour ancrer définitivement dans son champ des possibles l'habiter à Sainte-Marthe, avec un appartement « *un pied dehors* », sur cour intérieure – cette option résidentielle est pour elle la meilleure de son champ des possibles et elle s'est donnée de la peine pour qu'elle puisse la rester indéfiniment.

Bérénice^{#11} vit avec son compagnon dans l'appartement de ce dernier à Saint-Mandé, dans le Val-de-Marne. C'est sa deuxième tentative : elle est déjà venue s'installer chez lui et en est repartie au bout d'un an. La deuxième fois, c'est encore avec une motivation très modérée qu'elle revient. Outre le fait qu'elle ne s'est pas bien sentie à Saint-Mandé la première fois, il y a aussi que cet appartement dans lequel elle doit vivre n'est pas le

sien, elle n'y a rien investi, ni matériellement, ni affectivement. Idéalement, elle souhaiterait qu'ils prennent autre chose, à Paris de préférence, mais elle sait qu'elle n'arrivera pas à bouger son compagnon : ce dernier n'est pas prêt, selon Bérénice, à se séparer de son appartement, acquis de longue date, et Saint-Mandé est la ville de ses grands-parents, il y vit depuis tout jeune. C'est donc comme si toutes les options du champ des possibles de Bérénice, en l'état, étaient des "sous-possibles" : elle peut partir mais ce sera sans son compagnon, ou alors en obligeant celui-ci à faire un sacrifice qu'il ne tient pas à faire, ou alors, elle prolonge le statu quo en restant dans cet appartement qu'elle ne sent pas comme le sien. Elle trouve l'issue à cette impasse dans un "travail" qui consiste à réhabiliter le statu quo, en convainquant son compagnon d'engager des travaux pour rénover l'appartement, très vieux, détérioré, pas confortable : *« C'est un vieil appartement, c'est une mamie qui habitait dedans, quand il l'a acheté, il n'a pas fait de travaux. Donc la salle de bain, enfin c'est, enfin c'est inimaginable quoi. Ce n'est même pas aux normes niveau électricité, tout ça »*. Elle prend en charge l'organisation des travaux, démarche les entreprises pour avoir des devis, réfléchit à comment ils pourraient réaménager les lieux : *« Et là, alors, quand j'étais revenue, j'avais fait des devis pour la cuisine, parce que la cuisine c'est pareil. La cuisine, j'avais regardé la salle de bain. Et puis là, il y a un mois, il m'a dit : bon bah on va faire les travaux, je te confie la réalisation. Donc ça y est, donc là, j'ai contacté deux entrepreneurs, je vais voir les deux la semaine prochaine. Donc là, on est motivé pour faire les travaux »*. Elle se prépare à investir financièrement dans les travaux : *« En même temps, je participerai financièrement, donc je me dis... »*. C'est pour elle une façon de

transformer cet appartement auquel elle ne peut pas s'attacher affectivement et dans lequel elle vit comme une "invitée" en un appartement dont elle puisse dire qu'il est aussi le sien, dans lequel elle a investi des efforts, son temps, son énergie, son argent, ses goûts : « *Je vais essayer de faire en sorte que ça me plaise. Et ça fera un plus pour rester, peut-être, enfin pour m'y attacher un peu plus. Et puis, je me sentirai peut-être plus impliquée. Parce que là effectivement, moi, je n'ai rien financé, je participe une fois tous les six mois aux charges. Implication zéro quoi. Donc... je me dis, si peut-être... enfin, si par ce biais-là, je me sens plus, pas propriétaire mais investie, enfin, plus inscrite dans le lieu. Parce qu'autrement, je me dis que c'est toujours l'appartement de [son compagnon], je ne dis pas que c'est chez moi* », « *Quand tu participes aux travaux en fait, tu mets ta patte. Donc tu t'appropries malgré tout. Donc...* ». C'est donc un mouvement dans lequel ce qui n'était qu'une "sous-option" qu'on préférerait exclure du champ des possibles devient, à force de travail, une option vivable : en transformant l'appartement, par des travaux, elle transforme aussi son rapport à cet appartement, et par ce biais, le statu quo résidentiel monte au grade de "possible". Ce "travail" consacré à l'appartement se double d'un "travail" sur le rapport au quartier, prenant la forme d'un effort d'acclimatation, bien que difficile, à Saint-Mandé. La première fois, Bérénice a mal vécu son environnement, heurtée par les "mauvaises manières", selon elle, d'une partie des habitants se comportant comme s'ils étaient les propriétaires des lieux. A la seconde tentative, elle se fait progressivement, trouve ses marques, commence à tisser des liens avec les commerçants, développe une vie sociale grâce notamment à une amie qui habite dans le coin, commence à apprécier les bons côtés, comme la proximité du

bois de Vincennes et la possibilité d'aller au travail à vélo : « *Et j'avais fait un blocage à Saint-Mandé. Ma dernière expérience, en fait..., maintenant ça va beaucoup mieux. Enfin, j'ai trouvé mes marques* », « *Et maintenant, en fait, j'ai trouvé mes repères. Y a des commerçants enfin qui me reconnaissent, enfin les endroits où je vais. Y a la proximité du bois de Vincennes. J'ai une collègue en fait qui est devenue une amie, qui habite aussi à Saint-Mandé, on fait des trucs ensemble. Enfin, voilà. Et puis, je vais au travail en vélo, par la coulée verte, tous les matins, c'est quand même hyper agréable. Oui, oui, voilà* ». Cette acclimatation à Saint-Mandé, même si Bérénice ne la présente pas comme un "travail", participe également de la montée en grade, de "sous-possible" à "possible", du statu quo résidentiel. Privée de l'option d'un déménagement avec son compagnon, elle se rabat ainsi, en désespoir de cause, sur une stratégie de réhabilitation du statu quo résidentiel à la sueur de son front, pourrait-on dire.

Là où Bérénice se contente d'une réhabilitation du statu quo résidentiel car elle est dans l'impossibilité d'arracher un déménagement à son compagnon, Félix mène une "guerre d'usure psychologique" auprès de Candice, sa compagne, pour définitivement sortir le statu quo du champ des possibles et réussit là où Bérénice a échoué. Les termes de la situation sont les suivants. Félix est venu s'installer dans l'appartement de Candice dans le 12^{ème} arrondissement de Paris, un deux pièces dont Candice est propriétaire. Ils passent un accord, à l'initiative de Félix, au moment où celui-ci vient s'installer, mettant sur l'agenda un prochain déménagement dans un nouvel appartement qu'ils auront choisi ensemble et doté d'une pièce supplémentaire, en anticipation de

l'arrivée d'un enfant. Ils se lancent dans la prospection mais celle-ci se révèle compliquée : ils ne trouvent rien qui leur convient pendant plusieurs mois. Cette situation est vécue asymétriquement par les deux protagonistes : Candice, qui tient beaucoup à son appartement et à son quartier, semble moins pressée de partir et aussi, par conséquent, moins disposée à consentir des efforts pour accélérer le mouvement. C'est ainsi que lorsque se présente la possibilité, comme on l'a vu plus haut, de bénéficier d'un accès prioritaire aux options, sous condition d'accepter l'arrangement que leur propose un agent immobilier auquel Candice confierait la vente de son appartement, cette dernière s'y refuse dans un premier temps car elle ne veut pas vendre avant d'avoir trouvé de quoi acheter. Félix, alors, met la pression : [Félix] « *Je pense que là pour le coup, c'est moi qui ai mis la pression. C'est-à-dire qu'en gros, à un moment donné, je crois que je t'ai dit : bon, en gros, il faut qu'on déménage, d'accord, il faut qu'on parte, etc., mais toi, en gros, t'avais la possibilité de rester dans ton appart, enfin, toi t'étais un peu, t'étais bien confort sur tous les tableaux parce que t'avais ton appart, t'avais cet apport, machin. Et du coup moi, au bout d'un moment, ça m'a saoulé d'être dans cette situation entre-deux. Et j'ai dit : écoute, si tu veux vendre ton appart, vends-le quoi. Et puis on verra bien. Et, enfin, je ne sais plus exactement comment je l'ai formulé, ce n'était pas du tout une injonction. Mais je t'ai invitée à réfléchir au fait que cet entre-deux était un peu chiant pour moi quoi* », [Candice] « *Carrément* ». Candice donne raison à Félix, ils acceptent l'arrangement de l'agent immobilier, l'appartement de Candice est vendu, ils ont "brûlé leurs vaisseaux", le statu quo résidentiel est sorti du champ des possibles, *alea jacta est*. C'est ainsi parfois son conjoint qu'il faut "travailler au corps",

et plutôt impitoyablement, pour obtenir le meilleur du champ des possibles de son propre point de vue. Cet exemple, comme bien d'autres déjà évoqués, montre à quel point le champ des possibles résidentiels n'est pas seulement une "donnée", ni seulement un champ à cultiver, mais parfois, presque littéralement, une terre à conquérir à coût de "guerre psychologique" avec des êtres qui nous sont parmi les plus chers.

Ouverture des champs des possibles : le solde final

Tout lecteur assidu d'Agatha Christie connaît ces scènes finales de légende par lesquelles se dénouent les romans de la plus célèbre des écrivains du genre "policier" : le grand Hercule Poirot, qui a déjà eu tout le loisir de percer le brouillard de mystère enveloppant l'affaire qui l'occupe, réunit les protagonistes dans une même salle pour leur exposer, avec son brio coutumier, les "faits" qui vont implacablement conduire au dévoilement de l'identité de l'assassin, ce dernier étant bien sûr une des personnes présentes dans l'auditoire. Ces scènes donnent toujours aussi à voir au lecteur que les pages du roman qu'il a parcourues jusque-là étaient truffées d'indices à propos de l'identité de l'assassin, placés sous son nez (du lecteur donc), mais d'une manière délicieusement subliminale. C'est à une scène de cette nature que je convie, pour clore ce livre, non pas les protagonistes de ces "*histoires drôles et sérieuses de démenagement*", mais le lecteur lui-même – sans pour autant me prendre pour Agatha Christie, ni Hercule Poirot, notez-le bien. Il est désormais temps de faire le bilan, de présenter le solde final à propos du degré d'ouverture des champs des possibles résidentiels, mais le lecteur attentif se rangerait sans doute à l'avis de l'auteur si ce dernier prétendait ici que tout en la matière, ou presque, a déjà été dévoilé dans les 277 pages qui précèdent celle-ci. C'est donc à l'intention de l'autre catégorie de lecteur qu'il convient de poursuivre.

Il me serait difficile de faire autrement que de reconnaître que ce degré d'ouverture se résume, en toute rigueur, en un "*ni... ni...*". Les champs des possibles résidentiels ne sont jamais entièrement ouverts, c'est-à-

dire qu'il n'arrive pratiquement jamais qu'ils contiennent des options considérées comme "possibles" dont la variété soit extrême – comme, par exemple, dans le cas, qui n'existe (quasiment) pas dans mon échantillon, de prospectants qui envisageraient comme "possibles", dans le déroulement d'une même prospection, des options dans des quartiers où le prix moyen des biens à vendre frôle les 15'000 euros le m² et dans des quartiers où il se place sous les 4'000 euros le m², ou, autre exemple, dans le cas de prospectants qui prospecteraient dans l'hyper-centre parisien, et en même temps, à soixante kilomètres de là, dans les franges métropolitaines quasi-rurales. Mais, d'un autre côté, ces mêmes champs ne sont jamais non plus entièrement fermés, ce qui veut dire qu'il est tout aussi rare d'entendre un prospectant raconter un épisode de prospection tel que les seuls "possibles" envisagés furent, exclusivement, des options correspondant à un signalement très précis, avec un ensemble de qualités systématiquement communes, et situées dans une géographie extrêmement restreinte, comme un quartier ou une commune uniques. Il convient d'examiner successivement les deux versants de cette double exclusion.

Il est remarquable à quel point les modalités de prospection sont, en pratique, à mille lieux d'une exploration exhaustive de la gamme complète des possibilités. Le principe d'économie d'effort matériel et cognitif, et le réflexe de "simplification du problème" qu'il entraîne dans sa suite, conduisent les prospectants vers des stratégies opérant par auto-réduction du champ des prospections, ce qui tend inévitablement à limiter la variété des options étudiées. C'est comme si les prospectants renaient, comme axiome, l'idée que le "problème" qu'ils tentent de résoudre – trouver l'une des meilleures options du champ des possibles – admet un grand nombre de solutions, si bien que même en auto-réduisant drastiquement le champ des prospections, ils

se réservent une probabilité élevée d'atteindre une de ces solutions – et cela donc, ce qui est fort appréciable, avec une grande économie de moyens. C'est là que se trouve, me semble-t-il, une des principales raisons pour laquelle l'ouverture des champs des possibles résidentiels ne dépasse quasiment jamais certaines limites. Bien souvent, les prospectants se lancent dans la prospection à la recherche d'une option définie sur la base d'un petit nombre de critères premiers, une dimension et quelques autres propriétés matérielles, ciblant une géographie dimensionnée pour être explorable, composée idéalement de quelques "terres connues" et appréciées, le tout avec un budget fixé en première instance à un niveau "raisonnable", au sens où on pourrait mettre un peu plus mais on préférerait ne pas avoir à le faire. Tant que rien ne vient les contrarier, ils maintiennent ce cap, ce qui contient la variété des options explorées en tant que "possibles" dans des limites parfois étroites.

Les prospectants sont bien sûr nombreux à explorer les "zones-frontières" du champ des possibles, les portions les plus fécondes où se nichent les meilleurs "possibles", mais sans jamais non plus pousser cette veine exploratrice trop loin, car ce serait prendre le risque d'une facture énergétique lourde en termes d'efforts cognitifs et matériels de prospection, et possiblement pour rien. De fait, les prospectants semblent d'autant plus réticents à s'engager loin dans de telles voies qu'ils sentent possiblement, par intuition, par sens pratique, que les efforts investis dans l'exploration des "zones-frontières" ont plus de probabilité d'être consentis "en pure perte", ou que, dit autrement, la quantité d'efforts nécessaires pour se donner des chances de succès est plus grande en "zones-frontières", car on est dans des portions du champ où les "possibles" se mélangent bien plus qu'ailleurs aux "impossibles" et aux "sous-possibles". Pour le dire avec un exemple, j'ai bien rencontré sur le terrain des prospectants qui se donnaient de la peine

pour sonder la possibilité d'avoir une pièce de plus comparativement à ce qui semblait mieux ajusté aux moyens financiers – comme, par exemple, des prospectants qui désiraient un trois pièces et prospectaient énergiquement en "zones-frontières" pour en trouver un, tout en visitant également des deux pièces, option plus compatible avec leurs moyens financiers là où ils cherchaient. En revanche, je n'ai rencontré aucun prospectant qui poussait l'exploration jusqu'à voir s'il serait possible d'avoir deux pièces de plus, voire trois pièces de plus, comparativement à ce qui semblait ajusté aux moyens financiers, quand bien même ces pièces supplémentaires auraient eu toute leur utilité (une chambre pour chaque enfant, une "chambre d'ami", un bureau, un dressing, une salle de jeu, etc.). Très rares semblent les prospectants à penser que cela vaut le coup de pousser les explorations jusqu'à de telles extrémités.

La variété des options envisagées comme "possibles" reste aussi dans des limites parfois étroites parce que les prospectants, en connaisseurs des "réalités du marché", ou en apprentis véloces de ces réalités, placent le curseur budgétaire à un niveau *grosso modo* ajusté à leurs convoitises et entrent alors dans une logique de prospection de type : « *on veut en avoir pour cet argent* », et ne raisonnent plus suivant une logique de type : « *voyons aussi ce qu'on peut avoir pour beaucoup moins cher* ». Cette façon d'aborder et de mener la prospection les amène à consacrer leur temps et leur attention au traitement cognitif des annonces aux environs du budget arrêté et à négliger les options beaucoup moins chères. C'est comme si, accordant assez de confiance à leur science des "réalités du marché", les prospectants partaient du principe que les options à tel bas prix ne peuvent répondre à leurs attentes, que c'est là une chose actée, et qu'on peut ranger de telles options sans plus d'examen du côté des "sous-possibles". Les prospectants sont ainsi rares à explorer les "bas-fonds" de

ce qui leur est accessible financièrement, là où se trouvent les options beaucoup moins chères que ce qu'ils sont prêts à consentir, sans doute parce qu'ils n'accordent pas beaucoup de probabilité à leurs chances d'y trouver autre chose que des "sous-possibles".

Si la variété des options envisagées comme "possibles" en cours de prospection ne dépasse que rarement certaines limites, c'est aussi parce que les prospectants sont nombreux à retenir des modalités de prospection qui accordent un privilège considérable aux "terres connues" et appréciées, et qui, en conséquence, ignorent assez allégrement les "terres inconnues". Cela fait partie des nombreux moyens de "simplification du problème" auxquels les prospectants ont recours spontanément. De fait, il faut reconnaître que c'est une manière de ne pas se compliquer la vie : la prospection en "terres inconnues" oblige à faire des efforts de reconnaissance, à organiser des excursions de façon à faire l'expérience cognitive et sensorielle de ces lieux, afin de se faire une idée de ce qu'ils valent, entreprise toujours quelque peu hasardeuse car comment se faire une idée juste au terme d'un temps d'exposition si court sans s'exposer au risque de "mauvaise décision" – classer "habitable", par mauvais jugement au terme d'une brève exposition, un secteur qui se révélera être, une fois les quartiers pris, beaucoup moins "habitable" que prévu ? C'est comme si les prospectants se disaient : *« pourquoi se compliquer la vie à prospecter dans des lieux entièrement étrangers, dont on ignore tout, alors qu'on peut chercher, et avec un peu de chance, trouver, le plus simplement du monde, dans des endroits qu'on connaît bien ? »*. Le confort d'une prospection située en "terres connues", auquel tant de prospectants semblent sensibles, agit comme un contractant du champ des possibles, exerçant une pression dans le sens d'une circonscription des options envisagées comme "possibles" dans une géographie peu extensive.

Si les expériences de prospection donnent à penser que certaines de leurs préférences sont "révélées" aux prospectants dans le cours même des choses en train de se faire, ces derniers s'engagent néanmoins dans l'action, dans les cas ordinaires, avec ne serait-ce que quelques certitudes. C'est ainsi par exemple que nombre de prospectants attaquent la prospection avec la conviction ferme de vouloir acheter, sans envisager a priori une autre issue. Ce genre de convictions portent en elles la trace de visions du monde incorporées par socialisation, dans la jeunesse ou plus tardivement, ou alors, elles se présentent, sans qu'on puisse les assimiler aux produits d'une socialisation, comme les résultantes d'un exercice de cognition, antérieur à la prospection, qui pèse des pour et des contre, confronte arguments et contre-arguments, calcule, évalue, délibère, et porte le prospectant à la conclusion que telle option est meilleure que telle autre. De telles convictions acquises par socialisation ou par "études de préférence" ex-ante agissent dans le sens d'une fermeture du champ des possibles, puisqu'elles canalisent la prospection vers des voies où certaines options risquent de ne jamais pouvoir accéder au statut de "possible" envisagé comme tel par les prospectants en cours de route.

C'est ainsi qu'il existe des expériences de prospection empruntant un sentier très étroit, conduites par une idée extrêmement précise à propos de ce qu'on veut, le regard des prospectants fixé droit sur le chemin, sans aucun coup d'œil, ne serait-ce que furtif, ni à droite ni à gauche afin de voir s'il n'y aurait pas, par hasard, des options meilleures. L'expérience de prospection de Sonny^{#24} en est une illustration exemplaire. Il cherche avec son conjoint un appartement trois pièces pour acheter, dans du neuf, à Chelles, là où ils habitent avec satisfaction, sans envisager aucune autre possibilité. Ils prospectent quelques programmes immobiliers en cours, exclusivement à Chelles, font une unique visite qui s'avère concluante, et achètent ainsi un appartement en

tout point conforme à ce qu'ils avaient prévu d'acquérir. Un champ des possibles fermé à l'extrême, c'est-à-dire un ensemble d'options considérées comme "possibles" dans le déroulement même de la prospection dont la variété est proche de zéro.

Cela étant dit...

Des expériences de prospection à l'image de celle de Sonny, c'est-à-dire avec une variété quasiment nulle au sein des options considérées comme "possibles" en cours de processus, semblent rares : j'en recense six [chez Rachel, Esther, Paul-Louis, Scarlett, Constance], dont celle de Sonny, parmi la quarantaine d'épisodes de prospection que les personnes rencontrées m'ont racontée en détails. Dans les autres cas, c'est-à-dire la grande majorité, les champs des possibles associés aux prospections sont un minimum ouverts et les options envisagées comme "possibles" en cours de route sont un tant soit peu variées, soit quant à la géographie des lieux où on a prospecté, soit du point de vue du régime d'occupation envisagé (propriétaire, locataire dans le secteur privé, locataire dans le secteur social, colocation, logement de fonction), soit en termes de genre de logement (maison ou appartement, neuf ou ancien, architecture contemporaine, moderne, classique), soit quant à la dimension du logement (en nombre de pièces ou en superficie), soit dans plusieurs de ces registres simultanément.

S'il en est ainsi, c'est d'abord parce que la condition énoncée *supra*, dont le respect pourrait conduire à davantage de prospections "fermées", est, en pratique, rarement remplie : "*Tant que rien ne vient contrarier les prospectants...*". En pratique, très souvent, toutes sortes de contrariétés, la plupart du temps relatives aux "réalités du marché", viennent chahuter les plans initiaux et obligent les prospectants à s'adapter, s'ajuster, en modifiant les paramètres de la prospection, en

élargissant leur perspective, en activant des plans alternatifs, toutes opérations qui introduisent de la variété quant aux options envisagées comme "possibles". C'est ce qui se produit, par exemple, de façon assez récurrente, lorsque la prospection dans les premiers "spots" ciblés, objets d'une préférence initiale, échoue et que les prospectants réagissent en "élargissant le cercle", étendant les recherches vers de nouvelles géographies, ce qui accroît progressivement la variété des options considérées comme "possibles" dans le cours des événements. Rebecca^{#3}, Antoine^{#17}, Madeleine^{#23}, Justin^{#13}, Daphné^{#2}, Louise^{#1}, Lisa et Thomas^{#14} ont tous rapporté, à des degrés divers, des expériences de prospection soumises à la loi de cette logique où, d'échec en échec, la prospection gagne des "terres neuves", connues ou inconnues, qui viennent s'adjoindre au périmètre "*first choice*" des débuts. Le supplément de variété qu'introduisent ces excroissances géographiques au sein des options envisagées comme "possibles", sans être extravagant, atteint souvent un degré qu'on peut qualifier de significatif, au sens où habiter ici ou là, dans les lieux antipodiques du champ des possibles en expansion, peuvent être considérés comme des expériences significativement non-identiques. L'extension du champ des prospections projette parfois extra-muros une prospection parisiano-centrée au départ – comme dans le cas de Daphné, dont les explorations commencent dans le quartier des Batignolles, dans le 17^{ème} arrondissement, pour s'achever à Saint-Mandé, dans le Val-de-Marne, où elle achète un appartement. Parfois, c'est dans l'autre sens que cela se produit, et une prospection qui cible, en première instance, la proche banlieue s'ancre pour de bon dans Paris intra-muros, par manque de résultat en banlieue, comme dans l'expérience d'Esther^{#21} et de son compagnon : ils cherchent un petit appartement pour acheter, préférentiellement à Charenton-le-Pont ou à Saint-Maurice, en Val-de-Marne, "terres" du compagnon depuis sa naissance, mais réalisent que

l'offre pour le genre de choses qu'ils convoitent n'y est pas très abondante et ne se renouvelle pas assez vite, ce qui les décide à prospecter activement dans Paris, d'abord dans le 12^{ème} arrondissement, petit bout de Paris le plus proche de l'épicentre de la prospection, et par la suite, dans tout Paris – ils iront visiter des appartements jusqu'à la place Stalingrad, dans le 19^{ème} arrondissement, ou encore jusqu'à Montmartre, dans le 18^{ème} arrondissement. Un glissement vers "l'extérieur" se produit parfois sur le terrain de la banlieue, par extension du périmètre des opérations d'une banlieue péricentrale, dense, urbaine, équipée en transports en commun, vers une banlieue lointaine, périphérique, peu dense, plus verte, plus riche en maisons individuelles et en automobiles – comme dans les cas de Louise et de Madeleine, dont les prospections, centrées au départ sur Champs-sur-Marne, 25'000 habitants, à vingt kilomètres à l'est de Paris, vont s'étendre jusqu'à inclure Chessy, 6'000 habitants, à une quarantaine de kilomètres de Paris. Dans des cas plus extrêmes encore, le champ des prospections s'affranchit des frontières de la métropole parisienne, comme dans l'expérience de Lisa et Thomas qui, après avoir prospecté dans les environs de Guyancourt, dans les Yvelines, sans succès en raison de la piètre qualité des options rencontrées, se décident à déplacer les opérations en Normandie, avec succès puisque c'est là qu'ils achèteront leur maison. Le supplément de variété introduit dans le champ des possibles peut aussi devenir non-négligeable en termes de sociologie des "terres" envisagées comme "possibles". Rebecca, par exemple, à la recherche d'un appartement à acheter, achève une prospection entamée dans le 16^{ème} arrondissement, un des plus "bourgeois" de Paris, où elle serait ravie de pouvoir vivre, dans le 18^{ème} arrondissement, un des plus "bourgeois-bohème", en achetant un grand studio du côté de Lamarck-Caulaincourt. Antoine et sa compagne Leïla, quant à eux, mènent une prospection qui, après avoir fait le tour de quelques-unes des "terres" les plus iconiques de la

bourgeoisie francilienne, comme Versailles ou Saint-Cloud, les conduit vers des lieux à la sociologie moins singulière, comme Fontenay-sous-Bois ou Bry-sur-Marne, dans le Val-de-Marne. Justin et sa compagne, de leur côté, descendent une par une, en cours de processus, les marches d'une échelle de cherté, partant d'endroits comme Argenteuil et Bezons, dans le Val-d'Oise, où c'est "juste" compte tenu de ce qu'ils convoitent, jusqu'à Villetaneuse, en Seine-Saint-Denis, une des communes les plus pauvres de toute la région parisienne, où cela "passe" enfin, financièrement.

Il arrive aussi que les revers, grands ou petits, subis dans la confrontation avec les "réalités du marché" ou causés par d'autres raisons provoquent un élargissement de l'horizon des possibles en termes de régime d'occupation. Les prospectants sont plusieurs à faire état de prospections compliquées où le projet d'acquisition à l'origine de la prospection a été malmené, la rencontre avec une option pour laquelle on serait prêt à déboursier les sommes exigées se dérochant, ce qui semait le doute dans l'esprit des prospectants quant aux chances de voir ce projet se concrétiser à court terme. L'option d'un repli vers une location, pensée comme une étape temporaire en attendant des jours meilleurs, s'imposait alors parfois, progressivement, comme un "possible" sérieux – Youri^{#16} et Antoine disent avoir placé cette option "sous le coude" dans le cours des événements, à mesure qu'ils étaient gagnés par le sentiment qu'ils pourraient très bien ne pas réussir à aller au bout du projet d'achat dans le court terme le plus immédiat. Chez d'autres prospectants, comme Daphné, Bérénice^{#11} ou Séverine^{#19}, c'est l'option d'un investissement locatif, c'est-à-dire l'accès à la propriété, non d'une résidence principale, mais d'un autre logement, qui fait office de potentiel "plan B" pour déjouer des "réalités du marché" obstruant le chemin vers l'acquisition d'un logement pour y vivre.

L'expérience d'Antoine montre même que bien au-delà de l'alternative entre l'achat et la location, les inattendus

peuvent embarquer la prospection dans une direction telle que ce sont de véritables alternatives en termes de "modèle de résidentialité" qui se succèdent, dans le processus même, en guise de "possibles". Séquence une : Antoine et Leïla, qui habitent, avec leurs deux enfants, dans le grand appartement des parents d'Antoine du côté de Nation, ont des envies de "vert" et pensent acheter – "possible" #1 – une résidence secondaire à la campagne. Séquence deux : les parents d'Antoine font remarquer qu'avant de penser à une résidence secondaire, il serait plus judicieux d'investir dans une résidence principale, ce qui sous-entend soit l'achat aux parents de l'appartement de Nation – "possible" #2 –, soit l'achat d'autre chose ailleurs mais en libérant l'appartement de Nation – "possible" #3. Séquence trois : Antoine et Leïla testent une option hybride associant le #1 et le #3 sous forme de combinaison "petit appartement à Paris et grande maison de campagne à une heure de Paris", soit un mode de vie bi-résidentialisé entre "parisianité de semaine" et "ruralité de week-end", mais ils sont découragés par les prix. Séquence quatre : ils se décident à mettre le cap sur l'acquisition d'une grande maison avec un grand jardin dans la proche banlieue de Paris – "possible" #4, qui sera le bon.

"Erreur de la banque en votre faveur"

Si le champ des possibles s'ouvre parfois, comme on vient de le voir, en conséquence des contrariétés provoquées par les "réalités du marché", il arrive aussi, sans doute plus rarement mais le cas existe néanmoins, que c'est au contraire l'exposition à des "réalités du marché" plus clémentes et permissives qu'anticipées qui ouvre le champ des possibles en cours de prospection. C'est ainsi que Manuel^{#25}, en pleine prospection afin d'acheter un appartement pour sa mère dans les environs de Bagnolet, Les Lilas ou Romainville, constate, chemin faisant, que l'état des prix autorise

l'acquisition d'un pavillon, option qu'il pensait hors de portée financièrement – et c'est bien par l'acquisition d'un pavillon à Romainville que se clôt la prospection, alors qu'elle avait démarré avec la conviction résignée que le champ des possibles ne contenait autre chose que l'option d'un appartement. L'expérience de prospection de Rita^{#22} avec ses compagnons peut être interprétée dans une perspective semblable. Rita cherche avec une amie un appartement pour une colocation, à Paris ou dans la proche banlieue. Toutes les deux artisanes, avec des revenus relativement modestes, leur "dossier" est faible au regard de ce qu'elles désirent, c'est-à-dire beaucoup d'espace habitable, et elles ont du mal à trouver. Le compagnon de Rita se joint à l'équipe, ce qui change la donne car leur "dossier" gagne en puissance : il y a désormais un couple dans l'équipée, élément toujours rassurant pour les bailleurs, et ils ont un budget qui autorise désormais à aller chercher des superficies jusqu'à 80-90 m² – c'est un 83 m² qu'ils finiront par louer. Mais il y a plus encore : la gamme de superficie à laquelle ils peuvent désormais prétendre étend aussi le champ des possibles à l'option d'une maison, ce qui était exclu tant que Rita et son amie étaient deux à chercher – et de fait, dans cette configuration, Rita et son amie ne s'amusaient pas à prospecter des maisons. Pourtant, Rita a une préférence en ce sens – elle préfère une maison à un appartement –, préférence que, par sens des réalités, elle laissait de côté, sans même se poser la question. C'est donc sous forme d'un imprévu agréable que la possibilité d'une maison se profile. Ils se mettent à compter avec cette possibilité, prospectent aussi des maisons, en visitent. C'est comme si les "réalités du marché" devenaient plus clémentes en cours de prospection, transformant l'option d'une maison en vrai "possible", ouvrant le champ des possibles sur ce registre, scénario que Rita était loin de pouvoir anticiper au moment où elle se lançait dans la prospection.

Calculer avec la possibilité... de ne pas déménager

La variété des options envisagées comme "possibles" en cours de processus s'enrichit aussi, dans certains cas, suite au statut de "possible" que les prospectants accordent au statu quo résidentiel. De fait, dans bien des cas, en particulier lorsque l'horizon d'un déménagement ne naît pas d'une injonction à quitter les lieux, les prospectants se laissent la possibilité de suspendre ce projet, pour le reprendre éventuellement plus tard, voire l'abandonner, si la rencontre avec une option pour laquelle on serait prêt à se séparer de son domicile, dans le respect du principe "*on ne veut pas changer pour moins bien*", refuse de se produire. Si on ne trouve rien qui vaille, il devient préférable de préserver sa position résidentielle du moment, si tant est qu'on y bénéficie de conditions un tant soit peu satisfaisantes. De nombreux prospectants, comme Daphné, Félix^{#10} et Candice^{#10}, Youri, Ivan^{#26}, Louise, Madeleine, Rita, Séverine, Bérénice, exposent des rétrospectives d'expériences de prospection dans des termes qui laissent penser qu'ils calculaient constamment avec cette possibilité. Dans les cas les plus courants, le projet de déménagement est porté par l'envie d'améliorer ses conditions résidentielles, en accédant à des qualités plus en phase avec les préférences ou les besoins du moment, ce qui implique que la prospection cible des options dont les propriétés sont autres que celles du logement qu'on occupe, du moins dans certains registres. Dans ces conditions, la prise au sérieux du statu quo en tant que véritable option a pour conséquence de diversifier les "possibles" envisagés comme tels en cours de prospection, comme on peut le voir dans les deux épisodes de prospection restitués par Daphné, tous deux conformes à ce schème. La première fois, Daphné vit avec son conjoint dans un logement social de grande qualité dans le 20^{ème} arrondissement de Paris. Elle est enceinte, les époux se disent alors que c'est peut-être le bon moment d'acheter un trois pièces. Ils commencent

à chercher mais les options qu'ils voient passer supportent tellement mal la comparaison avec les conditions résidentielles dont ils bénéficient dans leur logement social qu'il leur semble impossible de « franchir le pas ». La seconde fois, Daphné habite, avec ses deux enfants, un trois pièces en location dans le 18^{ème} arrondissement de Paris, appartement qu'elle apprécie beaucoup. Néanmoins, en partie sous la pression de son entourage, elle se décide à se lancer dans un projet d'acquisition, mais tout en espérant presque, dans un coin de son esprit, ne rien pouvoir trouver, insuccès qui la laisserait prolonger son existence de locataire dans cet appartement cher à son cœur. Parce que le statu quo est envisagé comme un "possible" sérieux dans les deux expériences, cohabitent dans le champ des possibles, la première fois, les options de la location d'un logement social et de la propriété, et la seconde fois, les options d'une location à Paris et de la propriété à Paris ou en banlieue proche.

Goûts pluriels, préférences larges

De nombreux prospectants se lancent dans la prospection avec un champ des possibles déjà ouvert, contenant d'entrée de jeu des "possibles" un tant soit peu variés, ou qui s'ouvre rapidement dans le feu de la prospection, sans que la cause puisse être imputable aux contrariétés ou imprévus inhérents à toute prospection. C'est assez prosaïquement le cas, par exemple, des prospectants pour lesquels des possibilités du côté du logement social coexistent, dans le champ des possibles, avec des possibilités de location dans le privé ou d'accès à la propriété. Daphné en est un exemple : l'épisode de prospection restitué *supra*, où elle prospecte avec son mari un trois-pièces à acheter dans Paris, se solde par le déménagement dans un nouveau logement social, tout aussi exceptionnel que le précédent, du côté du Parc Montsouris dans le 14^{ème} arrondissement, que Daphné

obtient par le biais du contingent employeur au bénéficiaire de son statut de fonctionnaire auprès de la Région Ile-de-France. L'expérience d'Audrey^{#20} est un cas de même nature : son mari est militaire sous contrat, ce qui leur ouvre la voie d'un logement social par le biais du contingent militaire, et cette possibilité est constamment dans l'horizon des possibles. Ce n'est pas cette option qui l'emporte lorsqu'ils s'installent à Versailles, puisqu'ils prennent une location dans le secteur privé, mais ce n'est que partie remise : deux ans plus tard, lorsque le propriétaire leur donne congé, ils retiennent la carte du logement social, et maintenant qu'ils cochent la case "famille" suite à la naissance de leur enfant, cette fois-ci, c'est avec succès. C'est encore le cas de Virginia^{#27} et Milan^{#27}, parents de deux adolescents, à l'étroit dans un petit trois pièces dans le 11^{ème} arrondissement de Paris et à la recherche d'un quatre pièces dans Paris ou quelques communes de la proche banlieue nord-est : ils prospectent, pendant de nombreuses années, dans le locatif social et dans le locatif privé simultanément, à plus ou moins haute intensité selon les périodes. C'est aux recherches dans le secteur social qu'ils consacrent l'essentiel de leurs efforts de prospection, tellement la route semble barrée dans le secteur privé en raison de prix prohibitifs, et c'est quasi-exclusivement des logements sociaux qu'ils visitent. Mais au final, c'est dans le secteur privé qu'ils finissent par trouver, un grand appartement dans une résidence du côté de la Porte de Bagnolet dans le 20^{ème} arrondissement de Paris.

Une prospection qui commence avec un champ des possibles ouvert d'entrée de jeu est aussi le cas des prospectants aux préférences "larges" vis-à-vis de certains critères en jeu, et particulièrement disposés à trouver leur compte dans une pluralité d'issues – préférences qu'on pourrait aussi qualifier de "molles", au sens où elles ne semblent pas rigidement hiérarchisées, et qui font penser à une "égale préférence", si on peut

dire, sans qu'il s'agisse d'indifférence ou d'absence de goûts. Rebecca, par exemple, expose une expérience de prospection conforme à ce schème en matière de genre de logement, appartement ou maison. Au moment des faits, elle habite avec son mari et leurs deux enfants adoptifs à Sèvres, dans un appartement en location, et ils souhaitent désormais acheter. Le projet de déménagement est porté, entre autres, par l'envie d'offrir aux enfants l'accès à un espace extérieur si bien que l'option d'une maison avec un jardin se présente comme le choix le plus naturel. Néanmoins, ils prospectent sans discriminer selon ce critère, examinent des annonces pour des maisons et pour des appartements, font des visites pour les deux types d'options, et les quatre offres qu'ils font en cours de processus sont à parité pour les deux genres de bien, deux offres pour des appartements, deux pour des maisons. Le passé de Rebecca et de son mari est riche en expériences dans des appartements de standing offrant des conditions résidentielles de grande qualité, notamment lors de leur séjour à Milan, et ensuite à Sèvres suite à leur retour en métropole parisienne, et on ne sent chez eux aucune aversion, aucun a priori négatif, aucun ras-le-bol vis-à-vis de ce format résidentiel. Ils cherchent principalement dans les environs de Sèvres, dans les "beaux quartiers" des Hauts-de-Seine, nantis d'espaces verts de grande qualité, comme le parc de Saint-Cloud tout proche, et d'immeubles de standing dotés de leur propre jardin. Leurs moyens financiers sont à la hauteur. Dans de telles conditions, le raisonnement les amène à se dire qu'un bel appartement proche d'un beau parc ou situé dans une résidence avec jardin collectif est tout aussi bien qu'une maison avec un jardin. En conséquence d'une sorte d'"égale préférence" pour les deux formats, leur prospection se déroule ainsi avec un champ des possibles incluant simultanément, en tant qu'options envisagées comme "possibles", l'option d'une maison et l'option d'un appartement. L'expérience de Louise est une version faible du même scénario. Elle

habite, avec son conjoint, un appartement deux pièces en location à Champs-sur-Marne, où ils se retrouvent à l'étroit suite à la naissance de leur fils. Ils se mettent alors à chercher un nouveau logement, plus grand, pour acheter. Le conjoint de Louise a une préférence franche pour l'option de la maison. Louise, elle, est beaucoup plus ouverte : elle a toujours vécu en appartement, sans en être malheureuse, elle se sentait bien dans leur deux pièces à Champs-sur-Marne, dont elle appréciait particulièrement la grande terrasse qui leur accordait le bénéfice d'un espace extérieur. Leur prospection se profile comme un vecteur de ces deux positions, une préférence pro-maison et une "égale préférence" maison-appartement : elle penche en faveur de l'option de la maison mais sans se fermer à l'option de l'appartement. Louise et son mari vont visiter essentiellement des maisons mais il y aura dans le lot au moins un appartement, avec une grande terrasse, comme le précédent, ce qui suggère que le filtrage des annonces n'écartait pas strictement l'option d'un appartement, restée dans le jeu en tant que "possible" envisagé comme tel.

Les préférences "larges", "molles", non-éliminatoires, proches de "l'égale préférence" peuvent aussi ouvrir le champ des possibles par le versant du critère du lieu, inscrivant la prospection dans une géographie faite d'une variété de cadres résidentiels. Constance^{#6}, Lino^{#8}, Erika^{#15}, Hannah^{#7}, Virginia et Milan, Rebecca, racontent tous des expériences de prospection conformes à ce modèle. Constance, par exemple, fait le récit du processus au terme duquel elle achète un studio dans le quartier de Sainte-Marthe, dans le 10^{ème} arrondissement de Paris, dans des termes tels qu'on est tenté de penser que c'était très ouvert en matière de lieu. Au moment des faits, elle habite à l'étranger, avec des passages en France, elle est à la recherche d'un petit appartement dans la métropole parisienne, qui va servir à court terme autant de garde-meuble que d'habitat. Elle

n'a de toute évidence pas une idée précise à propos de l'endroit, d'autant qu'elle ne connaît que très peu Paris et sa région, et ce sont des circonstances assez contingentes qui la portent vers l'option qu'elle retient, la première qui se présente. Rien n'autorise à penser qu'elle se serait accommodée de n'importe quel endroit, et cela d'autant que les raisons pour lesquelles Sainte-Marthe lui plaît suggèrent qu'elle a des goûts précis en la matière, mais il semble permis de penser que cela aurait pu être dans bien d'autres endroits, à Paris ou en banlieue – la richesse de son expérience résidentielle antérieure et postérieure révèle des dispositions à s'accommoder, et plutôt de bonne grâce, de cadres résidentiels divers et variés. Expérience semblable du côté de Lino : il habite avec sa compagne et leurs enfants un grand appartement en location sur la place Félix Eboué, dans le 12^{ème} arrondissement de Paris, les enfants grandissent et s'en vont, Lino et sa compagne se disent qu'ils n'ont plus besoin d'autant de surface, et se lancent dans l'achat d'un appartement, avec, en première instance, une prospection qui cible tout Paris sans rien exclure. Ce n'est pas qu'ils sont indifférents au lieu pour peu que ce soit dans Paris : la suite des événements, lorsqu'ils découvrent le quartier de Sainte-Marthe qu'ils ne connaissaient pas, qu'ils en tombent « amoureux » et qu'ils se décident à ne chercher plus que là, prouve le contraire. Le quartier compte et ils ont des goûts en la matière. Néanmoins, ces goûts donnent l'impression d'être "larges", c'est-à-dire de nature à attribuer de la valeur à toute une variété d'objets. Comme Constance, le passé résidentiel de Lino est riche en expériences dans des cadres variés, avec des étapes à Paris, en banlieue, en province, à l'étranger, dans des quartiers cossus, populaires, en maison, en appartement, de sorte que chez lui aussi, on subodore cette même disposition "caméléonesque" de celui qui peut poser sa valise dans bien d'endroits, avec, à chaque fois, un certain plaisir et intérêt. En région parisienne, il a déjà vécu à Ménilmontant, dans le 20^{ème} arrondissement, du côté de

la Rue de Montreuil, dans le 11^{ème} arrondissement, sur la place Félix Eboué, dans le 12^{ème} arrondissement, à Maisons-Alfort, dans le Val-de-Marne, à Massy, dans l'Essonne, toutes expériences résidentielles qu'il se remémore avec sympathie.

Variante encore de ce même schème chez Virginia et Milan, dans une version davantage mâtinée de contrainte. Cette famille de quatre personnes vit depuis quinze ans dans un petit trois pièces d'une soixantaine de m² dans le 11^{ème} arrondissement de Paris. Avec les enfants qui entrent dans l'adolescence, ils sont de plus en plus à l'étroit. Cela fait de nombreuses années qu'ils cherchent plus grand, dans le locatif social comme dans le locatif privé. Le champ des prospections couvre tout Paris et quelques communes de la banlieue nord-est, Pantin, Les Lilas, Le Pré-Saint-Gervais. Pour le logement social, ils passent par la plateforme *Loc'annonce*, qui centralise des annonces pour tout Paris, et candidatent à des offres dans la plupart des vingt arrondissements parisiens, aussi bien à l'ouest qu'à l'est, dans le nord comme dans le sud : [Milan] « *On a regardé sur tout Paris* », [Virginia] « *Ah oui, on a candidaté dans le Marais, dans le 4^{ème}, dans le 3^{ème}, dans le 2^{ème}, dans le 1^{er}* », [M] « *1^{er}, 17. Oui un peu partout. 5^{ème}, 12^{ème}, 13^{ème}* », [V] « *Le 13^{ème}, ah oui, le truc à Blanqui là, oui* ». Cette ouverture participe d'une stratégie d'adaptation et de survie : leur prospection est tellement compliquée, leurs chances de trouver un appartement convenable à leurs yeux semblent tellement minimes au contact des "réalités du marché", qu'ils saisissent la nécessité de "ratisser large", notamment dans le secteur social, sans trop faire les "fines bouches" en termes de géographie. D'un autre côté, leur système de préférences semble très inclusif vis-à-vis des multiples sociologies parisiennes : un logement social dans le 9^{ème}, ou dans le 20^{ème}, ou dans le 13^{ème}, ils ne sont pas contre par principe, bien au contraire. Ils ne trahissent aucune réticence à l'égard de certaines portions de Paris. L'ouverture du champ des

prospections vers quelques communes de la proche banlieue se fait avant tout par réalisme pragmatique, afin d'augmenter leurs chances de réussite dans le locatif privé. Il faut dire qu'ils craignent l'idée d'un déménagement vers la banlieue, eux qui tiennent à leur mode de vie parisien, fait d'une vie sociale et culturelle intense menée à peu de frais en termes de transport. Mais, d'un autre côté, ils ont assez d'expérience pour savoir qu'il existe une banlieue adjacente à Paris, desservie par le métro, et qui permet la conservation d'un mode de vie parisien. A cette banlieue-là, ils ne sont pas fermement opposés, ce qu'on peut interpréter comme l'expression d'un "parisianisme accommodant", pas aussi radicalisé que chez d'autres en tout cas.

L'expérience de Rebecca est encore un autre exemple de prospection qui porte d'entrée de jeu sur un périmètre plutôt vaste et varié. La prospection exposée *supra*, ouverte quant au genre de logement recherché, maison ou appartement, fut tout aussi ouverte géographiquement, en conséquence de goûts plus inclusifs depuis que Rebecca et son mari ont appris à connaître et à apprécier la vie en banlieue, là où ils habitent, à Sèvres. A l'étape précédente, lors de la prospection qui les a conduits à louer un appartement à Sèvres, ils se faisaient une piètre opinion de la banlieue, au point que Rebecca hésita jusqu'à la dernière minute pour savoir si elle prenait le train pour se rendre à la visite de cet appartement à Sèvres, la dernière d'une longue journée, tellement elle ne croyait pas aux chances d'y trouver quelque chose qui puisse lui plaire. Elle se décida finalement à y aller, et on est tenté de dire, rétrospectivement, que ce fut un "*game-changer*". A sa grande surprise, elle découvre à Sèvres un appartement et un cadre qui la séduisent, ils se décident à prendre cet appartement, décision qu'ils ne regretteront à aucun moment par la suite. Maintenant qu'ils sont embarqués dans une nouvelle prospection, le statut de la banlieue est tout autre : ce n'est plus un "possible" par contrainte,

par défaut, par dépit, en désespoir de cause, mais désormais un "possible" aimé et désiré. Cette fois-ci, c'est par goût que Rebecca et son mari intègrent les environs de Sèvres, Ville d'Avray, Saint-Cloud, dans le champ des prospections – ou, dit autrement, c'est par "la grande porte" que ces lieux pénètrent le champ des possibles associé à cette nouvelle expérience de prospection. D'ailleurs, quitte à ouvrir le champ des possibles à la banlieue par goût, pourquoi s'arrêter en si bon chemin ? De la "belle banlieue", il en existe ailleurs, et Rebecca et son mari sont bien placés pour le savoir, connaissant des gens qui habitent sur les bords de Marne, à l'est, dans un cadre « *féérique* », de l'avis même de Rebecca. De tels lieux entrent ainsi dans le "radar" de leur prospection, même si cela ne va pas très loin, car les lieux en question sont trop éloignés de leurs lieux de travail respectifs, ce qui est un défaut éliminatoire, surtout pour Rebecca. Si, en quelques années, la banlieue a gagné ses lettres de noblesse auprès de Rebecca et de son mari, Paris n'a rien perdu de son prestige : Rebecca, malgré toute sa sympathie nouvelle pour la banlieue, ne peut faire autrement que de considérer l'option d'un retour intra-muros avec envie, d'où la veille qu'elle active sur les plateformes d'annonces afin de tester les possibilités de ce côté-là, tout en sachant que les prix ont toute probabilité de se montrer prohibitifs. C'est ainsi que cette expérience de prospection sonde simultanément Paris et sa banlieue proche, deux "terres" qui sont désormais chacune l'objet, si ce n'est d'une "égale préférence", du moins d'une authentique sympathie.

Variante encore chez Erika. Elle cherche, avec une amie, un appartement pour une colocation. Elles se lancent dans la prospection en mobilisant leur réseau social : elles parlent de leur projet autour d'elles, aux amis, connaissances, collègues, et se mettent à attendre qu'une opportunité émerge de ce cercle social. Le seul critère géographique formalisé est la position par rapport à leurs

lieux de travail respectifs, vers Montparnasse pour Erika, vers Bastille pour son amie, et ce critère lui-même est défini dans des termes relativement lâches – jusqu’à une trentaine de minutes de déplacement confortable, en transports ou à vélo –, ce qui trace un périmètre dans lequel figurent de nombreux arrondissements parisiens – y compris à l’est de Paris, le 12^{ème} arrondissement ou certaines portions du 20^{ème} arrondissement étaient pour Erika clairement éligibles – et quelques communes de banlieue – sachant qu’Erika n’exprime aucune réticence à l’idée d’habiter en banlieue. Deux options se présentent, la première dans le 18^{ème} arrondissement, qui ne leur plaît pas, la seconde dans le 16^{ème} arrondissement, proche de la Porte Maillot, qui leur convient et qu’elles prennent.

Stratégies d’ouverture : le gambit de Rita

Une autre variante du même schème se donne à voir dans l’expérience de prospection de Rita. Elle cherche, avec une amie, une colocation à Paris ou dans la proche banlieue. Le principe cardinal de la prospection est l’espace habitable : elles souhaitent plus que tout autre chose un logement où elles auront des pièces et de la superficie en quantité. En matière de lieu, elles sont beaucoup moins regardantes : elles veulent être à proximité d’une bouche de métro mais tant que ce critère est satisfait, elles considèrent que le contrat géographique est rempli. Elles travaillent toutes les deux à Paris, n’ont rien contre une option à Paris, mais n’en font pas non plus une cible particulière. L’amie de Rita habite à Malakoff, Rita elle-même, après avoir habité à Rambouillet en colocation, est désormais hébergée par ses connaissances, et notamment son compagnon, logé à Asnières-sur-Seine. La banlieue proche, elles connaissent donc, elles y vivent, et non à contrecœur. Dans ces circonstances, leur prospection, comme chez Constance, Lino, Rebecca ou Erika, va s’inscrire dans un

périmètre assez vaste : tout Paris et la portion de la proche banlieue située à proximité d'un point d'entrée dans le réseau métropolitain, à la seule exclusion de la banlieue ouest qui « *n'arrange pas* » Rita et son amie, ni le compagnon de Rita qui se joint à elles en cours de route. L'élément qui donne une coloration particulière à leur expérience, et qui en fait une variante nouvelle d'un même schème, tient dans le fait que l'ouverture géographique du champ des prospections semble aussi, dans leur cas, participer d'une stratégie de prospection. Elles veulent de l'espace habitable mais avec un "dossier" peu avantageux, si bien qu'elles savent que la partie ne va pas être aisée. L'inscription de la prospection dans une géographie vaste participe alors d'un moyen d'agrandir le vivier d'options et d'augmenter les chances de trouver ce qu'elles cherchent par ce biais. Cette dimension stratégique se voit à la non-exclusion du champ des prospections de secteurs « *pas toujours calmes* », pour reprendre une formule de Rita, que bien des prospectants classeraient comme "no-go zone" avec anxiété, mais que Rita et son amie, et plus tard le compagnon de Rita, n'écartent nullement, moins par goût pour ce type d'environnement que par réalisme pragmatique : ils comprennent qu'avec leurs moyens budgétaires, c'est encore dans ce type de quartiers, où les prix sont plus abordables qu'ailleurs, qu'ils ont des chances de voir se réaliser leur ambition d'accéder à un grand logement. Et le "marché" récompensera leur clairvoyance, leur "sens du jeu", ce "sacrifice de pion" bien calculé, en mettant sur leur chemin un appartement de 83 m², dans un quartier « *pas toujours calme* » à L'Ile-Saint-Denis, qu'ils loueront avec le sentiment d'avoir réussi leur coup.

Courir deux lièvres à la fois sur deux champs distincts

Les goûts pluriels et les préférences flexibles conduisent certains prospectants à traquer, dans le cadre d'une

même prospection, deux lièvres à la fois, c'est-à-dire deux genres d'options distinctes, avec des qualités qui ne sont pas les mêmes et une territorialité propre, de sorte que la "chasse" se déroule sur deux terrains séparés – et il en résulte une sorte de dédoublement des "possibles" considérés comme tels dans le processus de prospection. L'expérience de prospection de Rachel^{#12} est placée sous le signe d'une logique de cet ordre. Elle occupe, en location, un deux pièces à Paris, dans le 15^{ème} arrondissement, et, à l'approche de la trentaine, sent que le moment est venu d'acheter. Sa "zone de confort" est formée par le sud-ouest parisien, où elle vit et travaille, et le sud des Hauts-de-Seine qu'elle a beaucoup arpenté dans le cadre de son exercice professionnel, de chantier en chantier, de "rendez-vous client" en "rendez-vous client". La première option de la prospection est l'acquisition d'un logement "propre" – bien qu'avec des travaux –, fonctionnel, convenable en tout point, et situé dans cette "zone de confort", option qu'on peut dire "sans risque" – c'est bien dans cette géographie que se concentre l'essentiel des efforts de prospection, et ce n'est que là que Rachel fera des visites. Mais d'un autre côté, elle maintient aussi, tout au long du processus, des "alertes" pour des options en Val-de-Marne et en Seine-Saint-Denis, et elle prend régulièrement la peine d'examiner les annonces qui se présentent. Cette prospection "bis" convoite un autre genre d'option, un autre "possible", tout aussi désirable aux yeux de Rachel, peut-être plus désirable même, mais dont la probabilité de réalisation semble moindre, car il s'agit d'une option de type « *diamant dans la motte de foin* », comme le formule Rachel, c'est-à-dire un logement original, atypique, insolite, qui sort de l'ordinaire, plus "chatouillant" à la fois architecturalement et en termes de mode d'habiter, plus excitant en un mot, car incarnant un choix plus risqué, plus téméraire, un "saut dans l'inconnu". Cet "idéal résidentiel" trouve son incarnation, dans le cas de Rachel, dans l'expérience résidentielle d'une amie plus âgée, qui habite un grand

pavillon très original à Saint-Denis, et qui y a acheté un autre logement encore pour sa mère, lui aussi très séduisant – et c'est sans doute là que la prospection "bis" de Rachel trouve son inspiration. Dans l'esprit de Rachel, ce genre de choses ne se trouve pas dans les "beaux quartiers" de Paris ou des Hauts-de-Seine, mais dans des lieux eux-mêmes plus marginaux, moins "propres sur eux", d'où ses alertes pour des annonces en Seine-Saint-Denis et en Val-de-Marne. Elle croît peu en ses chances, convaincue que dans ces géographies, il y a plus de « *foin* » que de « *diamants* », que c'est un "*one in a million*" qu'elle espère, mais l'expérience de son amie est là pour prouver que cela existe, que c'est un "possible", qu'elle envisage comme tel en tout cas, bien qu'en n'y croyant qu'à moitié.

On retrouve une prospection soumise à une logique semblable chez Madeleine. Elle habite un studio de 34 m² à Noisy-le-Grand, apprécie son appartement et son quartier, autour duquel elle a développé une vie sociale à laquelle elle tient. Elle a néanmoins des envies de changer d'appartement, car son studio est un meublé et elle aimerait désormais avoir ses propres meubles. Suite à un changement professionnel, elle voit son salaire augmenter et son lieu de travail se déplace de Champs-sur-Marne, tout près de là où elle habite, à Paris, dans le 11^{ème} arrondissement. Sa prospection s'inscrit, dans ces circonstances, dans une logique double : soit, (i) option "sage", un nouvel appartement dans les environs de là où elle habite, sans folie financière, avec à la clé la conservation d'un quotidien qui la satisfait ; soit, (ii) option "osée", un petit appartement à Paris, plus proche de son lieu de travail, avec à la clé une immersion dans "la vie parisienne", combinée à la préservation de certaines pratiques appréciées de sa vie noisienne – comme ce cours de danse qu'elle fréquente avec des amies –, le tout au prix d'un effort financier plus conséquent. Double logique, double géographie, et des paramètres de prospection doublés : elle place des

"alertes" simultanées, d'un côté pour une option dans les environs de Noisy-le-Grand, pour un budget équivalent à ce qu'elle débourse pour son studio, et de l'autre côté, pour une option à Paris, avec un budget où elle a « *mis plus, forcément* ».

Explorateurs du présent

Certains prospectants arborent une posture plus exploratrice à l'approche de la prospection, qui se mesure à une plus grande énergie déployée dans l'étude des possibilités, ce qui conduit, en toute cohérence, à un éventail plus large d'options envisagées comme des "possibles". Dans certains cas, cette posture exploratrice se manifeste à travers une géographie de prospection particulièrement extensive, comme dans l'expérience de prospection d'Antoine. Citée lors de l'entretien, la liste des lieux pour lesquels ils ont étudié activement, avec sa compagne, la possibilité d'acheter la grande maison avec le grand jardin qu'ils convoitent, en se renseignant sur les prix, en faisant des observations de terrain, en dessinant des isochrones sur des plans, en mesurant des distances, en chronométrant des temps d'accès, en examinant des annonces, en faisant des visites, est la plus longue de mon matériau : Vincennes, Saint-Mandé, Charenton-le-Pont, Issy-les-Moulineaux, Meudon, Versailles, Saint-Cloud, Sèvres, Suresnes, Vaucresson, Ville d'Avray, Chaville, Maisons-Laffitte, Montesson, Sartrouville, Nogent-Sur-Marne, Le Perreux-sur-Marne, Bry-sur-Marne, Fontenay-sous-Bois, Saint-Maur-des-Fossés, Ormesson-sur-Marne. Le même sang d'explorateur coule dans les veines de Rebecca et son mari, ce qui contribue à enrichir, dans leur cas aussi, la variété géographique des options examinées en cours de prospection. A ce stade, ils sont à Milan, et prospectent un appartement à Paris en vue de leur retour en France. Ils ont une préférence pour Paris mais constatent que la concurrence est sévère pour le genre de bien qu'ils

convoient, et que leur statut de "résident à l'étranger" joue comme un handicap. Ils se décident alors à intégrer la banlieue dans le champ de la prospection, alors qu'ils ne la connaissent que peu et qu'ils en ont une opinion très tiède. Cet élargissement du champ des prospections vers la banlieue, ils vont l'approcher tel un explorateur en mission dans des "terres inconnues" et possiblement hostiles : attentif, observateur, méfiant, sur ses gardes, conscient qu'une erreur grave est vite commise. Cette attitude va les pousser à passer en revue, méthodiquement, toute une partie de la banlieue proche, de manière à distinguer les secteurs éligibles en termes de temps d'accès à leurs lieux de travail respectifs, en calculant avec le futur Grand Paris Express, et à vérifier à quoi ressemblent ces lieux grâce aux outils numériques comme *Street View* : « *On s'est dit ok regardons aussi à l'extérieur [de Paris, en banlieue donc]. Et donc on a pris la carte, on a imprimé le plan parce qu'entretemps, il y avait le Grand Paris, qui avait pas mal bougé, il y avait des lignes de train qui s'étaient ouvertes. Donc on s'est imprimé le plan du Grand Paris pour voir, parce qu'on avait des amis qui habitaient à Bois-Colombes, dans d'autres endroits, et on ne savait pas trop. Donc on a pas mal googlé, on a fait du google earth, google view, etc., pour comprendre les quartiers, pour comprendre les choses [...]. Voilà, on a pas mal, on faisait des allers-retours, moi je faisais des sélections, j'envoyais, on en parlait, on faisait des short-lists* ».

Dans d'autres cas, la posture exploratrice se manifeste par une tendance à mettre dans la balance de multiples alternatives, sans trop d'a priori, et à tenter de les départager par le calcul méthodique et minutieux. C'est ainsi que Youri s'engage dans la prospection, dans les phases amont, sans beaucoup de "religion" quant aux mérites respectifs des options de l'achat ou de la location, ou des alternatives dans "le neuf" ou dans "l'ancien". Le premier moment de sa prospection est ainsi un moment de calcul, non pas théorique – il ne

cherche pas à se faire une religion une fois pour toutes – mais pratique, en forme de "mathématiques appliquées", contextualisé avec les données de sa propre prospection ici et maintenant. Dans ce premier moment, toutes les options sur la table – achat, location, "neuf", "ancien" – bénéficient du statut de "possible" mais de "possibles" en compétition dont certains se feront recaler. Après collecte d'informations sur les prix, les coûts, ses capacités d'emprunt, les espérances de plus-value, et suite à de nombreuses simulations, il arrive à la conclusion que dans sa situation, il est plus avantageux d'acheter que de louer et de cibler "le neuf" plutôt que "l'ancien", et c'est ce cap qu'il donne à sa prospection.

Dans d'autres cas encore, la posture exploratrice entretient des affinités avec une forme de prospection qu'on pourrait dire "assurantielle". Les inconnus du champ des possibles amènent certains prospectants à entrer dans une logique d'exploration, ne serait-ce que furtive, en dehors de la "zone de confort" où ils cherchent activement, dans des secteurs qu'on peut dire "*outsiders*", car dotés, aux yeux des prospectants, d'un minimum de probabilité de contenir des options supérieures à ce qu'ils peuvent trouver en "zone de confort". Ce "minimum de probabilité" donne aux prospectants l'envie d'en avoir le cœur net et de s'assurer qu'ils ne vont pas passer à côté, par négligence, par flemme, par économie cognitive, par apriori, d'options parmi les meilleures du champ des possibles. C'est ainsi que Mariana^{#18} et son compagnon, à la recherche d'un appartement à acheter, idéalement dans leur "zone de confort" formée par les arrondissements du sud-ouest parisien et la portion de banlieue proche accolée, Boulogne, Issy-les-Moulineaux, prennent la peine de « *regarder* » des annonces à Pantin, lieu bien éloigné de leur "zone de confort" aussi bien géographiquement que sociologiquement, parce qu'ils y savent « *les prix intéressants* ». C'est non-concluant mais cette prospection exploratrice suggère néanmoins que

Mariana et son compagnon n'excluaient pas l'option d'habiter à Pantin, que c'était bien une option considérée comme "possible" en cours de prospection, une sorte de "possible *challenger*" auquel ils ont attribué un minimum de probabilité, ne serait-ce qu'un court moment.

Explorateurs du futur

Le mental d'explorateur avec lequel certains prospectants abordent la prospection ouvre le champ des possibles associé à la prospection d'une autre manière encore, une manière qu'on pourrait dire par "intrusion du futur". Lorsque Mariana et son compagnon se décident à partir de leur appartement du 14^{ème} arrondissement de Paris, pour des raisons indépendantes de leur volonté, le premier "geste de prospection" vient du compagnon qui leur déniche deux annonces pour des options en grande banlieue, dont l'une à Houdan, dans les Yvelines, à soixante-dix kilomètres de Paris – à deux-trois kilomètres vers l'ouest, on est dans l'Eure-et-Loir. Mariana, cueillie à froid, le regarde avec des yeux ronds : « *où ça ?* ». Elle est surprise que son compagnon puisse les voir habiter dans un tel endroit, si loin de Paris – elle qui, en son for intérieur, cultive l'espoir de les voir rester à Paris. Ils en parlent, discutent, débattent, se demandent s'ils prennent la peine d'aller voir de près la maison à Houdan, et de voir, par la même occasion, Houdan pour la première fois de leur vie, et se décident finalement à laisser tomber : ils n'iront pas voir la maison à Houdan, ni aucune autre contrée si lointaine, le dossier est clos, cette option écartée définitivement pour cette fois-ci. Le cap de la prospection est mis sur l'acquisition d'un logement à Paris ou en proche banlieue. La grande banlieue, peut-être plus tard, peut-être une prochaine fois, mais pas maintenant. A ce stade, Mariana n'est pas prête à faire un saut si radical vers un mode de vie grand-banlieusard, elle est encore très jeune

et reste sensible aux attraits parisiens. Il arrive ainsi que le champ des possibles associé à une prospection dans le présent s'enrichisse par le biais de "possibles" envisagés comme tels – puisque le compagnon de Mariana les a bien vus, ne serait-ce que l'espace d'un instant, acheter une maison à Houdan – qui sont comme des "messagers" annonciateurs d'un futur possible. C'est comme si le champ des possibles du futur s'invitait parfois, furtivement, dans le champ des possibles du présent et venait enrichir le chromatisme des options envisagées comme "possibles" ici et maintenant, au détour de gestes des prospectants agissant comme des "explorateurs du futur".

La prospection de Madeleine, rappelée *supra*, peut aussi se placer dans une telle perspective. Dans cette prospection où sont en balance l'option "sage" d'un nouvel appartement dans les environs de là où elle habite, à Noisy-le-Grand, et l'option "osée" d'un déménagement dans un appartement à Paris, cette dernière a des airs, comme la maison à Houdan, d'option "venue du futur". Après examen des annonces qui arrivent via ses "alertes" pour des options à Paris, Madeleine arrive à la conclusion qu'il lui serait possible de louer un appartement à Paris mais à condition d'y investir toute l'augmentation de salaire dont elle a bénéficié en changeant d'emploi, et pour obtenir, en dernière analyse, au vu des annonces qu'elle voit passer, des appartements qu'elle juge « *catastrophiques* », ne valant pas le coup d'un tel sacrifice budgétaire. Elle en vient donc à se dire que Paris, ce ne sera pas pour tout de suite, pas cette fois-ci, mais le rendez-vous est pris, possiblement, avec le futur, pour des prospections à venir dans des étapes ultérieures.

Quand les partenaires ne sont pas d'accord...

Les options envisagées comme "possibles" gagnent aussi en variété sur fond d'une "réalité" que nulle personne

ayant fait l'expérience d'une vie à deux n'oserait prendre sur elle de contester : il n'arrive pratiquement jamais que deux personnes qui vivent ensemble soient toujours d'accord sur tout. Cette "loi d'airain" de la vie conjugale pèse sur bien des expériences de prospection, même si je dois dire que les récits d'expériences livrés par les prospectants que j'ai pu rencontrer, y compris lorsque j'avais les deux membres du couple en face de moi, donnaient l'impression, pas entièrement illusoire, je pense, que les conjoints faisaient de leur mieux pour maintenir les discussions, les échanges, les négociations dans un cadre de respect mutuel vis-à-vis des attentes de l'autre. Ils semblaient avoir été soucieux de mener la prospection vers une issue la plus "partagée" possible, une issue dans laquelle les deux conjoints trouveraient leur compte, qui ne ferait perdre la face à aucun des deux, ne frustrerait personne, et cela me semble d'autant plus crédible qu'ils ne cherchaient pas, de toute évidence, en me racontant leurs histoires de déménagement, à cacher sous le tapis les désaccords qui n'avaient pas manqué de jaillir à tel ou tel moment du processus – et d'ailleurs, la trace des tensions étaient souvent repérables dans les récits, voire remontaient à la surface lors de l'entretien lorsque les deux protagonistes revenaient sur les faits ensemble. C'est précisément parce que les conjoints cherchent la plupart du temps la voie d'un consensus, malgré les possibles désaccords, parfois dans la douleur, et veulent éviter réciproquement le passage en force où l'un tenterait d'imposer sa volonté à l'autre, niant sans ménagement ses désirs à lui ou à elle, que la variété des options envisagées comme "possibles" en cours de route parvient à se nourrir des désaccords – il faut toutefois remarquer que la pratique du "véto" a cours dans les négociations, c'est-à-dire que les conjoints se réservent des droits à un "non" définitif éliminant une option, et dans les cas que j'ai rencontrés, ce droit semblait "démocratiquement" distribué, les deux membres disposant de ce pouvoir. Quoiqu'il en soit, dans plusieurs récits de prospection

que j'ai pu entendre, comme chez Rebecca, Félix et Candice, Mariana, ou Ivan, les désaccords et dissonances entre les volontés des membres de l'équipage avaient pour effet de chromatiser la variété des options envisagées comme "possibles" en cours de route, par addition des "possibles selon Madame" aux "possibles selon Monsieur"³⁷, et aussi parfois par le recours à une option tiers lorsqu'il devenait clair, dans le déroulement des opérations, que les positions préférentielles respectives n'étaient pas conciliables.

L'expérience de prospection de Félix et Candice se déroule sur fond de dissonances légères entre les dispositions respectives de deux protagonistes vis-à-vis de l'alternative achat ou location : Candice a des dispositions pro-achat solides, héritées de sa famille, Félix, lui, n'a ni penchant particulier, ni aversion profonde pour aucun des deux régimes d'occupation – en revanche, il aime avoir le choix et se formalise lorsqu'il sent qu'on ferme, extérieurement et arbitrairement, son espace des possibles. Ces données dispositionnelles provoquent, en première instance, une prospection double : Candice et Félix explorent les possibilités du côté de l'achat, conformément au vœu de Candice, mais aussi du côté de la location, ce qui satisfait la tendance de Félix à vouloir calculer avec toutes les possibilités avant de se décider. Cette posture ouverte, outre qu'elle permet d'engager les opérations sur une base respectueuse des envies de chacun, convient d'autant mieux aux deux protagonistes que chacun voit bien que l'option non-favorite présente malgré tout un intérêt objectif. Candice, qui est propriétaire du deux pièces dans lequel ils habitent du côté de la rue d'Aligre, tient beaucoup à son appartement : l'option d'une

³⁷ Il se trouve que je n'ai rencontré sur le "terrain" que des couples hétérosexuels mais il est évident que dans le vaste monde, les dissonances prennent aussi des formes de type "possibles selon Monsieur" vs. "possibles selon Madame", ou "possibles selon Madame" vs. "possibles selon Monsieur", ou bien d'autres configurations encore. Qu'on ne voie aucune raillerie rétrograde dans les expressions "Madame" et "Monsieur".

location, tout en mettant en location son propre appartement, est une solution pour ne pas avoir à s'en séparer. Félix, de son côté, a tout un passé de locataire dans Paris et en proche banlieue, et il est bien placé pour savoir que l'accès à une location sur des marchés tendus est comme un chemin de croix : il y a donc un grand "plus", à ses yeux, du côté de l'option de l'achat, qui, paradoxalement, ne soumet pas autant au même calvaire. C'est ainsi que ce couple, composé de personnes aux rapports dissonants à la propriété, mène pendant un temps une prospection double, dans laquelle les options de l'achat et de la location figurent toutes les deux comme des "possibles" envisagés comme tels. Les deux conjoints ont aussi des points de vue en partie divergents quant à la question du lieu, ce qui introduit aussi un supplément de variété dans l'ensemble des options envisagées comme "possibles" en cours de prospection. Candice est une personne "de l'est parisien" : tout son passé résidentiel est situé dans cette géographie, ce sont ses "terres" depuis toujours, elles lui sont chères, elle est affectueusement attachée à son quartier, autour de la place d'Aligre. Le meilleur "possible" selon elle, géographiquement parlant, serait de rester dans le coin. Félix a lui aussi un passé dans l'est parisien : adolescent, il a vécu dans l'appartement de ses parents pas loin de la Gare de Lyon, il a connu plusieurs épisodes de location dans des appartements dans le 12^{ème} arrondissement ou à Vincennes. Il apprécie, tout comme Candice, ces endroits mais on ne sent pas chez lui le même attachement, presque ombilical. Cela se mesure à sa propension à réfléchir la géographie de la prospection dans des termes plus ouverts, en montrant presque une appétence envers l'idée de changer de quartier et de vivre, par ce biais, des expériences inédites dans des cadres inconnus. C'est ainsi qu'il raconte, lors de l'entretien, avoir un peu exploré du côté du quartier des Batignolles, un lieu parmi d'autres qu'il ne connaît pas plus que cela, et séduisant, entre autres, pour cette raison-là justement. C'est dans cette veine d'esprit de

curiosité, d'ouverture à des expériences non-redondantes avec le passé, couplée à un autre paramètre auquel il est attentif, le temps d'accès à leurs lieux de travail respectifs, qu'il pense aussi un temps à Nanterre comme un "possible" : c'est là que travaille Candice, et ce serait un moyen, selon Félix, d'alléger le fardeau de Candice qui, tous les jours, doit traverser tout Paris en transports pour se rendre à son travail. Mais cette option vient se fracasser sur une autre divergence entre eux : pour Candice, l'ouest parisien est un "*no-go zone*", « *y avait pas moyen que j'habite dans l'ouest* » dira-t-elle. Sans doute en écho à l'envie de Félix de changer d'air, Candice fait à son tour une ouverture vers un "ailleurs" : la proche banlieue nord, Saint-Ouen, Clichy, qu'elle se figure sans doute comme des lieux assimilables, dans l'esprit, au "populaire" est-parisien – option qui se fracasse sur l'aversion de Félix vis-à-vis des solutions non-optimales en termes de temps de transport. Vient aussi sur la table des discussions l'idée de s'installer dans des coins de la banlieue est comme Nogent-sur-Marne ou Fontenay-sous-Bois. Option très raisonnable, selon Félix, dans un cadre qui leur convient à tous les deux en soi, mais qui se fait recalculer doublement, par les deux conjoints, pour des motifs différents : "pas de métro" pour Candice, "non-optimal en termes de transports" pour Félix. La non-uniformité du système de sensibilités, de sympathies et d'antipathies, de goûts, de préférences, chez ces deux personnes, pour ce qui concerne le critère du lieu, a ainsi alimenté le processus de prospection en options, enrichissant tout du long la variété des "possibles" considérés comme tels – même si bon nombre de ces options ont fait les frais de la "loi du véto".

Variante du même scénario chez Mariana, avec un compromis négocié dans les tout premiers instants de la prospection, et mieux formalisé. Lorsqu'ils se décident à quitter leur appartement dans le 14^{ème} arrondissement de Paris, la prospection s'ouvre sur un "couac", comme

on a vu *supra*. Le compagnon de Mariana met un premier cap, sans concertation, sur la grande banlieue, faisant quelques premières recherches dans des contrées lointaines, mais se fait reprendre par Mariana qui n'est pas du tout prête à le suivre. L'option favorite de Mariana est de rester à Paris, mais là, c'est le compagnon qui n'est pas d'accord : il a enduré plus que de raison à son goût les nombreuses "faces sombres" de la vie parisienne, le bruit notamment, et il aspire désormais à plus de calme. Les négociations entre conjoints débouchent sur un compromis pragmatique en trois points : (i) la grande banlieue, on oublie à ce stade, (ii) la proche banlieue devient le terrain principal des prospections, (iii) Paris reste dans le jeu mais sous condition : seules les options "coups de cœur" sont éligibles. Ce compromis ancre ainsi la prospection dans une géographie doublée, formée par agglomération du terrain préférentiel de Mariana, Paris, et du terrain préférentiel de son compagnon, la banlieue proche, sur la base d'un accord où chacun des protagonistes trouve son compte, quel que soit le lieu où s'achève la prospection. Variante encore chez Ivan et son amie, dans une version sans compromis explicite, où les protagonistes cherchent chacun de leur côté, ciblant leur géographie préférée. Ces deux jeunes personnes, à l'approche de la trentaine, habitent chacune chez leur mère, lui à Noisiel, dans un logement social, elle à Bussy-Saint-Georges, toutes les deux en Seine-et-Marne. Ils prospectent pour s'installer ensemble, mais chacun le fait de son côté, ciblant les environs de ses propres "terres" : les premières recherches d'Ivan se portent vers les environs de Noisiel, Champs-sur-Marne, Torcy, Lognes, un secteur plus dense, plus urbanisé, tandis que les premiers galops d'essai de son amie prennent pour terrain les environs de Magny-le-Hongre, Bailly-Romainvilliers, plus à l'est, un cadre moins dense, plus pavillonnaire, plus périurbain, plus vert. Leur prospection est encore fraîche, les négociations probablement devant eux, encore à venir, mais cela part

sur des bases géographiques dissonantes, et il en découle, à ce stade, une prospection double, qui cumule deux géographies et cible deux cadres de vie distincts, envisagés tous deux comme "possibles", mais avec la particularité d'opérer sans un quelconque accord explicite entre les deux protagonistes quant à la question de savoir si le "possible" de l'un est aussi le "possible" de l'autre – question qui se pose d'ailleurs dans des termes asymétriques au sens où Ivan apprécie le cadre résidentiel où vit son amie mais que la réciproque n'est pas vraie, puisque l'amie d'Ivan, Noisiel, « *non, elle n'aime pas* ».

L'expérience de prospection de Rebecca avec son mari donne à voir le travail de persuasion que les deux conjoints doivent déployer, lorsque les envies ne sont pas les mêmes, pour faire en sorte que l'option envisagée comme "possible" par l'un devienne aussi option envisagée comme "possible" par l'autre – exercice complexe qui exige du doigté car il faut manœuvrer de façon à éviter l'enclenchement du bouton "véto". Ils sont en train de préparer leur retour de Milan et veulent prendre une location, de préférence à Paris. Le premier réflexe commun est de vouloir revenir dans les quartiers où ils ont vécu avant de partir à Milan, pendant toute une partie de leurs "jeunes années", sauf qu'ils n'entendent pas tout-à-fait la même chose par-là. Pour Rebecca, les quartiers de leurs "jeunes années", ce sont les environs de Montmartre, alors que pour le mari, ce sont les environs de Bastille. Première dissonance qu'ils surmontent par recours à une option tiers : « *Moi, j'adore Montmartre, lui il adore Bastille. Donc on n'arrivait pas à s'entendre, on a dit qu'on allait chercher ailleurs* ». Le mari verrait bien cet "ailleurs" dans l'est parisien, son option favorite, mais Rebecca est beaucoup moins convaincue par cette option, pour toute une série de raisons. La principale est l'éloignement par rapport à son lieu de travail, à Boulogne : elle a déjà expérimenté dans le passé les trajets vers Boulogne à partir de Bastille,

à l'époque où il lui arrivait de passer des jours dans l'appartement de son mari, elle sait que « *c'est une galère* » et le mari peut difficilement prétendre le contraire. Une seconde raison, légèrement moins déterminante sans être mineure, tient dans le fait que l'est parisien manque de "nature" aux yeux de Rebecca, alors que c'est un critère auquel ils sont tous les deux sensibles. Le mari tente de faire face mais Rebecca ne s'en laisse pas conter : « *On a eu des discussions, et mon mari disait : si, il y a la "coulée verte" ! Non mais (Rires). Non* ». Enfin, en souterrain, les réticences de Rebecca ont leur racine dans l'inconfort psychologique qu'elle ressent à l'idée de se retrouver dans la peau du "riche" qui vit à côté de la "misère du monde" : « *Et de faire bobo, avec des moyens, aller vivre dans le 20^{ème}, ou dans le 19^{ème}, où on voit plein de gens qui vivent mal à côté, moi, ça ne me... ça ne me plaît pas* ». Les tentatives du mari pour contrer ces arguments et amener Rebecca à surmonter son aversion ne paient pas, le veto est activé et l'est parisien se voit éjecté du champ des possibles. De la "bataille des possibles" que se livrent les deux conjoints, qui prend la forme d'un affrontement entre deux moitiés de Paris, c'est donc l'ouest parisien, option favorite de Rebecca, qui sort vainqueur mais le camp vaincu réussit néanmoins, dans les négociations de paix, à arracher quelques concessions grâce à une série de vetos géographiquement chirurgicaux. Le mari réussit ainsi à écarter la logique de la priorité absolue à la proximité du lieu de travail : « *Mon mari disait oui, [...] on ne va pas se mettre à Boulogne, on ne va pas se mettre à côté de là où on travaille parce qu'on ne sait jamais, peut-être que demain on travaillera., et moi, je veux prendre un endroit où j'aime bien vivre* ». Il réussit aussi à écarter les portions du 16^{ème} arrondissement qui sont, pour lui, "bourgeoises" à un point rédhibitoire : « *J'ai bataillé pour le 16^{ème} mais pas tout, voilà, on s'est fait un peu une liste des coins qui allaient ou qui n'allaient pas. Après, et en gros on cherchait quand même plutôt des coins avec un peu plus d'espace, un peu plus de verdure.*

Donc soit 16^{ème}, sans que ce soit... , il y a des parties qui sont bannies du 16^{ème} par mon mari donc, qui a voilà, qui est pas du tout dans les trucs, là c'est trop bourgeois, là c'est je ne sais pas trop comment, là c'est je ne sais pas trop comment, donc voilà ». Au terme de ce "Yalta" qui partage l'ouest parisien en secteurs éligibles et non-éligibles aux yeux du mari, et une fois retirées toutes les géographies impraticables car trop chères, notamment les arrondissements « à *petit chiffre* » comme dit Rebecca, il ne leur reste qu'un périmètre restreint qui se résume à certains secteurs du 7^{ème}, 16^{ème} et 15^{ème} arrondissements. La négociation des "possibles" entre conjoints, combinée aux "réalités du marché", réduit ainsi tellement les secteurs à cibler dans Paris que les deux conjoints se trouvent dans l'obligation de concéder, d'un commun accord, un élargissement inattendu du champ des prospections vers la banlieue proche, hors "radar" des prospections au départ, car les conjoints n'ont le goût de la banlieue ni l'un ni l'autre. Concession faite par pragmatisme devant l'obligation d'augmenter le vivier d'options : « *Et donc, on a pris ça, et donc on s'était quand même assez restreint, on a pris, on s'est dit ok regardons aussi à l'extérieur [de Paris]* ». C'est ainsi que la résolution des dissonances entre les envies des deux protagonistes entraîne un enrichissement des options envisagées comme "possibles" en cours de prospection, par introduction d'options qui ne sont du goût ni de Rebecca, ni de son mari, qu'ils subissent presque et n'auraient sans doute pas vu comme un "enrichissement" – mais la "paix des braves" est à ce prix.

Coda et Finale

Il est temps de "boucler la boucle", en reprenant le thème de l'ouverture pour le mêler aux sons de cette finale, et de prendre congé du lecteur au terme de ces quelques dernières mesures. Ce livre s'est ouvert sur

l'énigme que représente ce que je considère comme un fait : la variété des choix de vie retenus, dans certains registres de la vie quotidienne, par des individus qui sont, sociologiquement parlant, comme des jumeaux, c'est-à-dire des individus dont les positions et identités sociales sont *grosso modo* semblables, qui partagent toute une série de traits communs. La clé de cette énigme pourrait tenir, au moins en partie, et c'est l'hypothèse fondatrice de la recherche ici exposée, dans l'ouverture des champs des possibles. Fondement mathématico-logique de cette hypothèse, exposée en ouverture : soit un ensemble de personnes confrontées à l'alternative "A, ou B, ou C, ou D", avec autant de bonnes raisons de choisir l'une ou l'autre de ces options, cela dans des conditions d'ouverture généralisée du champ des possibles, où toute option est un "possible" pour tout individu ; l'issue la plus vraisemblable à une telle situation est une distribution dans la variété, une multi-polarisation, chacune des quatre possibilités se faisant adopter par environ 25% des concernés.

La méthode aux fondations de cette recherche, exclusivement qualitative, n'est bien sûr pas de nature à faire survenir une réponse tranchée, prononçant avec autorité la confirmation ou l'infirmité de l'hypothèse *supra*. Mon jugement, dans les limites imposées par les propriétés méthodologiques de mes explorations, est que le degré d'ouverture des champs des possibles résidentiels, au sens d'options envisagées comme "possibles" en cours de prospection, constaté sur le terrain et documenté dans les pages qui précèdent, atteint un point suffisamment élevé pour qu'on puisse accorder quelque crédit à l'hypothèse en question. Au regard des récits d'expériences de prospection que j'ai pu recueillir, il me semble qu'on peut avancer, avec prudence, que c'est avec une fréquence non-négligeable que se réunissent des conditions qui amènent les prospectants à étudier, examiner, considérer, envisager avec sérieux une pluralité d'options en cours de route,

options dont la variété ne se résume pas en simples nuances d'une même couleur. S'il en est ainsi, c'est pour une raison que j'ai tenté de documenter avec détails, et qu'on peut compter, je pense, au rang des constats établis par l'enquête : la très grande quantité de paramètres qui s'infiltrent dans les équations multiples d'un choix résidentiel, et qui agissent comme un stimulant sur la variété des situations telles qu'elles se présentent aux acteurs, et par là, sur la pluralité des idées qui traversent, en réponse, l'esprit des prospectants et des calculs qui en résultent. Il paraît cohérent, dans de telles circonstances, que les prospectants soient nombreux à compter avec plus d'un "possible" en cours de prospection. C'est comme si les équations complexes de la prospection poussaient tel prospectant à se demander "*si A, ou B, ou C*", tel autre à réfléchir à "*D, ou E, ou F*", tel autre encore à peser mentalement "*J, ou K, ou L*", et ainsi de suite – aux côtés de ceux qui se disent "*M et rien d'autre*". Qu'il puisse y avoir là un fait agissant comme un catalyseur de choix résidentiels variés chez des proches sociaux me semble plus crédible à la lumière des éléments empiriques exposés dans ce livre. Quoiqu'il en soit, j'ai bien tenté, comme annoncé en ouverture, de partager le plus d'éléments empiriques avec le lecteur pour qu'il puisse se faire sa propre idée, et je ne peux qu'espérer avoir honoré ce contrat, quelle que soit l'opinion que s'est faite le lecteur.

Si l'ouverture des champs des possibles résidentiels me semble atteindre un point assez haut pour qu'on puisse voir là une clé à "l'énigme", l'affaire n'est pas close pour autant puisque cette clé a peu de probabilité d'être la seule et unique. L'enquête *must go on*, y compris d'ailleurs possiblement du côté des champs des possibles. Certains éléments des expériences de prospection que j'ai laissés de côté, car ils se plaçaient hors du point d'entrée que j'ai pris sur mon matériau, laissent penser que l'ouverture des champs des possibles, dans son rapport à "l'énigme", peut être examinée à partir d'autres

perspectives encore. Deux illustrations à partir d'expériences de prospection de Rebecca.

Revenant sur l'épisode de sa première acquisition à Paris, Rebecca m'explique à quel point ce projet est devenu "possible" si tôt dans sa carrière résidentielle grâce à un « *alignement d'étoiles très favorable* ». Elle vient d'intégrer le groupe Renault, ce qui lui donne accès aux nombreuses facilités que les entreprises de cette envergure mettent à la disposition de leurs salariés. C'est ainsi que Rebecca bénéficie de conseils avisés d'une conseillère fiscale, dans le cadre de dispositifs d'aide et accompagnement en matière de logement qui existent au sein de la « *machine de guerre* » Renault. Bien "*coachée*", elle réussit à tourner à son avantage le grand différentiel entre son salaire d'avant et son salaire chez Renault pour financer son projet d'accession, sans un euro d'apport personnel, alors qu'elle n'a pas trente ans : « *Chez Renault, c'est quand même une machine de guerre. On a le 1% Logement, etc., etc. J'ai bénéficié du conseil. Et donc grâce à ce conseil là, j'ai pu monter mon dossier. Et là j'ai découvert que, j'ai raflé tous les 0% parce que c'était basé sur mes précédents salaires, mes fiches d'imposition, dans l'agence de com' où je gagnais la moitié de ce que j'ai gagné après chez Renault. Et donc j'ai bénéficié aussi de la bonne cotation du diplôme que j'avais obtenu chez Renault. Donc c'était en fait un alignement d'étoiles très favorable et j'ai pu à ce moment-là négocier le prêt aussi à l'aide de la conseillère fiscale mise à disposition par Renault. Et donc j'ai eu effectivement accès à ça, et ça m'a permis de faire avec zéro apport* ». Morale de cette histoire : le champ des possibles s'ouvre parfois dans la rencontre et l'interaction d'une série d'éléments (comme ici : le projet d'acquisition de Rebecca, son recrutement chez Renault, les conseils dont elle y

bénéficie, le différentiel entre ses salaires consécutifs) qui promeuvent certaines options au rang de "possible", options qui, sans cet « *alignement d'étoiles* », resteraient des "impossibles".

Bien des années plus tard, Rebecca et son mari prospectent un appartement à Paris, pour préparer leur retour de Milan. Ils ont les moyens financiers pour acheter et ont une préférence, en soi, pour l'achat. Et pourtant, ils mettent le cap sur une location, et la prospection s'achève par la location d'un appartement à Sèvres. Pourquoi louer, alors qu'on a les moyens pour acheter, et qu'on préfère ce régime d'occupation ? Réponse : parce que la situation dans laquelle ils se trouvent contient un élément de contexte qui rend l'option de la location préférable. Ils sont dans une démarche d'adoption d'enfant – c'est d'ailleurs la raison de leur retour en France – mais les chances d'aboutissement sont incertaines, de même que le calendrier. Leur demande peut être acceptée ou refusée et, si elle est acceptée, les enfants peuvent arriver rapidement ou cela peut prendre du temps. Dans de telles conditions, où ils ne savent pas si à court ou moyen terme, ils seront deux ou quatre (ils cherchent à adopter deux enfants), la location leur semble une option plus adaptée. Ils préfèrent garder l'option de l'achat pour l'étape d'après, lorsqu'ils seront fixés sur leur sort, et qu'ils auront une meilleure visibilité quant au genre de logement qu'il leur faut. C'est ainsi que ce couple riche de deux hauts salaires, avec un penchant partagé pour le régime de la propriété, va passer plusieurs années dans une location à Sèvres. Morale de l'histoire : la "situation" a ses raisons que les prospectants n'ignorent pas, ce qui les amène parfois, par pragmatisme, à envisager comme "possibles" des options qui ne sont pourtant pas

leur idéal, alors même que l'idéal est, en soi, un "possible", et il en résulte des positions résidentielles qui semblent jurer avec les positions sociales.

Le lecteur aura noté que l'ouverture des champs des possibles prend ici un sens différent de ce que j'ai retenu jusque-là : non pas variété des options envisagées comme "possibles" en cours de prospection, mais (i), première expérience de Rebecca, un champ des possibles qui s'ouvre, en tant que seul "possible" (cap de la prospection, sans déviation, sur l'achat d'un petit appartement à Paris), à une option qui, sans certaines conditions favorables, resterait hors champ des possibles, et (ii), seconde expérience, un champ des possibles qui s'ouvre, en tant que seul "possible" (Rebecca et son mari prospectent exclusivement des locations), à une option non-favorite, passant devant l'option favorite pourtant à portée de main, pragmatisme oblige, en réponse à la logique de la situation. De telles formes d'ouverture du champ des possibles peuvent, elles aussi, être des clés à "l'énigme" : Rebecca la première et Rebecca la seconde fabriquent chacune de la variété entre proches sociaux, la première en trouvant le moyen d'accéder à une option comme "au-dessus" de sa condition, la seconde en acceptant de prendre une option comme "en-dessous" de sa condition. D'autres pistes encore montrent le bout du nez dans mon matériau empirique, comme, par exemple, la variété des "goûts" entre proches sociaux. De nombreux couples unissent deux personnes qui, outre le sentiment d'affinité qui les lie, sont aussi des proches sociaux, avec des professions, des études, des positions dans le cycle de vie, des origines consonantes, les situant dans les mêmes quartiers de l'espace social. Il existe de tels spécimens dans mon échantillon : Mariana et son compagnon, deux architectes, Antoine et sa compagne, deux "financiers", Félix et Candice, deux "intellectuels" de l'est parisien, Virginia et Milan, deux professionnels de l'édition,

Rebecca et son mari, deux "cadres sup" en poste dans de grandes "boîtes", etc. Les expériences de prospection montrent que la proximité sociale n'empêche pas toujours les deux membres du couple d'avoir des goûts en décalage : Mariana a un faible pour l'architecture parisienne "classique", le style haussmannien, son compagnon a une tendresse pour l'architecture plus moderne ; pour Candice, le régime de propriété est une évidence qui ne se discute pas, Félix n'a pas de religion toute faite en la matière ; Rebecca est dans son élément dans l'ouest parisien, son mari respire mieux dans l'est parisien, etc. Des personnes aux coordonnées sociologiques *grosso modo* semblables mais dont les corps sont pourtant habités de penchants, sensibilités, goûts dissemblables : voilà, possiblement, une autre clé encore à "l'énigme". « *Cela pourrait faire le thème d'un autre récit mais notre récit présent touche à sa fin* ».

Paristanbul, 2023

A la mémoire de mon père. Şener bey'in anısına.

A la mémoire de Joseph C.

Références

- Ajzen, I., Fishbein, M., 1980, *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice Hall.
- Adams, J. S., 1969, "Directional bias in intra-urban migration", *Economic Geography*, 45, 302–323.
- Authier, J.-Y. (dir.), 2010, *État des lieux sur les trajectoires résidentielles*, PUCA.
- Authier, J.-Y., Bonvalet, C., Lévy, J.-P. (dir.), *Elire domicile. Construction sociale des choix résidentiels*, Presses Universitaires de Lyon.
- Bacqué, M.-H., Charmes, E., Launay, L., Vermeersch, S., 2016, "Des territoires entre ascension et déclin : trajectoires sociales dans la mosaïque périurbaine", *Revue française de sociologie*, 57(4), 681-710.
- Bacqué, M.-H., Fijalkow, Y., 2006, "En attendant la gentrification : discours et politiques à la Goutte d'Or (1982-2000)", *Sociétés contemporaines*, 3, 63-83.
- Bacqué, M.-H., Fijalkow, Y., 2011, "Social Mix as the Aim of a Controlled Gentrification Process : The Example of the Goutte d'Or District in Paris", in Bridge, G., Butler, T., Lees L. (dir.), *Mixed Communities*, Policy Press, 115-133.
- Bacqué, M.-H., Vermeersch, S., 2007, *Changer la vie ? Les couches moyennes et l'héritage de Mai 68*, Éditions de l'Atelier.
- Bacqué, M.-H., Vermeersch, S., 2009, "Quand les classes moyennes font territoire", in Baudin, G., Bonnin, P., *Faire territoire*, Éditions Recherches.
- Bacqué, M.-H., Vermeersch, S., 2013, "Les classes moyennes dans l'espace urbain : choix résidentiels et

- pratiques urbaines", *Sociologie et sociétés*, 45(2), 63–85.
- Baronnet, J., Faucheux-Leroy, S., Vanoni, D., 2012, "Les conditions d'émergence et de reconnaissances sociale et institutionnelle d'une catégorie particulière de mal-logés. Les personnes hébergées dans le logement d'un tiers", *Recherche sociale*, 203, 7-127.
- Béguin, P., Clot, Y., 2004, "L'action située dans le développement de l'activité", *Activités*, 1(1-2).
- Bergman, P., 2018, "Improving Section 8 renter information and recruiting landlords to facilitate moves to opportunity in the United States", *Poverty Action Lab*.
- Bertaux-Wiame, I., 1995, "Familial et résidentiel: un couple indissociable", *Sociologie et sociétés*, 27(2), 163-175.
- Bertaux-Wiame, I., Gotman, A., 1993, "Le changement de statut résidentiel comme expérience familiale", in Bonvalet, C., A. Gotman, *Le logement, une affaire de famille*, L'Harmattan, 129-167.
- Besbris, M., Schachter, A., & Kuk, J., 2018, "The Language of Segregation: Variation in the Description of Rental Housing Across Neighborhoods", papier présenté au *The American Sociological Association Annual Meeting*, Philadelphie.
- Bidou-Zachariasen, C., 1984, *Les aventuriers du quotidien*, Presses Universitaires de France.
- Bidou-Zachariasen, C. (dir.), 2003, *Retours en ville. Des processus de "gentrification" urbaine aux politiques de "revitalisation" des centres*, Descartes et Cie.
- Bidou-Zachariasen, C., Poltorak, J.F., 2008, "Le « travail » de gentrification : les transformations

- sociologiques d'un quartier parisien populaire", *Espaces et sociétés*, 1, 107-124.
- Berger, M., 2004, *Les périurbains de Paris: de la ville dense à la métropole éclatée ?*, CNRS Éditions.
- Besbris, M., 2016, "Romancing the home: Emotions and the interactional creation of demand in the housing market", *Socio-Economic Review*, 14(3), 461–482.
- Besbris, M., Faber, J. W., 2017, "Investigating the relationship between real estate agents, segregation, and house prices: Steering and upselling in New York State", *Sociological Forum*, 32(4), 850–873.
- Besbris, M., Schachter, A., Kuk, J., 2018, "The language of segregation: Variation in the description of rental housing across neighborhoods", papier présenté au *American Sociological Association Annual Meeting*, Philadelphie.
- Boeing, G., 2019, "Online Rental Housing Market Representation and the Digital Reproduction of Urban Inequality", *Environment and Planning A*.
- Boeing, G., Besbris, M., Schachter, A., Kuk, J., 2021, "Housing Search in the Age of Big Data: Smarter Cities or the Same Old Blind Spots ? ", *Housing Policy Debate*, 31(1), 112-126.
- Bonneval, L., 2014, "Les tiers dans le choix du logement : comment les agents immobiliers contribuent à l'élaboration des projets résidentiels", *Espaces et sociétés*, 1(156-157), 145-159.
- Bonvalet, C., 1993a, "Le transmis et l'acquis : localisation, statut d'occupation et type d'habitat", in Bonvalet, C., Gotman, A., *Le logement, une affaire de famille*, L'Harmattan, 23-40.
- Bonvalet, C., 1993b, "Le logement et l'habitat dans les trajectoires familiales", *Recherches et Prévisions*, 31, 19-37.

- Bonvalet, C. (dir.), 1994, *Logement, mobilité et populations urbaines*, CNRS éditions.
- Bonvalet, C., 2010, "Les logiques des choix résidentiels des Franciliens", in Authier, J.-Y., Bonvalet, C., Lévy, J.-P. (dir.), *Elire domicile. Construction sociale des choix résidentiels*, Presses Universitaires de Lyon, 55-76.
- Bonvalet, C., Brun, J., 2002, "Etat des lieux des recherches sur la mobilité résidentielle en France", in Lévy J.-P., Dureau, F. (dir.), *L'accès à la ville, les mobilités spatiales en question*, L'Harmattan, 15-64.
- Bonvalet, C., Dureau, F., 2000, "Les modes d'habiter : des choix sous contraintes", in Dureau, F., et al. (coord.), *Métropoles en mouvement. Une comparaison internationale*, Anthropos, 131-159.
- Bonvalet, C., Fribourg, A.-M. (dir.), 1990, *Stratégies résidentielles*, INED, Plan Construction et Architecture.
- Bonvalet, C., Gotman, A., 1993, *Le logement, une affaire de famille*, L'Harmattan.
- Boudon, R., 1984, *La place du désordre*, Presses Universitaires de France.
- Boudon, R., 1990, *L'art de se persuader*, Fayard.
- Boudon, R., 1993, "L'explication cognitive des croyances collectives", *Cahiers de recherche sociologique*, 21, p143-162.
- Boudon, R., 2007, *Essais sur la théorie générale de la rationalité*, Presses Universitaires de France.
- Boudon, R., 2009, *La rationalité*, Presses Universitaires de France.
- Boudon, R., Bouvier, A, Chazel, F. (dir.), 1997, *Cognition et sciences sociales*, Presses universitaires de France.

- Bourdieu, P., 1980, *Le sens pratique*, Les Editions de Minuit.
- Bourdieu, P., 1994, *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Seuil.
- Bourdieu, P., 2000, *Les structures sociales de l'économie*, Seuil.
- Bourdin, A., 1980, *Réhabilitation des vieux quartiers et nouveaux modes de vie*, *Recherches Sociologiques*, 11(3), 259-275.
- Bourdin, A., 2008, "Gentrification : un « concept » à déconstruire", *Espaces et sociétés*, 1-2 (132-133), 23-37.
- Bourdin, A., Lefeuvre, M.-P., 2020, "La sociologie urbaine française : l'ouverture comme identité ?", *Revue européenne des sciences sociales*, 58(1), 177-206.
- Bourdin, A., Saint Raymond, O. (dir.), 1994. *L'influence des agents immobiliers sur la décision d'achat d'un logement ancien*, Rapport pour le PUCA.
- Bourdin, A., Silvestre, P., 2021, *Du logement à la ville : Ce que préfèrent les habitants*, Editions de l'Aube.
- Boyd, M.L., 2008, "The Role of Social Networks in Making Housing Choices: The Experience of the Gautreaux Two Residential Mobility Program", *Cityscape*, 10(1), 41-64.
- Bronner, G., 2015, *L'empire de l'erreur : éléments de sociologie cognitive*, Presses Universitaires de France.
- Cailly, L., 2007, "Capital spatial, stratégies résidentielles et processus d'individualisation", *Annales de géographie*, 2(654), 169-187.
- Cailly, L., Dodier, R., 2007, "La diversité des modes d'habiter des espaces périurbains dans les villes intermédiaires : différenciations sociales,

- démographiques et de genre", *Norois. Environnement, aménagement, société*, 205, 67-80.
- Carrillo, L., Pattillo, M., Hardy, E., Acevedo-Garcia, D., 2016, "Housing decisions among low-income Hispanic households in Chicago", *Cityscape*, 18(2), 109-150.
- Charmes, E., 2005, *La vie périurbaine face à la menace des gated communities*, L'Harmattan,
- Charmes, E., 2011, *La ville émietlée. Essai sur la clubbisation de la vie urbaine*, Presses Universitaires de France.
- Chen, C., Lin, H., 2012, "How Far Do People Search for Housing? Analyzing the Roles of Housing Supply, Intra-household Dynamics, and the Use of Information Channels", *Housing Studies*, 27(7), 898-914.
- Clark, W.A.V., 1982, *Modelling housing market search*, Croom Helm.
- Clark, W.A.V., Flowerdew, R., 1982, "A review of search models and their application to search in the housing market", in W.A.V. Clark (éd.), *Modelling Housing Market Search*, Croom Helm, 134-159.
- Clément, F., Kaufmann, L., 2011, *La sociologie cognitive*, Maison des Sciences de l'Homme.
- Clerval, A., 2016, *Paris sans le peuple : la gentrification de la capitale*, La Découverte.
- Collet, A., 2008, "Les gentrificateurs du Bas-Montreuil : vie résidentielle et vie professionnelle", *Espaces et sociétés*, 1-2(132-133), 125-141.
- Collet, A., 2012, "Le loft : habitat atypique et innovation sociale pour deux générations de «nouvelles classes moyennes»", *Espaces et sociétés*, 1, 37-52.
- Collet, A., 2013, "Trajectoires résidentielles de classes moyennes et gentrification des anciens quartiers populaires", *Savoir/Agir*, 24(2), 41-48.

- Collet, A., 2015, *Rester bourgeois : les quartiers populaires, nouveaux chantiers de la distinction*, La Découverte.
- Conein, B., 2005, *Les sens sociaux : trois essais de sociologie cognitive*, Economica.
- Conein, B., Thévenot, L., (dir.), 1997, *Cognition et information en société*, Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Corneille, O., 2010, *Nos préférences sous influences: déterminants psychologiques de nos préférences et choix* (Vol. 2), Editions Mardaga.
- Courgeau, D., 1993, "Nouvelle approche statistique des liens entre mobilité du travail et mobilité géographique", *Revue économique*, 4(44), 791-808.
- Courgeau, D., Meron, M., 1995, "Mobilité résidentielle, activité et vie familiale des couples", *Économie et Statistique*, 290, 17-31.
- Curley, A.M., 2009, "Draining or Gaining? The Social Networks of Public Housing Movers in Boston", *Journal of Social and Personal Relationships*, 26(2-3), 227-247.
- Cusin, F., 2012, "Le logement, facteur de sécurisation pour des classes moyennes fragilisées ?", *Espaces et sociétés*, 1(148-149), 17-36.
- Cusin, F., 2016, "Y at-il un modèle de la ville française ? Structures urbaines et marchés immobiliers", *Revue française de sociologie*, 97-129.
- Cusin, F., 2021, "Habitat et consommation des classes moyennes: entre périurbanisation et gentrification", *Constructif*, 2, 57-61.
- Cuturello, P., 1982, *Familles mobilisées : accession à la propriété du logement et notion d'effort des ménages*. Ministère de l'urbanisme et du logement, Plan construction.

- Cuturello, P., 1985, *Regards sur le logement : Une étrange marchandise*. L'Harmattan.
- Cuturello, P., Godard, F., 1982, *Familles mobilisées. Accessions à la propriété du logement et notion effort des ménages*, Plan Construction.
- Damon, J., 2015, "Le logement des classes moyennes en France : un déclassement objectif, subjectif et politique", *Environnement Urbain/Urban Environment*, 9.
- Damon, J., 2021, *La question SDF*, Presses universitaires de France.
- Darpy, D., Guillard, V., 2020, *Comportements du consommateur : Tous les principes et outils à connaître*. Dunod.
- DellaVigna, S., 2009, "Psychology and Economics: Evidence from the Field", *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315–372.
- DeLuca, S., Wood, H., & Rosenblatt, P., 2019, "Why Poor Families Move (And Where They Go): Reactive Mobility and Residential Decisions", *City & Community*, 18(2), 556–593.
- Dietrich, P., 2009, *Le logement intolérable. Habitants et pouvoirs publics face à l'insalubrité*, Thèse de doctorat de Sociologie, EHESS.
- Dietrich-Ragon, P., 2010, "Les mal-logés parisiens face à la logique de l'urgence", *Lien social et Politiques*, 63, 105-117.
- Dietrich-Ragon, P., 2011, *Le logement intolérable. Habitants et pouvoirs publics face à l'insalubrité*, Presses Universitaires de France.
- Dietrich-Ragon, P., 2012, "Le logement insalubre", *Esprit*, 1, 66-77.
- Dietrich-Ragon, P., 2013, "Qui rêve du logement social ?", *Sociologie*, 1(4), 19-42.

- Dietrich-Ragon, P., 2014a, "Résister à l'exil. Enquête auprès des mal-logés parisiens", *Espaces et sociétés*, 1, 19-35.
- Dietrich-Ragon, P., 2014b, "Enquête auprès des mal-logés parisiens", *Espaces et sociétés*, 1(156-157), 19-35.
- Dominguez, S., Watkins, C., 2003, "Creating Networks for Survival and Mobility: Social Capital Among African-American and Latin-American Low Income Mothers", *Social Problems*, 50(1), 111-135.
- Driant, J.-C., 2006, "A quoi sert l'accèsion à la propriété ?", *Regards sur l'actualité*, 320, 61-77.
- Driant, J.-C., 2014, "Les choix résidentiels des ménages face à la crise du logement", in Fol, S., Vignal, C., Miot, Y. (éds.), *Mobilités résidentielles. Territoires et politiques publiques*, Presses universitaires du Septentrion, 41-65.
- Dunning, J., Grayson, A., 2014, "Homebuyers and the representation of spatial markets by information providers", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 7(3), 292-306.
- Farley, R., 1996, "Racial differences in the search for housing: Do whites and blacks use the same techniques to find housing ?", *Housing Policy Debate*, 7(2), 367-385.
- Fennell, L.A., 2017, "Searching for Fair Housing", *Boston University Law Review*, 349.
- Fijalkow, Y., 2000, "Vivre en hôtel meublé à Rouen aujourd'hui : intégration ou relégation ? ", in Lévy-Vroelant, C. (dir.), *Logements de passage. Formes, normes, expériences*, L'Harmattan, 109-120.
- Fijalkow, Y., 2010, *Sociologie des villes*, La Découverte, Paris.
- Fijalkow, Y., 2011, *Sociologie du logement*, La Découverte, Paris.

- Fijalkow, Y., 2013, "Crises et mal-logement: réflexions sur la notion de «vulnérabilité résidentielle»", *Revue des politiques sociales et familiales*, 114(1), 31-38.
- Fol, S., Miot, Y., 2014, "Ancrage, mobilités et régénération urbaine: les limites des injonctions politiques", in Fol, S., Vignal, C., Miot, Y. (éds.), *Mobilités résidentielles. Territoires et politiques publiques*, Presses universitaires du Septentrion, 211-228.
- Fol, S., Vignal, C., Miot, Y. (éds.), 2016, *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Presses universitaires du Septentrion.
- Gardella, E., Arnaud, A., 2018, *Le sans-abrisme comme épreuves d'habiter. Caractériser statistiquement et expliquer qualitativement le non-recours aux hébergements sociaux*, rapport final.
- Gotman, A. 1990, "Stratégies résidentielles, stratégies de la recherche", in Bonvalet, C., Fribourg, A.-M. (dir.), 1990, *Stratégies résidentielles*, INED, Plan Construction et Architecture, 23-34.
- Gotman, A., 1994, "L'accession à la propriété dans le parc social : quelle demande?", *Annales de la recherche urbaine*, 65, 55-67.
- Grafmeyer, Y., 1991, *Habiter Lyon. Milieux et quartiers du centre-ville*, Presses Universitaires de Lyon, Editions du CNRS.
- Grafmeyer, Y., 1993, "Héritage et production du statut résidentiel : éléments pour l'analyse des milieux locaux", in Bonvalet, C., Gotman, A. (dir.), *Le logement, une affaire de famille*, L'Harmattan, 41-69.
- Grafmeyer, Y., 1994a, *Sociologie urbaine*, Nathan.
- Grafmeyer, Y., 1994b, "Regards sociologiques sur la ségrégation", in Brun, J., Rhein, C. (dir.), (1994), *La ségrégation dans la ville*, L'Harmattan.

- Grafmeyer, Y., 1999a, "La coexistence en milieu urbain : échanges, conflits, transactions", *Recherches sociologiques*, 30(1), 157-176.
- Grafmeyer, Y., 1999b, "L'hébergement par les parents ou par les proches", in Bonvalet, C., Gotman, A., Grafmeyer, Y. (dir.), 1999, *La famille et ses proches. L'aménagement des territoires*, Presses Universitaires de France, 134-150.
- Grafmeyer, Y., Authier, J.-Y., 2008, *Sociologie urbaine*, Armand Colin.
- Heinich, N. (2000). *Être écrivain : création et identité*. La Découverte.
- Huff, J.O., 1982, "Spatial aspects of residential search", in W.A.V. Clark (éd.), *Modelling Housing Market Search*, Croom Helm, 134-159.
- Huff, J.O., 1986, "Geographic Regularities in Residential Search Behavior", *Annals of the Association of American Geographers*, 76(2), 208-227.
- Jaillet, M.-C., 2004, "L'espace périurbain : un univers pour les classes moyennes", *Esprit*, 303, 40-64.
- Jaillet, M.-C., 2013, "Peut-on encore vivre en ville ?", *Esprit*, 3, 68-82.
- Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R.H., 1990, "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kaufmann, J. C., 2017, *Sociologie du couple*. Presses Universitaires de France.
- Korsu, E., 2020, *Les villes sont peuplées de gens qui ne sont pas (toujours) ceux qu'on croit*, Editions des Livres faits à la Maison.
- Korver-Glenn, E., 2018, "Compounding inequalities: How racial stereotypes and discrimination accumulate

- across the stages of housing exchange", *American Sociological Review*, 83, 627–656.
- Krysan, M., 2008, "Does race matter in the housing search?: An exploratory study of search strategies, experiences, and behaviors", *Social Science Research*, 37(2), 581-603.
- Krysan, M., Bader, M., 2009, "Racial Blind Spots: Black-White-Latino Differences in Community Knowledge", *Social Problems*, 56(4), 677-701.
- Krysan, M., Couper, M.P., Farley, R., Forman, T.A., 2009, "Does race matter in neighborhood preferences? Results from a video experiment", *American Journal of Sociology*, 115(2), 527-59.
- Krysan, M., Crowder, K., 2017, *Cycle of segregation*, Russell Sage.
- Krysan, M., Lewis, A., 2014, "The United States today: Racial discrimination is alive and well", *Housing Policy Debate*, 48(3), 34–49.
- Lahire, B., 2004, *La culture des individus. Dissonances culturelles et distinction de soi*, La Découverte.
- Lahire, B., 2007, *L'esprit sociologique*, La Découverte.
- Lahire, B., Rosental, C. (dir.), 2008, *La cognition au prisme des sciences sociales*, Editions des archives contemporaines.
- Lambert, A., 2015, « *Tous propriétaires !* » *L'envers du décor pavillonnaire*, Seuil.
- Lareau, A., 2014. "Schools, Housing, and the Reproduction of Inequality", in Lareau, A., Goyette, K. (dir.), *Choosing Homes, Choosing Schools*, Russell Sage Foundation Press, 169–206.
- Latour, B., 2007, *Changer de société, refaire de la sociologie*, La Découverte.

- Lefeuvre, M.-P., 2018, "Le logement comme ressource : propriétaires professionnelles, rentières et logeuses", in Lambert, A., Dietrich-Ragon, P., Bonvalet, C., *Le monde privé des femmes : genre et habitat dans la société française*, INED, 285-300.
- Lelévrier, C., 2007, "Mobilités et ancrages des familles en Ile-de-France", *Informations sociales*, 5(141), 98-109.
- Lelévrier, C., 2008, *Mobilités et trajectoires résidentielles des ménages relogés lors d'opérations de renouvellement urbain*, PUCA.
- Lelévrier, C., 2010, "La mixité dans la rénovation urbaine : dispersion ou reconcentration ?", *Espaces et sociétés*, 140-141, 59-74.
- Lelévrier, C., 2014, "La trajectoire, une autre approche des effets de la rénovation", in Fol, S., Miot, Y., Vignal, C., *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Presses Universitaires du Septentrion, 119-138.
- Lévy, J. P., 1992, "La mobilité résidentielle dans le contexte local de l'habitat : une approche comparative en France", in Lelièvre, E, Lévy-Vroelant, C., *La ville en mouvement: habitat et habitants*, L'Harmattan, 299-316.
- Lévy, J.-P., 1998, "Habitat et habitants: position et mobilité dans l'espace résidentiel", in Grafmeyer, Y., Dansereau, F. (dir.), *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, Presses Universitaires de Lyon, 153-180.
- Lévy, J.-P., 2003, "Peuplement et trajectoires dans l'espace résidentiel : le cas de la Seine-Saint-Denis", *Population*, 3(58), 365-400.
- Lévy, J.-P., Dureau, F.(dir.), 2002, *L'accès à la ville. Les mobilités spatiales en questions*, L'Harmattan.

- Lévy-Vroelant, C. (dir.), 2000, *Logements de passage. Formes, normes, expériences*, L'Harmattan.
- Maclennan, D., 1982, *Housing economics: an applied approach*, Longman.
- Maclennan, D., O'Sullivan, A., 2012, "Housing markets, signals and search", *Journal of Property Research*, 29(4), 324-340.
- Marchal, H., Stébé, J.-M., 2011, *Les grandes questions sur la ville et l'urbain*, Presses Universitaires de France.
- Marchal, H., Stébé, J.-M., 2017, "Le désenchantement pavillonnaire", *Sociologies*.
- Marchal, H., Stébé, J. M., 2018, *La sociologie urbaine*, Presses Universitaires de France.
- Marsh, A., Gibb, K., 2011, "Uncertainty, expectations and behavioural aspects of housing market choices", *Housing, Theory and Society*, 28(3), 215-235.
- McLaughlin, R., Young, C., 2018, "Data democratization and spatial heterogeneity in the housing market", in Herbert, C., Spader, J., Molinsky, J., Rieger, S. (éds.), *A shared future: Fostering communities of inclusion in an era of inequality*, Harvard Joint Center for Housing Studies, 126-139.
- Meen, G., 2001, *Modelling spatial housing markets: Theory, analysis, and policy. Vol. 2*, Springer Science & Business Media.
- Miot, Y., 2012, "La ségrégation socio-spatiale dans la métropole lilloise et à Roubaix : l'apport des mobilités résidentielles", *Géographie, économie, société*, 14(2), 171-195.
- Munro, M., Madigan, R., 1998, "Housing Strategies in an Uncertain Market", *The Sociological Review*, 46(4), 714-734.

- Ogien, A., 2016, *Garfinkel et la naissance de l'ethnométhodologie*, Occasional Paper 34, Institut Marcel Mauss – CEMS.
- Ortar, N., 2009, "Entre choix de vie et gestion des contraintes : télétravailler à la campagne", *Flux*, 78, 49-57.
- Ortar, N., Bossuet, L., 2008, "Le choix de la campagne", Place, J.-M., *Futur de l'habitat*, PUCA, 35-45.
- Palm, R., 1976, "Real estate agents and geographical information", *Geographical Review*, 266-280.
- Palm, R., Danis, M., 2001, "Residential mobility : the impacts of web-based information on the search process and spatial housing choice patterns", *Urban Geography*, 22(7), 641-655.
- Pharo, P., 2010, "Sociologie cognitive et morale de l'addiction", *Revue française de sociologie*, 4(51), 692-719.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M., 1989, *Dans les beaux quartiers*, Seuil.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M., 1992, *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*, Payot.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M., 2009, *Les Ghettos du Gotha. Comment la bourgeoisie défend ses espaces*, Seuil.
- Quéré, L., 2001, "La structure cognitive et normative de la confiance", *Réseaux*, 4(108), 125-152.
- Rae, A., 2015, "Online Housing Search and the Geography of Submarkets", *Housing Studies*, 30, 453-472.
- Rae, A., Sener, E., 2016, "How website users segment a city: The geography of housing search in London", *Cities*, 52, 140-147.

- Rey, A., 2012, *Psychologie cognitive expérimentale*, Presses universitaires de France.
- Roscigno, V. J., Karafin, D. L., Tester, G., 2009, "The complexities and processes of racial housing discrimination", *Social Problems*, 56(1), 49-69.
- Rougé, L., 2004, "L'accèsion à la propriété d'un pavillon périurbain des familles modestes toulousaines : un habiter au risque de la « captivité »", in Bonnet, L., Bertrand, L., (dir.), *Le logement et l'habitat comme objet de recherche*, INED, 44-52.
- Rougé, L., 2005, *Accession à la propriété et modes de vie en maison individuelle des familles modestes installées en périurbain lointain toulousain. Les "captifs" du périurbain?*, Thèse de doctorat en géographie et aménagement du territoire, Université Toulouse le Mirail-Toulouse II.
- Rougé, L., 2009, "L'installation périurbaine entre risque de captivité et opportunités d'autonomisation", *Articulo-Journal of Urban Research*, 5.
- Rosenblatt, P., Cossyleon, J., 2018, "Pushing the boundaries : searching for housing in the most segregated metropolis in America", *City and Community*, 17(1), 87-108.
- Rosenblatt, P., DeLuca, S., 2012, " 'We Don't Live Outside, We Live in Here': Neighborhood and Residential Mobility Decisions Among Low-Income Families", *City & Community*, 11(3), 254-284.
- Sajous, P., 2014, "Mobilité résidentielle des télétravailleurs dans le département du Gers. Une nouvelle façon d'habiter entre ville et campagne ?", *Revue géographique des Pyrénées et du Sud-Ouest*, 37, 117-127.

- Ségaud, M., Brun, J., Driant, J.-C., 2002, *Dictionnaire de l'habitat et du logement*, Armand Colin.
- Serra, D., 2017, *Economie comportementale*, Economica.
- Short, J. R., 1978, "Residential Mobility in the Private Housing Market of Bristol", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 3(4), 533–47.
- Stébé, J.-M., Marchal, H., 2010, *Sociologie urbaine*, Armand Colin.
- Taffin, C., 1987, "L'accession à tout prix", *Economie et Statistique*, 202, 5-15.
- Taffin, C., 1991, "Accession : l'ancien réhabilité", *Economie et Statistique*, 240, 5-18.
- Thaler, R.H., 1980, "Toward a positive theory of consumer choice", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60.
- Tiberj, V., Cautrès, B., 2009, "L'espace des possibles électoraux", in Cautrès, B, Muxel, A. (dir.), *Comment les électeurs font-ils leur choix ?*, Presses de Sciences Po.
- Tuzet, G., 2008, "La justification pragmatique des croyances", *Revue philosophique de la France et de l'étranger*, 133(4), 465-476.
- Vermeersch, S., 2011a, "Bien vivre au-delà du « périph » : les compromis des classes moyennes", *Sociétés contemporaines*, 83, 131-154.
- Vermeersch, S., 2011b, "Les « classes moyennes », du social au spatial : retour sur un glissement dans les catégories savantes", in Backouche, I., Ripoll, F., Tissot, S., Veschambre, V., *Espaces hérités, espaces enjeux : appropriations, dévalorisations, catégorisations*, Actes du colloque.

- Vidaillet, B., d'Estainot, V., Abecassis, P., 2005, *La décision. Une approche pluri-disciplinaire des processus de choix*, De Boeck Supérieur.
- Villeval, M.-C., 2016, *L'économie comportementale du marché du travail*, Presses de Sciences Po.
- Vignal, C., 2005, "Injonctions à la mobilité, arbitrages résidentiels et délocalisation de l'emploi", *Cahiers internationaux de sociologie*, 118, 101-117.
- Vignal, C., 2006, "Concilier mobilité résidentielle et mobilité professionnelle : cadrage statistique et pistes de réflexion", *Horizons stratégiques*, 2(2), 37-47.
- Vignal, C., 2010, "Arbitrages résidentiels au sein des couples confrontés à la délocalisation de leur entreprise", in Authier, J.-Y., Bonvalet, C., Lévy, J.-P. (dir.), *Elire domicile. La construction sociale des choix résidentiels*, Presses Universitaires de Lyon, 185-205.
- Walter, R. J., Wang, R., 2016, "Searching for affordability and opportunity: A framework for the housing choice voucher program", *Housing Policy Debate*, 26(4-5), 670-691.
- Wheaton, W.C., 1990, "Vacancy, search, and prices in a housing market matching model", *Journal of political Economy*, 98(6), 1270-1292.

Liste des entretiens

- #1. Louise, février 2020
- #2. Daphné, mercredi 10 juin 2020
- #3. Rebecca, lundi 15 juin 2020
- #4. Evelyne, mercredi 17 juin 2020
- #5. Paul-Louis, jeudi 18 juin 2020
- #6. Constance, jeudi 18 juin 2020
- #7. Hannah, lundi 21 juillet 2020
- #8. Lino, lundi 22 juillet 2020
- #9. Scarlett, lundi 22 juillet 2020
- #10. Félix et Candice, juillet 2021
- #11. Bérénice, dimanche 30 mai 2021
- #12. Rachel, lundi 14 juin 2021
- #13. Justin, jeudi 17 juin 2021
- #14. Lisa et Thomas, vendredi 18 juin 2021
- #15. Erika, lundi 21 juin 2021
- #16. Youri, mercredi 23 juin 2021
- #17. Antoine, mercredi 30 juin 2021
- #18. Mariana, lundi 5 juillet 2021
- #19. Séverine, mardi 16 novembre 2021
- #20. Audrey, jeudi 25 novembre 2021
- #21. Esther, vendredi 10 décembre 2021
- #22. Rita, lundi 10 janvier 2021
- #23. Madeleine, lundi 24 janvier 2021
- #24. Sonny, dimanche 22 mai 2022
- #25. Manuel, lundi 30 mai 2022
- #26. Ivan, jeudi 16 mai 2022
- #27. Virginia et Milan, 29 septembre 2022

#1. Louise, février 2020

Parcours et position sociale

Louise, 44 ans, native de Massy, dans l'Essonne. S'oriente, en lycée, vers un BEP, puis se décide à passer un baccalauréat professionnel. Commence une licence en histoire mais ne termine pas, arrête les études et se lance dans la vie professionnelle. Travaille en tant qu'aide éducative dans un établissement scolaire en ZEP (Zone d'Education Prioritaire) mais cela prend fin avec le dispositif des emplois aidés. Enchaîne avec un poste de secrétaire administratif à Paris, avant d'intégrer, quelques années plus tard, l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée, en tant que personnel administratif à la scolarité de l'UFR Sciences Humaines et Sociales, à Champs-sur-Marne, en Seine-et-Marne.

Vit en couple, mère de deux enfants.

Parents

Parents "pieds-noirs", natifs d'Algérie, s'installent à Massy, dans un appartement en location, ils y sont toujours, dans le même appartement, plus de 40 ans plus tard, désormais à la retraite tous les deux. Le père était « *dans la banque* » mais « *dans les bureaux, en fait, pas en agence* », « *employé de bureau* », la mère travaillait dans une « *petite boîte* » avant d'avoir ses enfants, elle a interrompu sa carrière jusqu'aux 15 ans de Louise, et elle a repris ensuite une activité professionnelle au « *service culturel* » de la Mairie de Massy.

Parcours résidentiel

Née à Massy, Louise grandit dans l'appartement des parents et reste jusqu'à ses 24 ans. Elle s'installe alors, avec son conjoint, en location, dans un appartement deux pièces, 50 m², avec une grande terrasse, à Champs-

sur-Marne. Leur premier enfant naît et commence à grandir dans cet appartement. A trois dans un deux pièces, ils sont un peu à l'étroit, surtout avec le garçon qui grandit – les parents dorment dans la pièce principale. Emerge progressivement l'idée de déménager pour s'installer dans plus grand : « *C'était un deux pièces, en location, qui nous convenait mais on a eu un enfant. Et bah ça devenait petit. On a quand même tenu trois ans à trois dans un deux pièces. Et donc après, de là est venu le fait de déménager pour avoir plus grand et avoir une maison* ». C'est aussi l'occasion de prendre une maison avec un jardin et d'accéder à la propriété – le conjoint, originaire d'une famille de propriétaires, et moins "citadin" que Louise, est sensible à ces éléments, c'est pour lui un projet qu'il s'agit à un moment de réaliser (« *Lui, pour lui, son but, c'était d'avoir une maison, de vivre en maison. Donc c'était déjà voilà même ce n'était pas le fait d'avoir un enfant spécialement. C'était, pour lui, pas une finalité mais presque* ») ; Louise, elle, au départ, est plus indifférente : elle n'est pas contre l'idée de rester en appartement et en location, mais suit son conjoint (« *Moi, ça m'était égal. Mais en fait, on habitait dans un appartement qui avait une grande terrasse, et donc j'ai appris à profiter de l'extérieur. Donc je me suis dit oui pourquoi pas* »), et sans regret, elle se range finalement sur ses positions. Au terme d'une prospection relativement longue, avec plus d'une dizaine de visites, ils achètent une maison, toujours à Champs-sur-Marne, dans laquelle ils vivent encore, quinze ans plus tard, à quatre désormais, après la naissance de leur fille.

#2. Daphné, mercredi 10 juin 2020

Parcours et position sociale

Daphné, 44 ans, née en Roumanie. Arrivée en France à l'adolescence. Formation en urbanisme. Magistère Aménagement Développement, commun à l'Institut Français d'Urbanisme et à l'Université Paris I. Classes préparatoires au lycée Hélène Bouchet à Paris. Prépa littéraire, hypokhâgne-khâgne, option histoire-géo. Dirige une association professionnelle dans les relations publiques. Elle se dit « *lobbyiste* ». Ingénieur de la fonction publique territoriale, en disponibilité de son administration (Métropole de Lyon). A commencé par travailler en commune, à Bobigny, puis a enchaîné plusieurs administrations, Région Ile-de-France, Communauté Urbaine à Bordeaux, ensuite Métropole de Lyon. « *Et ensuite, je me suis lancé, voilà, dans le privé. J'ai rejoint le côté obscur de la force* ».

Vit seule. Deux enfants, un garçon et une fille, quinze et treize ans. Père des enfants décédé quatre ans auparavant.

En termes de revenus : « *Oh, je pense que je fais partie des 10% les mieux payés, je pense* ».

Parents

Parents roumains. Ingénieurs tous les deux. La mère, « *ingénieur géo-physique* », le père, « *ingénieur mécanique* ». Divorcés quand Daphné avait deux ans. Le père quitte la Roumanie pour aller d'abord au Canada « *mais ça ne lui a pas plu* ». Il part travailler quelques années en France, et c'est à ce moment-là qu'il propose à sa fille, en collège, de la rejoindre : « *il m'a dit si tu veux venir avec moi en France, t'as passé assez de temps avec ta maman, donc, c'est comme que ça qu'un jour je me suis dit bah oui, pourquoi pas...* ». La mère reste en

Roumanie. Ils se remarient chacun de leur côté, divorcent, et ils se remarient, « *il y a peut-être quinze ans* ». Ils s'installent en Israël.

Parcours résidentiel

En arrivant à Paris, elle squatte un peu, avec son père : « *enfin, tu sais, les gens ils s'entraident entre immigrés, donc on a.... Mon père... il avait toujours des bons plans, tout ça* », « *on a squatté un peu, au début on était chez une arrière grande tante, du côté de métro Argentine. Un premier étage sombre mais... Et puis après plutôt dans l'est parisien. Plutôt vingtième, sud vingtième. Après, à un moment donné à Vincennes* ». Ce qui l'amènera à considérer l'est parisien comme sa "zone de confort" : « *Enfin, ma zone, c'est Vincennes, Fontenay-sous-Bois, Paris 20, Paris 12, voilà, à peu près* ». Ils occupent, « *pendant quelques semaines, pas trop* », vers Marly-le Roi, dans les Yvelines, « *un appart sous-sous-sous loué* ». Cela ne lui plaît pas, elle développe une aversion pour la grande banlieue : « *Moi, j'ai vraiment du mal avec cette histoire de banlieue. C'est presque une aversion, c'est épidermique. J'ai vraiment du mal avec la grande banlieue* ».

Part de chez son père, Rue des Boulets, un « *logement rez-de-chaussée sur cour* », et s'installe avec son « *petit copain de l'époque* », un profil « *parisien* », « *pas du tout profil 78 ou 92* », à la fin de la prépa. « *On s'est retrouvé dans un studio à Montreuil, rue Raymond Lefèvre* », « *un grand studio mais avec une mezzanine, avec un lit mezzanine. Je me suis dit, ça plus jamais* » - « *un sentiment d'oppression* ». Loin des transports en commun (« *C'était Montreuil côté Fontenay-sous-Bois* »). Elle fait son Magistère, a des cours Rue du Four à Paris, et à la Cité Descartes, à Champs-sur-Marne. Elle prend le bus puis la ligne une au Château de Vincennes pour la première destination, le bus jusqu'à la gare RER de Fontenay-sous-Bois puis le RER pour la seconde

destination. Travaille chez Séphora, sur les Champs-Élysées, tous les week-ends. Se marie avec son copain. Son père part, peu de temps après, en Israël.

Divorce de son mari six mois après le mariage, et s'installe avec un homme rencontré peu de temps auparavant, dans son appartement à lui, « *un PLI dans le 20^{ème}, passage de la Duée. Enfin, haute Ménilmontant. Un appart... qu'il avait eu par le boulot, par la Région* », un deux pièces, « *une grande terrasse de 40 m², c'était quasiment un jardin privatif* ». Elle travaille à la Mairie de Bobigny, fait le trajet en voiture, sa « *première voiture personnelle* ». Naissance de son fils aîné. Commencent à se dire « *faudrait peut-être acheter* », cherchent un trois pièces dans le 20^{ème}, mais ne trouvent rien qui supporte la comparaison avec ce qu'ils ont (« *c'était vachement dur de le quitter, pour aller dans moins bien et plus cher, même en acquisition* »). Ils achètent un studio à Paris, « *pas si petit d'ailleurs* », au départ, pour la mère de Daphné, pour quand elle vient à Paris voir ses petits-enfants – Daphné est enceinte –, ensuite, ils le louent. Changement de travail : elle travaille désormais pour la Région Ile-de-France, rue de Babylone. Demande de logement social qui aboutit : « *Un six pièces, 120 m². Dans le 14^{ème}, dans la ZAC Montsouris. Un truc complètement sur-réaliste. Mais quand même assez cher, enfin je trouve. Et ensuite on a eu le surloyer au fil des années donc* ». Naissance de sa fille – déménagement quelques jours avant la naissance. Va au travail à pied (« *ça c'était vraiment le rêve quoi* »). Proximité du parc Montsouris (« *Donc les deux petits, on avait deux bébés, deux poussettes, deux, enfin bon. Il fallait vraiment un espace vert pour les défouler. Donc là, c'était quand même très bien, parce que le parc Montsouris, c'était génial pour les enfants* »).

Recommencent à se dire qu'il faudrait acheter. Décès du père de Robert, le mari de Daphné, la mère veut vendre la maison de famille, à laquelle Robert tient beaucoup. Vendent le studio à Paris pour acheter la maison

familiale. Une « *vieille maison* » en Isère, « *en galet et terre de Dauphiné* », dans un hameau très isolé (« *deux kilomètres à la ronde, il n'y a pas de maison* »), « *qui avait tout le confort. Chaudière tout neuf, tout* ». S'en servent comme résidence secondaire.

Robert veut partir en province, du côté de Lyon. Daphné commence à chercher un travail, ne trouve pas à Lyon, mais trouve à Bordeaux. Robert démissionne, ils déménagent à Bordeaux, trouvent « *une petite location, une petite échoppe bordelaise. Charmante. A portée de tramway. Le rêve, le rêve* ». Mais Robert ne s'y plaît pas. Restent un an. Daphné trouve du travail à Lyon. Déménagement à Lyon. Robert n'a pas retrouvé du travail depuis sa démission, leurs moyens financiers sont ainsi amoindris. Ils se décident à s'installer dans la maison de l'Isère, à cent kilomètres de Lyon. Période compliquée pour Daphné, pendant quatre ans, des navettes quotidiennes exténuantes et qui prennent un temps considérable, plusieurs heures au quotidien. La maison est en altitude, quand il neige, elle ne peut même pas rentrer, elle prend des AirBnB à Lyon. Mais pour les enfants, c'est le bonheur : « *Mais ce qui nous a fait rester là-bas, c'était les écoles. Pour les petits, il y a une ambiance de campagne et des... Les écoles de campagne c'est quand même un vrai bonheur* ». Au bout d'un moment, elle n'en peut plus, elle loue un petit studio à Lyon, économise les trajets mais ne voit plus ses enfants plusieurs jours dans la semaine.

Proposition d'emploi à Paris pour Daphné, un salaire deux fois plus élevé, trois jours à Paris, deux jours à Lyon. Demande de disponibilité à son employeur, la Métropole de Lyon. Suicide de Robert. Daphné met en location la maison en attendant de la vendre. Retour à Paris. Un ami l'aide à trouver un trois pièces, 62 m², dans le 18^{ème} arrondissement, 1750 euros par mois, charges comprises, « *logement ancien, deuxième étage* », qui plaît beaucoup à Daphné. La maison dans l'Isère est vendue, ce qui permet à Daphné de « *recupérer un petit*

capital». Son entourage la presse pour qu'elle achète. Elle commence à prospecter, après quelques mois passés dans l'appartement du 18^{ème} arrondissement, et finit par acheter un appartement à Saint-Mandé : « *à la base un deux pièces avec des combles à aménager. Avec un balcon filant, immeuble d'angle, exactement ce que je voulais. Donc un peu coup de cœur, deux minutes du métro Saint-Mandé, ligne une, vraiment parfait. Je n'avais pas de contraintes, enfin... C'est un quatrième sans ascenseur. Donc ça. Mais bon, la question de mettre un ascenseur revient régulièrement. Donc je pense que d'ici dix ans, il y en aura un. Et là, 2000... donc ça, c'était en août 2018, je vois cette annonce, je visite, je fais une offre, j'achète* ».

Par la suite, elle acquerra deux appartements à Reims, en investissement locatif.

#3. Rebecca, lundi 15 juin 2020

Parcours et position sociale

Rebecca, 45 ans, née en Roumanie. Arrivée en France pour achever ses études universitaires, avec un master – elle arrive donc au niveau Bac+4. Etudes en « *lettres* », à Paris 7, titulaire d'un DEA en formation initiale. Plus tard, après avoir travaillé quelques années, elle profile d'un plan social pour financer un second master, en formation continue, au CELSA, Ecole des Hautes Etudes en Sciences de l'Information et de la Communication, à la Sorbonne. Travaille pour le groupe Renault – son employeur depuis quatorze ans –, à Plessis-Robinson, dans les Hauts-de-Seine. Avant elle était sur le site de Boulogne-Billancourt. Elle était dans la communication, puis elle a changé de service. Avant d'entrer chez Renault, elle a travaillé pendant quatre ans dans une agence de communication. Son mari « *travaille pour le luxe* », en tant que directeur financier, à Paris.

Vit en couple. Mère de deux enfants adoptifs, un garçon et une fille, huit et six ans.

Parents

Parents roumains. Père « *journaliste* », mère « *ingénieur-chimiste* ». Habitent en Roumanie, dans « *une ville qui est la troisième ville de pays* ». Maison familiale, construite par le père, dans « *un environnement de maisons* » : « *Et effectivement, j'avais ça comme référence quelque part. Je ne sais pas, après je pense comme tous les gens de province ou comme tous les étrangers quand ils viennent à Paris, je me souviens c'était un peu un choc du m²* »

Parcours résidentiel

Arrive en France en 1999. Deux années de résidence universitaire à Antony. A la fin de ses études, signe son premier emploi, quitte la résidence et s'installe en colocation avec une amie. Trouvent un logement à la Défense, « *un appartement au [quarantième et] dernier étage de la tour Défense 2000* », vue vers Nanterre, deux chambres, 50 m² : « *C'était une ambiance, très cinématographie, très nouvelle vague. Tout le monde partait, quittait le travail, moi, je rentrais* ». C'est surtout l'amie qui cherche et trouve : « *On avait cherché à deux. C'est surtout elle qui a trouvé. Ça a dû se faire comme ça. C'était une française. Je ne sais pas comment elle avait trouvé. C'est elle qui était, elle était beaucoup plus débrouillarde que moi. Et donc moi j'ai profité quelque part de son savoir-faire, de ses recherches* ». Au bout d'un an, la colocataire s'en va, Rebecca se met à chercher un appartement seul, car elle ne peut pas payer seule l'appartement de la Défense. En attendant la fin du bail, elle procède à un échange avec un couple, qui prend son appartement à la Défense, et elle, elle prend leur appartement à Paris. Ensuite, elle loue un petit studio à Paris, 25 m², du côté de Pasteur, pas loin de Montparnasse, et pas loin de son lieu de travail.

Elle reste « *deux trois ans* » dans cet appartement. Ensuite, elle cherche à acheter un appartement pas très loin de son lieu de travail, à Boulogne, prospecte dans Paris exclusivement, d'abord dans les arrondissements chers de Paris, qui se trouvent être aussi les plus proches de Boulogne, le 16^{ème}, 6^{ème}, 7^{ème}, 9^{ème}, mais c'est « *hors de prix* ». Sa prospection se déplace alors, par échecs successifs, descendant la marche des prix au m², vers le nord de Paris, et elle finit par acheter son premier appartement dans le 18^{ème} arrondissement, « *dans une zone un peu limitrophe en Lamarck-Caulaincourt et Guy Moquet* », deux pièces, 35 m², financé par un prêt à 100%, sans apport personnel (« *Un prêt en partant de zéro* »).

Reste six ans dans cet appartement, jusqu'en 2012, puis s'installe avec son compagnon de l'époque, qui deviendra son mari, suite à une période où « *dans un premier temps, on a pas mal vécu entre les deux* », entre son appartement à elle et le sien, un appartement en location du côté de Bastille. Ils se disent « *allez on va se prendre un truc à deux* » : « *On aurait pu se mettre chez l'un, chez l'autre mais on a dit allez, on prend quelque chose à nous, parce que sinon c'est difficile de faire place à l'autre* ». Ils louent un appartement de 75 m² « *à côté* » de l'appartement de Rebecca, « *plus vers Lamarck-Caulaincourt* » - Rebecca met son propre appartement en location.

Ils n'y restent « *pas longtemps au final, on a dû rester un an et demi* ». Le mari reçoit « *une offre professionnelle pour Milan* ». Ils acceptent et déménagent à Milan. Quatre années à Milan, « *dans des conditions de vie quand même assez exceptionnelles, parce que c'est une ville qui est à taille humaine, qui tout en étant une ville où on peut avoir accès à une vie culturelle etc., etc., c'est quand même très confortable, on était bien logé, parce qu'évidemment on était avec un statut plus ou moins expat, pas vraiment expat mais quand même très bien loti. Et avec cette possibilité qu'on a de sortir très vite de la ville pour aller à la montagne* ».

Ils rentrent de Milan parce qu'ils ont un projet d'adoption et leur démarche a beaucoup plus de chances d'aboutir s'ils sont domiciliés en France. Rebecca se charge de leur trouver un appartement pour leur retour, mène les prospections à partir de Milan, « *en ayant en tête qu'on était à deux et que potentiellement on rentrait pour l'adoption et qu'à terme, on ne savait pas à quel terme, justement, ça faisait partie du jeu, on ne savait pas quel terme on allait être à quatre* ». Ils cherchent par conséquent « *quelque chose qui ne soit pas disproportionné, pour qu'on ne se retrouve pas avec des charges incroyables pendant des années* ». Ils optent pour la location : « *pour bien atterrir, on est reparti sur*

une location ». La prospection se termine par un résultat inattendu : « *Et donc contre toute attente, on a atterri à Sèvres. C'est pas du tout, voilà, ça s'est fait comme ça, par un pur hasard, avec un bon fit avec un agent immobilier* ». Ce résultat inattendu est en partie la conséquence des difficultés liées au fait de revenir de l'étranger sur le marché locatif parisien : « *c'était vraiment, c'est très très compliqué quand on revient d'expatriation parce qu'on demande beaucoup de choses à Paris, quand on est, quand on loue* ». Ils avaient une nette préférence pour un appartement à Paris mais la concurrence est féroce et leur situation de retour d'étranger les dessert : « *On demande énormément de papier, notamment des fiches d'imposition, nous on pouvait produire, pas de problème, mais c'était en italien, puisqu'on était résident étranger, et donc y a certaines personnes à qui ça pose problème* ». Mais au final, c'est sans regret : « *Donc, bon, au final on est bien tombé, on a adoré Sèvres. Parce qu'on était juste derrière le parc de Saint-Cloud, et c'est génial* ». L'appartement a beaucoup de qualités : situé « *dans un, dans une... espèce de place de village mais à dix minutes du tumulte de la Défense* », « *une espèce de place de village, avec un café, très sympathique, une crêperie, une pharmacie, sur une petite place comme ça et l'immeuble qui est là, en face de la gare* », « *avec une bonne insonorisation* », « *pas de vis-à-vis. Donc et à cinq minutes du parc de Saint-Cloud. Donc y avait tous les atouts* », « *L'appartement nickel, 86 m², un peu petit par rapport à ce qu'on pensait mais ça le faisait. Y avait la possibilité aussi de transformer le double-séjour en une chambre supplémentaire si besoin et condamner l'autre. Voilà. C'était une bonne... parce qu'après en termes de disposition des chambres, tout ça, on avait toujours eu l'habitude d'avoir une bonne espace de vie, un très grand espace de vie, plutôt que des pièces... Voilà donc ça c'était important. Après, moi j'ai, chacun apporte sa petite touche. Moi j'aime bien, voilà, que la salle de bain ressemble à une salle de bains, avec miroir, si possible*

avec une fenêtre. Donc au final on avait pas mal de... (Rires) », [poursuit, à propos de la salle de bain] « Un peu petit mais ça va. Après ça va, il y a des choses qu'on peut lâcher, il n'y a pas de problème. Déjà, l'état de l'appartement était nickel. La vue, elle était géniale. Un très grand séjour comme on avait, à tel point que nos amis, quand ils sont venus, ils se disent mais, on retrouve votre appart de Milan. Alors qu'on était sur un appartement qui était beaucoup plus grand, mais ils retrouvaient l'ambiance, puis l'ambiance aussi de l'appartement qu'on avait dans le 18^{ème}. Voilà, les meubles qui font beaucoup mais ... on cherche aussi un certain esprit ».

Ils déménagent dans l'appartement à Sèvres en septembre. Fin janvier, ils apprennent que l'adoption va se faire, en mai, ils partent récupérer les enfants, en juillet, ils rentrent tous ensemble. Maintenant que les enfants sont là, il convient donc de passer à l'étape suivante, déménager dans un logement proportionné cette fois-ci pour un couple avec deux enfants, avec accès à un espace extérieur dans des conditions sécurisées pour les enfants. Ils cherchent prioritairement dans les environs de leur quartier, à Sèvres, à Ville d'Avray, mais regardent aussi plus largement, dans des lieux plus éloignés, mais sans pousser plus loin, car au fond l'éloignement, l'isolement, les transports, cela les dissuade. Ils veulent rester pas trop loin de leurs lieux de travail et de Paris. Ils font une vingtaine de visites, et quatre offres, deux pour des appartements, deux pour des maisons, tous à Sèvres ou Ville d'Avray, et achètent une maison à Sèvres, la dernière des quatre offres, la première qui est acceptée.

#4. Evelyne, mercredi 17 juin 2020

Parcours et position sociale

Evelyne, 50 ans, née à Reims. Elle fait des « *études d'assistanat* ». A 27 ans, elle arrive à Paris avec son mari, « *banquier* », qui s'est vu proposer un poste dans la capitale. Elle travaille pendant dix ans « *chez Cap Gemini en informatique* ». Naissent ses deux enfants. Elle enchaîne « *quelques boulots d'intérim* » avant d'intégrer l'ORS, l'Observatoire Régional de la Santé, où elle reste pendant une dizaine d'année. En 2016, prend un poste à l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Ile-de-France (aujourd'hui Institut Paris Région), où elle travaille en tant qu'attachée de direction jusqu'à aujourd'hui.

Vit seule, depuis son divorce, avec ses deux enfants, sa fille qui a 20 ans, et son fils 17 ans, qui sont en garde alternée sur une base hebdomadaire.

Parents

Mère originaire de l'Aube, elle était « *responsable du design chez Electrolux, tout ce qui est appareil électroménager, toute la gamme. Donc ce pendant plus de 30 ans. Belle performance quand même parce que pour une femme arriver à un niveau de, à cette période* ». Père originaire de la région parisienne : « *Et papa, papa... Papa, c'est l'artiste dans l'âme, donc il a fait plein de petits boulots, pour en définitive, terminer sa carrière professionnelle en professeur de gravure, de dessin. Il avait repris les Beaux-Arts et il s'était installé un atelier de gravure. Et voilà, c'est le côté bohème de...* ». La mère est à la retraite, à Reims, où ils se sont rencontrés avec son mari lors de leurs études. Le père est décédé.

Parcours résidentiel

Née à Reims, elle grandit dans les deux appartements qu'occupent ses parents successivement, le premier jusqu'à ses sept ans : « *c'était un appartement qui était hyper excentré. C'était, c'était marrant parce que c'était un appartement, c'était le début des logements sociaux, c'était dans les années 1960. Et maman avait gagné pas forcément l'appartement, mais l'accès à ce logement grâce à un concours, parce qu'elle a fait les Beaux-Arts, et grâce à un concours qu'elle a fait pour la ville de Reims, je ne sais plus exactement les termes* ». Quand Evelyne a sept ans, les parents déménagent dans un appartement plus proche du centre, « *à dix minutes-un quart d'heure en bus du centre* » – sa mère vit toujours dans cet appartement. A l'heure de la décohabitation, elle prend un studio, « *plein centre* », revient « *un petit peu* » chez ses parents, rencontre son futur mari, et ils prennent ensemble un appartement en location « *proche centre* », et enchainent ensuite avec un « *grand appartement* », « *très très central* ». Ils quittent Reims pour Paris, où le mari a trouvé un nouvel emploi. A Paris, ils louent « *un F1* », « *petit appartement* », rue Cler, dans le 7^{ème} arrondissement. Evelyne tombe enceinte, ils se préparent à déménager dans plus grand. Une opportunité se présente, via leur réseau de connaissances, pour un appartement à Boulogne, dans un quartier « *hyper-résidentiel* », « *à côté de Rolland Garros* ». Ils visitent, l'appartement leur plaît beaucoup, « *deux chambres* », « *un peu plus de 65 m²* », et ils y déménagent : « *c'était un dernier étage, avec des terrasses, il était traversant avec des terrasses de chaque côté. Dernier étage. Avec un loyer pas délirant pour l'époque, enfin, je ne sais même plus combien on payait mais c'était... Donc on a dit oui de suite quoi* ». Ils y restent cinq ans, leurs deux enfants naissent dans cet appartement. Ils en sont à se dire qu'il faudrait peut-être se mettre à chercher plus grand, avec les enfants qui grandissent, qu'une nouvelle opportunité se présente,

« un grand appartement qui se libère », « dans le même groupe d'immeuble, mais dans une rue différente, donc géré par le même office de location, je ne sais même plus ce que c'était, ou le même syndic », dont ils prennent connaissance « en discutant entre voisins ». Ils déménagent dans cet appartement, « trois chambres, 110 m², un truc énorme ». Huit années dans cet appartement, jusqu'à la séparation d'Evelyne et de son mari. C'est le mari qui part du logement, pour s'installer dans un « appartement minuscule à deux pas », tout en continuant à payer le loyer. Evelyne reste dans un premier temps dans l'appartement, mais elle sent que cela ne peut pas durer, parce qu'elle ne se voit pas rester seule dans un appartement si grand, et aussi parce qu'elle anticipe le jour où son ex-mari cessera de payer le loyer, sachant qu'elle, avec son « petit salaire », ne pourrait le prendre en charge. Elle se met donc à chercher, avec l'accord de son ex-mari pour être « en nom sur le bail », sans quoi il lui serait difficile de louer un appartement suffisamment grand pour elle et les enfants. Elle envisage un instant chercher à Paris, dans le 12^{ème} arrondissement, du côté du Bois de Vincennes, et dans le 17^{ème} arrondissement, du côté du quartier des Batignolles, mais elle se dit qu'elle ne veut pas arracher ses enfants à leur environnement à Boulogne, où ils ont leurs habitudes, déjà qu'ils sont fragilisés par la séparation des parents (« parce très rapidement, je me suis dit non, je ne peux pas, faut que je pense aux enfants, plus leur école. Parce qu'ils étaient scolarisés et bien intégrés dans leurs classes, dans leur école et collège »). Elle cherche donc à Boulogne, dans des quartiers plus abordables, fait deux visites, et loue un appartement, « 62 m², deux chambres, un grand salon, cuisine, petite salle de bain, tout simple », proche de la Porte de Saint-Cloud, pour 1600 euros par mois, qu'elle peut absorber budgétairement grâce aux 1000 euros de pension alimentaire que verse son ex-mari. Elle y habite, avec ses

enfants qui sont là une semaine sur deux, depuis sept ans.

#5. Paul-Louis, jeudi 18 juin 2020

Parcours et position sociale

Paul-Louis, 67 ans. Natif du quartier où il habite, place Jacques Froment, dans le 18^{ème} arrondissement de Paris. Parisien de « *quatrième génération* » : « *Alors, mon père est un parisien. Son père était parisien. Le grand-père était parisien. Donc moi, je suis la quatrième génération de parisien* ». Il a « *fait des études* » : « *J'ai fait Math Sup-Math Spé pour être ingénieur* ». Mais il est contraint d'abandonner pour des raisons financières : « *Mais avec trois enfants et puis une paye, il a fallu quand même que j'abandonne* ». A 23 ans, il monte sa « *boîte d'électricité* », après s'être fait de l'expérience en travaillant avec son père, « *depuis l'âge de 12 ans* », « *pour gagner un peu d'argent de poche* ». Progressivement, il diversifie ses champs d'intervention en tant qu'artisan : « *Oh, au début, je faisais plus de choses, comme j'étais presque ingénieur, je faisais de tout. Je faisais de tout, de la ventilation. Je faisais des salles propres d'informatique, des faux plafonds. Ah oui, je faisais tout et ça m'intéressait. Et puis après, j'étais plutôt dans l'entretien des immeubles, c'était autre chose* ». Ses affaires marchent plutôt bien : « *Et puis, j'ai eu de très très bons clients. Je n'ai pas fait fortune, mais j'ai bien vécu avec mes revenus de boulot* ». Mais son travail, très physique, abîme son corps, et il doit arrêter à 55 ans, par « *interdiction de travailler* » : « *Vraiment, j'ai mal partout* ». Parallèlement à son travail en tant qu'artisan, il fait « *des affaires immobilières* ». A partir des années 1980 (il s'approche de la quarantaine), il commence à faire de l'investissement locatif, en commençant sans aucun apport et en empruntant intégralement. Il achète des appartements, les « *retape* » avant de les mettre en location, puis au bout d'un moment, les revend, faisant des plus-values au passage. Cette activité lui procure des revenus conséquents. Son

beau-frère, qui vit en Normandie, fait également des affaires immobilières, ils font des affaires ensemble : « *Et donc on a créé plusieurs SCI pour acheter des biens là-bas, en Normandie* ». Au plus fort de son activité de bailleur, il compte jusqu'à six locataires simultanément. Il gère lui-même ses biens, s'occupe des réparations à faire. A 55 ans, lorsqu'il arrête de travailler, il a remboursé tous ses emprunts. Au moment où on se rencontre, ses revenus immobiliers constituent l'essentiel de ses revenus (« *Moi, à vrai dire, je n'ai pas une grosse retraite. Avec tout ce que j'ai fait, j'ai 1500 euros* ») et leur assurent, à lui et sa femme, un train de vie très confortable (« *on a vraiment un train de vie de fou* »).

Il a deux fils, dont l'un est décédé, deux petits-enfants, deux sœurs, dont l'une habite avec sa mère, « *alors qu'elle a un appartement juste en dessous du sien* ». L'autre habite vers Porte de Vincennes, également propriétaire de son appartement. Sa femme travaillait comme « *instit'* » dans le quartier.

Parents

Père « *artisan-électricien* », décédé il y a une vingtaine d'années. La mère, 92 ans, originaire du Périgord, « *n'a pas beaucoup travaillé mais avant de se marier, elle était préparatrice en pharmacie* ». A la naissance de ses enfants, elle interrompt sa vie professionnelle pour s'occuper de ses enfants. Plus tard, quand les enfants deviennent grands, « *elle a été vendeuse aux Galeries Lafayette ou au Printemps, je ne sais pas trop* ».

Parcours résidentiel

Les deux premières années de sa vie dans le 17^{ème} arrondissement, à « *cinq cent mètres* » de la place Jacques Froment. Il vit ensuite, jusqu'à ses quinze ans, dans un immeuble qui donne sur la place Jacques Froment, dans un appartement côté cour. Ses parents

achètent un appartement, dans le même immeuble, côté rue. A ses dix-huit ans, ils achètent un studio au dernier étage de l'immeuble, dans lequel Paul-Louis s'installe – « *parce qu'on était quand même trois enfants dans un trois pièces* ». Il rencontre sa future femme et un an plus tard, ils s'installent ensemble dans l'immeuble d'à côté, « *au 21* », en location. Ils restent une dizaine d'années dans cet appartement. Paul-Louis achète un appartement de 90 m², sous la loi de 1948. L'appartement est occupé, il met « *trois ans à faire partir les gens* ». Il fait des travaux et ils s'installent alors dans cet appartement, « *très ensoleillé, très confort* », dans lequel ils habitent encore au moment où on se rencontre : « *donc ça fait 33 ans qu'on est dans le même appartement* ».

#6. Constance, jeudi 18 juin 2020

Parcours et position sociale

Constance, 65 ans, native de l'est : « *Ma mère m'a eu alors qu'elle était étudiante, donc pharmacienne, étudiante à Nancy* ». Famille originaire des Vosges. Enfance entre les Vosges et le Sénégal, où sont partis ses parents. Etudes de pharmacie à Montpellier. Elle fait pharmacie « *par obligation* », poussée par sa mère. Enchaîne, toujours à Montpellier, par une formation en botanique tropicale. DEA en Guyane Française, sur la régénération de la forêt. Rencontre des ethnolinguistes qui travaillent en Centrafrique, se fait embaucher comme botaniste, et se lance dans une thèse sur la médecine traditionnelle, en Centrafrique. Après la thèse, trouve du travail comme assistance en botanique à la faculté de pharmacie d'Abidjan. Cinq années à Abidjan, en tant que coopérante. Au début des années 1980, elle se fait rapatrier. Travaille pendant six mois comme conseiller principal d'éducation. Passe ensuite des concours pour obtenir un poste d'enseignant à l'Université, réussit, et prend poste à l'université de Nanterre, en psycho-pharmacologie, en tant que PRCE affecté à l'enseignement supérieur. Elle ne sera jamais titularisée en tant qu'enseignant-chercheur. Elle candidate à des postes de maître de conférences mais sans succès. Après une dizaine d'années à Nanterre, elle candidate à un poste à Brest, à la faculté de médecine, et l'obtient. C'est là qu'elle finira sa carrière. Elle est à la retraite depuis trois ans au moment où je la rencontre.

Vit seule. Elle n'a pas d'enfants et elle a un frère.

Parents

Parents originaires des Vosges. Sa mère est pharmacienne. Ses parents divorcent quand elle est

enfant, elle sera rapidement coupée de la famille son père.

Parcours résidentiel

Née à Nancy, où sa mère fait des études de pharmacie, elle part, enfant, avec ses parents au Sénégal. Son enfance sera partagée entre les Vosges et le Sénégal. Après le divorce de ses parents, elle habite, avec sa mère, dans la maison des grands-parents maternels, dans les Vosges : « *Donc quand... durant le divorce, ça a été compliqué. Donc on a vécu dans une maison dans les Vosges, chez mes grands-parents maternels, voilà, une maison classique, qui a été reconstruite après la guerre, avec des jardins et tout ça* ». Puis, elle repart, avec sa mère, au Sénégal, pour habiter, dans un premier temps, en appartement : « *On est retourné à Dakar, donc elle ayant sa pharmacie et ayant loué un appartement avec une terrasse. Donc c'était un appartement, pas dans un immeuble, c'était un appartement au-dessus des réserves d'une fabrique de chocolat, où y avait une grande terrasse, trois appartements, et puis voilà* ». Suite à différents problèmes, elles se trouvent contraintes à déménager dans l'arrière-boutique de la pharmacie : « *Et y a eu des problèmes dans sa pharmacie, ce qui fait qu'on s'est rapatrié dans l'arrière-boutique de la pharmacie qui était le premier lieu où elle avait habité quand elle avait ouvert la pharmacie. Donc il y avait deux... alors je ne sais pas comment vous pouvez imaginer ça, je ne sais pas si vous imaginez, dans les pays d'Afrique, dans les premières villes d'Afrique, y avait des, y en a des pareils en Italie, des immeubles à toit, enfin pas des immeubles, c'est des... comment dire, des magasins à toit assez haut, très très haut. Et donc, c'est le magasin et derrière y a des petites cours et puis c'est l'arrière-boutique. Donc quand elle a ouvert sa pharmacie, on logeait dans deux pièces, ça faisait quatre au total, de l'arrière-boutique, avec deux cours, qui avaient été laissé comme ça comme réserve de la pharmacie. Et on s'est récupéré dans ce*

lieu-là. Donc j'ai vécu là, enfin, on a campé un petit peu là. Jusqu'à ce que moi j'aie fait mes études à Montpellier. Et maman et mon frère ont continué à vivre là ». Elle est donc toujours au Sénégal au moment de commencer ses études universitaires. Revient en France, s'installe à Montpellier pour les études. A Montpellier, elle est logée, « *comme beaucoup d'étudiants, dans les chambres que les propriétaires de maison aménageaient dans leur rez-de-chaussée* ». Puis, elle se met en couple avec un géologue, souvent en déplacement, et elle récupère, grâce à une amie, « *un atelier de photographe qui donnait sur une rue adjacente à la Comédie où y avait donc une grande verrière, qui n'était pas facilement occupable, si ce n'est l'été, et puis deux pièces où on habitait, et une mezzanine qui donnait sur la verrière donc* ». Elle part ensuite en Guyane Française pour faire un DEA en botanique tropicale, et enchaîne ensuite par une thèse de doctorat en Centrafrique. Après la thèse, elle est recrutée comme assistante en botanique à la faculté de pharmacie d'Abidjan, où elle passe cinq années. Un an avant de partir d'Abidjan, elle se décide à acheter un logement en France, où elle pourra réunir ses affaires, qui traînent un peu partout : « *J'étais séparée à ce moment-là. Et j'avais le tout petit pécule que j'avais économisé pour qu'on achète ensemble. On devait acheter une maison à Toulouse, les petites maisons qui sont à l'arrière de... Donc j'avais un petit peu de sous. Je savais... Bon, j'étais un petit peu, quand j'étais en France, j'étais ou chez mon frère, ou bien je trouvais des amis qui me prêtaient un appartement. Bref, je ne savais plus où j'allais. Et puis psychologiquement, c'était important aussi d'être stabilisé quelque part* ». A l'occasion d'un passage par la région parisienne, chez son frère à Antony, elle entend un ami de son frère qui « *parlait d'un studio qu'il était en train de rénover dans le quartier* », à Sainte-Marthe, dans le 10^{ème} arrondissement à Paris. L'ami annonce le prix qu'il a payé et Constance se dit qu'elle peut s'offrir quelque chose de semblable : « *Donc j'étais chez mon*

frère. Bon, il recevait des amis. Et puis, on discutait, enfin, ils discutaient. Il disait ce qu'il faisait. Et ce qu'il faisait, c'était de rénover un studio pour le louer, dans ce quartier, j'imagine que ça peut être dans les cours là. Et donc on a parlé argent. [...]. Et donc quand il a parlé du prix du studio qu'il avait acheté, dans ce quartier-là, je me suis dit bah ça s'est possible ». Elle se rend à l'agence immobilière indiquée par l'ami de son frère, on lui fait visiter un appartement dans le quartier de Sainte-Marthe. Elle achète ce petit appartement, dans un premier temps comme « garde meuble » : « Et je l'ai pris comme garde meuble, en fait ». Elle repart en Côte d'Ivoire encore un an, puis rentre en France, et s'installe dans cet appartement, qu'elle réaménage en studio en abattant une cloison, en fabriquant des rangements. Elle travaille comme enseignant à l'université de Nanterre. Elle ne connaît pas du tout son quartier, ni même Paris, sauf quelques coins du 15^{ème} arrondissement où travaille son frère et où habite sa mère. Ce n'est donc que là qu'elle découvre à proprement parler le quartier de Sainte-Marthe, notamment le fait qu'il est, à cette époque-là (on est au milieu des années 1980), bien « crade » et quelque peu « craignos » : « Mais à l'époque, à l'époque, c'était vraiment... c'est vrai que j'ai des amis d'Abidjan qui sont venus me voir quand j'étais, donc dans les années 1980, quand j'étais au 25 rue Sainte-Marthe, qui ont trouvé que c'était un bouge de dernier étage quoi. Et c'est vrai qu'à l'époque [Rires], il y avait une prostituée, un vieil homosexuel, un black, homosexuel aussi, c'est pas... », « Et puis c'était vraiment crade. C'était crade. Y avait plein de... Le quartier lui-même, c'était des ateliers de confection clandestins. Y avait à la place de la pâtisserie en bas, c'était une vraie pâtisserie, c'est-à-dire des gens qui faisaient la cuisine pour les ouvriers qui venaient, voilà », « Bon y avait des bandes. Je ne sais même pas... pendant très longtemps, il y a eu des dealers, et y en a encore, ils sont là-bas. Je ne sais pas s'ils étaient aussi manifestes dans le quartier qu'ils ne l'ont été dans la période intermédiaire. C'était

plus... les ateliers clandestins, c'est ça qui... les murs étaient lépreux quand même. Voilà. Les cages d'escalier, elles n'avaient pas été refaites depuis trente ans, quarante ans ». Elle se dit : « *merde quelle connerie j'ai fait de tomber là-dedans quand même* ». Les premiers temps, quand elle se promène à Paris, vers le 19^{ème} arrondissement, elle se dit qu'elle serait mieux là : « *Et donc je me souviens qu'à cette époque-là, quand j'ai débarqué d'Abidjan. Donc je me suis retrouvé en attente d'un poste dans un lycée. Je me souviens que je me baladais dans le quartier. Enfin, j'allais loin. Dans le 19^{ème}. Dans le 19^{ème}, à cette époque-là, il n'y a que quelques rues qui restent, mais il y avait des rues, des villas, enfin des rues, et ils ont transformé ça en immeubles, mais il y avait quand même plein de rues avec des petites maisons. Donc j'allais me balader par là et je me disais ah qu'est-ce que ce serait bien si...* ». Pendant un moment, elle évite d'inviter ses amis : « *Et surtout j'évitais d'inviter des gens. Parce que mes copains... donc je ne les ai plus invités d'ailleurs* ». Seuls sa mère et son frère viennent lui rendre visite régulièrement. Un ou deux ans plus tard, elle commence à recevoir des amis qui lui confirment que son quartier est un peu « *craignos* » : « *Donc Brigitte, je l'ai connue en 1985. On a commencé à faire des fêtes chez moi en 1986, enfin, voilà. Et déjà à cette époque-là, elle peut vous en parler, elle trouvait que c'était vraiment craignos le quartier* ». Elle s'acclimate progressivement, au point que plus tard, quand elle aura envie de déménager dans plus calme et plus grand, elle cherchera dans le quartier. Le côté village, qui lui rappelle Montpellier, lui plaît beaucoup. Elle reste une dizaine d'années dans cet appartement, puis à un stade de sa vie professionnelle où elle a besoin d'être au calme pour réaliser un travail de longue haleine, elle se décide à changer d'appartement dans le quartier, pour s'installer dans un appartement moins exposé aux bruits. Elle veut aussi avoir un peu plus grand. Elle n'envisage pas du tout de partir ailleurs, car elle aime le quartier, elle s'y est attachée, elle fait

partie du collectif qui cherche à défendre le quartier contre les volontés de transformation et contre la gentrification. Elle s'adresse à Kheira Deffane, personnage du quartier qu'elle connaît via l'association de défense du quartier, qui est « *la correspondante de la société immobilière de Normandie, qui possédait une bonne partie du quartier, et qui était l'agent immobilier au black, on peut dire, qui connaissait les appartements à vendre, qui se prenait une petite commission, etc.* ». Kheira lui trouve deux-trois appartements dans le quartier, dont un qui convient à Constance : « *Et celui-ci était intéressant premièrement parce qu'il y avait la mezzanine déjà construit et deuxièmement parce qu'il était traversant* ». 30 m², avec en plus la mezzanine, c'est légèrement plus grand que son précédent appartement. Traversant, elle a donc « *le soleil des deux côtés* ». C'est l'appartement dans lequel elle habite encore quand elle me reçoit pour l'entretien. Son premier appartement à Sainte-Marthe, elle le loue pendant trois années, puis elle vend, pour des raisons financières, ce qu'elle regrette plus tard. Elle décroche un poste d'enseignant à l'Université de Brest, à la faculté de médecine, et s'installe dans un système bi-résidentiel : son appartement à Sainte-Marthe, qu'elle garde et qu'elle loue, tout en y habitant elle-même lorsqu'elle est à Paris, et un appartement à Brest, pour les périodes où elle est sur place. A Brest, elle préfère louer plutôt qu'acheter car elle ne pense pas rester longtemps. Elle arrive à Brest, en voulant « *des choses bien précises* » : « *c'est-à-dire je voulais voir la mer* ». Elle louera successivement plusieurs appartements, un premier à Pilier Rouge, « *qui paraît-il l'ancien quartier un peu chaud, un des quartiers chauds, de Brest, dans un immeuble 1900* », un second dans une commune au bord de la mer, à trente kilomètres de Brest, « *un ancien hangar à bateau, qui était en bas d'une pente* », « *où je voyais la mer, mais qui était inversé, où le salon et la cuisine étaient à l'étage qui donnait sur une terrasse où on voyait la mer, et en dessous c'était les chambres* », un troisième encore, dans

une « *vieille maison* », « *une maison de maître, qui donnait sur l'Elorn, où y avait une espèce de jardin, parce que tout autour c'était un peu sauvage, le jardin n'avait pas été aménagé, etc.* », un quatrième, « *en plein ville* », un « *tout petit studio* », et enfin un cinquième, dont elle ne se souvient plus. A chaque fois, elle déménagera parce qu'il y a quelque chose qui ne va pas : le premier appartement, parce que mal insonorisé, le deuxième parce qu'humide et parce qu'elle « *ne supporte pas les gens qui me collent derrière en voiture* », le troisième parce que les propriétaires augmentaient les charges, le quatrième parce qu'elle était « *à côté de ses étudiantes* », « *et donc ça ce n'était quand même pas très, machin...* ».

A ce stade de sa carrière résidentielle, elle aspire parfois à une petite résidence secondaire à la campagne : « *Oui, alors il y a des moments où il me vient l'idée que ce serait super d'avoir juste une petite maison, ou une cabane de jardin en Bourgogne mais...* ». Mais elle n'envisage pas du tout de vendre son appartement à Sainte-Marthe : « *Mais je n'ai pas du tout l'intention de vendre. J'ai l'intention de rester ici le plus longtemps possible* ». Elle a acheté, par ailleurs, en investissement locatif, un petit appartement à Marseille, qu'elle loue.

#7. Hannah, lundi 21 juillet 2020

Parcours et position sociale

Hannah, 42 ans, originaire de Caen, en Normandie. Après le baccalauréat, elle est partagée « *entre la philosophie et le vitrail* » – « *créer des vitraux, [...] fabriquer et réaliser des vitraux* ». Arbitre en faveur de la seconde option, alors qu'elle ne vient « *pas du tout d'un milieu artistique* ». Elle pratique pendant deux ans dans le cadre d'associations, pour découvrir, et constate que cela lui plaît beaucoup. Trouve une formation post-bac à Paris et vient s'y installer. Deux ans de formation, non-diplômant, mais qui délivre un certificat. Passe ensuite son CAP en vitrail en candidat libre. Commence par exercer, pendant deux ans, en tant que salarié dans « *une entreprise de vitraux d'église* » : « *Donc ça m'a fait la main quoi. Ça m'a fait la main, ça m'a donné un rythme de travail. Ça m'a permis de voir comment ça fonctionnait* ». Ensuite : « *Ensuite, je me suis lancé comme ça sauvagement* ». Elle récupère un atelier qu'on lui cède, là où elle avait réalisé un stage lors de sa formation à Paris : « *c'était une souffleuse de verre. Et elle travaillait avec un ferronnier d'art quoi, quelqu'un qui travaillait le métal et qui en fait m'a cédé son atelier. C'est-à-dire qu'en fait il commençait à travailler de plus en plus chez cette souffleuse et du coup il n'avait plus tellement besoin de son premier atelier qui était à Meudon. Et du coup, ça m'a permis d'avoir tout de suite un atelier mais c'était un atelier un peu précaire quand même. C'était, enfin, c'était un chouette atelier, c'était dans un jardin. C'était l'atelier d'une ancienne céramiste* ». Elle poursuivra en tant qu'artiste-vitrailliste, dans des conditions difficiles : « *Il n'y a aucun confort, aucun confort... Et ça s'est empiré. Ça s'est empiré. C'est-à-dire que plus mon niveau a augmenté de travail, pas de niveau de travail, mais le niveau de ou de qualité de travail, qualité de création,*

etc., mais plus le contexte économique se durcit aussi ». Au moment où je la rencontre, elle exerce depuis deux décennies, dans son atelier désormais dans le quartier de Sainte-Marthe, à Paris.

Vit seule, n'a pas d'enfants.

Parents

Père « *conseiller principal d'orientation* », mère enseignante dans le secondaire.

Parcours résidentiel

Déménage à plusieurs reprises dans son enfance et adolescence, au gré des affectations de ses parents, toujours en appartement, toujours en ville. Elle s'installe, en partant de chez ses parents, dans un appartement deux pièces, en centre-ville de Caen, plus grand que ce qu'elle aura en arrivant à Paris. A Paris, c'est « *un peu la douche froide* », lorsqu'elle découvre les "réalités du marché". Quand elle arrive dans la capitale, elle est hébergée par sa tante, dans le 9^{ème} arrondissement, mais ne veut pas y rester longtemps : « *Pour moi, il y avait une urgence d'être chez moi. Je ne pouvais du tout rester chez elle. Ça, c'était sûr. Donc j'étais pressée quoi, j'étais vraiment pressée par le temps* ». Elle se met à chercher et loue dès qu'elle tombe sur une option à peu près décente, un studio, 22 m², cinquième étage, dans un immeuble « *limite insalubre* » (mais qui sera rénové dans la suite), tout près du métro Marcadet, dans le 18^{ème} arrondissement. Cela lui prend « *deux week-ends* ». Son appartement est petit mais néanmoins lui plaît, car il est « *très bien desservi par les transports* » et, « *plein sud* », « *il est super en lumière* ». Cela sera néanmoins « *assez dur pendant des années* », « *un peu difficile* » : il y a « *beaucoup de deal* » et elle a froid l'hiver. Mais elle s'y fera, notamment suite aux travaux dans l'immeuble qui améliorent son niveau de confort : « *je ne souffre plus du froid l'hiver* ». Ses

moyens financiers ne lui permettront pas de déménager dans un autre appartement plus grand dans la suite : « *Non mais en fait, j'étais coincée un peu. En fait, quand vous trouvez un appartement qui est bien... Vu que les prix augmentent vachement, les prix de l'immobilier, ils augmentent très très vite, bah du coup c'est très vite compliqué de changer comme ça pour changer quoi. Donc, en fin de compte, après, malgré... malgré les changements de vie qu'il a pu y avoir, j'ai toujours gardé cet appartement* ». Son premier atelier est à Meudon, et par conséquent, c'est compliqué en termes de transports : « *c'était très lourd ça* ». Au début, elle y va en transports, mais « *en transports, c'était compliqué comme tout* ». Elle bascule vers la voiture mais cela l'oblige « *d'être en horaire décalé* » car elle « *ne supporte pas les embouteillages* ». Au bout de six ans, elle se trouve en situation de quitter cet atelier, et se débrouille pour trouver un atelier dans le quartier Sainte-Marthe, dans le 10^{ème} arrondissement à Paris. Au moment où on se rencontre dans cet atelier, pour l'entretien, elle habite toujours dans son studio à Marcadet, plus de vingt ans après s'y être installée – et elle paie désormais un loyer bien inférieur aux standards parisiens, 500 euros par mois.

#8. Lino, lundi 22 juillet 2020

Parcours et position sociale

Lino, 76 ans, natif de Paris. Commence par faire des études scientifiques, puis se tourne vers le théâtre. Formation d'acteur, « *dans une grande école nationale de théâtre en France, à Strasbourg* », à l'Ecole Nationale d'Art Dramatique du Théâtre National de Strasbourg. Service militaire dans la coopération. Quatre ans en Algérie, « *où je me suis vraiment trouvé une deuxième patrie* ». Retour en France, carrière d'acteur à Paris et en Province. Des expériences de mise en scène. Une longue période de chômage où il fait « *plein de trucs* » : « *j'ai fait le journaliste, j'ai fait des stages de formation de danse, enfin, j'ai fait plein de trucs, tout ce que je pouvais faire par plaisir* ». On lui propose de « *s'occuper* » d'une maison d'édition de théâtre, ce qu'il accepte. Il y publie des pièces de théâtre contemporain, « *cinq ou six pièces par an* ». Au bout de cinq ans, ce n'est pas rentable, donc les propriétaires décident de fermer. Lino leur reprend tout ce qu'ils ont publié : « *j'ai repris tous les livres, avec leur accord, ils allaient balancer tout à la poubelle, j'ai repris tout ce qu'on avait publié chez eux* ». Il crée lui-même une société, qui reprend la suite, et « *qui s'appelle les Editions Théâtrales* ». Il la dirige pendant pratiquement un quart de siècle, avant de « *laisser les clés* » à l'un de ses salariés, lorsqu'arrive l'âge du départ à la retraite, à 67 ans. Comme il ne peut « *difficilement rester inactif* », il s'est lancé dans la production du rhum, à travers une société qu'il a créée au Cap Vert d'abord, puis en France : « *Là, je m'occupe de la distribution à Paris, au Cap Vert, je m'occupe de la production, du mélange, du vieillissement, etc. Bon bah, je vends, j'essaye de vendre. Pour l'instant, je ne perds pas beaucoup d'argent, donc ça va* ».

Vit en couple avec sa compagne qui a elle-même son appartement dans le quartier Sainte-Marthe. A une fille.

Parents

La mère était « *mère au foyer* » : « *elle avait deux enfants, elle ne s'occupait que de ses enfants, et de son ménage* ». Le père était « *agent commercial, auprès de la Shell, les bouteilles de Butagaz* ».

Parcours résidentiel

Né à Paris en 1944. Vit, jusqu'à ses huit ans, dans un appartement « *réquisitionné* » à la suite de la Libération : « *Parce qu'il y a beaucoup de gens qui n'avaient pas de logements et il y avait beaucoup de gens qui étaient partis de Paris, et donc il y avait beaucoup de logements vides, et il y avait plutôt un ministère du logement qui était un peu communiste, un peu socialiste. Et donc, ils ont décidé de réquisitionner tous les appartements parisiens libérés, enfin libres à ce moment-là, pour placer les gens qui n'en avaient pas. Mes parents en ont bénéficié* ». L'appartement se situe près des Champs-Élysées, dans le 8^{ème} arrondissement de Paris, pas loin du lieu de travail du père. A ses huit ans, s'installe avec ses parents dans la propriété de son grand-père, qui les héberge : « *une très belle propriété, à Massy, à quinze kilomètres de Paris [...]. Il [le grand-père] avait acheté une maison qui était une maison de maître, qui était la maison de Fustel de Coulanges, [...], c'est un grand historien français du 19^{ème} siècle, et ça avait été la maison de Fustel de Coulanges. Et lui [le grand-père], comme c'était une personnalité du monde de la médecine, il était ophtalmologue, il avait acheté ça dans sa jeunesse. Il s'en servait comme maison de week-end pour aller, etc., parce qu'il avait son cabinet à Paris, etc. Et en fait, donc il y avait de la place là-bas* ». Il y reste jusqu'à ses dix-huit ans, bénéficiant ainsi de conditions résidentielles très agréables : « *Et alors là, magnifique,*

on avait un immense parc, un hectare de parc. Une maison avec un hectare, et un lieu magique quoi. Pour un gamin jusqu'à l'ado, c'était extraordinaire», « *Oui, c'était un paradis quoi. C'était un paradis, en plus, c'était le lieu où toute la famille se retrouvait. Mes cousins, on faisait des fêtes extraordinaires, on était douze cousins, tous les samedis et dimanche, c'était la fête, et c'était chez moi ! C'était la maison des autres mais c'était chez moi. C'était magnifique* ». A dix-huit ans, part à Strasbourg pour faire l'Ecole Nationale d'Art Dramatique. Il est logé en Cité Universitaire, puis, pendant trois ans, dans une « *petite chambre de bonne* » : « *Non, je n'avais pas de quoi de louer un appartement. La dernière année... Je ne vivais qu'avec la bourse, j'avais une petite bourse qui me permettait soit d'être en cité universitaire, soit de manger en cité universitaire et d'avoir un petit logement. Non, là, j'étais vraiment très réduit* ». A la fin de sa formation, part en Algérie pour faire son service militaire dans le cadre de la coopération. Il y reste quatre ans, déménage beaucoup au début (« *A Alger, j'ai eu cinq ou six, j'étais à Alger, j'ai eu cinq ou six logements différents, qui n'ont pas duré très très longtemps. Presque tous les ans, je changeais, quelques fois deux fois dans la même année* »). Il y rencontre sa première femme, ils ont un enfant. Il rentre en France avec sa famille, ils s'installent à Maisons-Alfort, dans un appartement trois pièces : « *Non, ma femme avait déjà un enfant. Et on en a fait un ensemble. Et donc on s'est logé à Maisons-Alfort, en banlieue parisienne, c'était le seul endroit où on pouvait se payer des loyers à peu près abordables, possibles. Et on était quatre, donc il fallait un petit truc quand même bien* ». Ils y restent quelques années, puis partent à Toulouse : « *Donc Toulouse, c'est le metteur en scène avec qui je travaillais en 1974, qui a été nommé directeur du centre dramatique à Toulouse, qui en a profité pour emmener tous ses acteurs avec lesquels il aimait travailler et qui a créé une compagnie là-bas. Et je suis parti à Toulouse* ». Ils sont logés dans « *un quartier très populaire* », au

Mirail, toujours en appartement : « *Alors, on était dans un quartier un peu moins mal que les autres au Mirail parce que c'était un quartier de propriétaires. Ce n'était pas des locataires. Moi, j'étais locataire mais c'est un propriétaire qui était propriétaire qui m'avait sous-loué, ce n'était pas la société des HLM* ». Au bout de trois ans, il rentre à Paris, pour réaliser une mise en scène – la famille reste à Toulouse pendant encore un an. Il est logé chez sa mère : « *J'étais célibataire à Paris* ». Au retour de la famille, ils louent un appartement, trois pièces, « *dans le haut de Ménilmontant* » : « *Il y avait une chambre pour chaque fille et les parents logeaient dans le séjour* ». Ils y restent de nombreuses années, jusqu'à la séparation de Lino et de sa femme. Lino s'achète alors « *un tout petit deux pièces* », du côté de la Rue de Montreuil, « *une pièce pour moi, une pièce pour recevoir ma fille si elle voulait* » – sa fille, entretemps, est partie à Toulouse pour ses études. Il rencontre « *une autre dame, qui avait une petite fille* », qui viennent s'installer dans son petit appartement avec lui. C'est un peu serré, d'autant que sa fille revient également habiter avec eux, mais ça passe : « *On a habité à quatre dans un petit deux-pièces, c'était très rigolo* ». Mais comme, malgré tout, ce n'est pas très confortable, au bout de six mois, ils se mettent à chercher un nouvel appartement, et trouvent, en location, « *un immense appartement, 145 m², à Daumesnil, [...] 5^{ème} étage, une vue extraordinaire, panoramique sur toute la place. Les jets d'eau qui fonctionnaient, les seuls bruits qui y avait, c'était les jets d'eau quoi, c'était extraordinaire, magnifique. [...], un séjour de 70 m², immense, cinq pièces, plus un grenier qu'on pouvait donner pour son fils, elle avait aussi un fils, ma femme, qui est venu rejoindre à ce moment-là, donc il avait pris la pièce là-haut. Et puis un garage, un garage dans Paris pour une voiture individuelle. Donc c'était magnifique. Et pour un prix pas plus cher que ça* ». Ils restent huit-neuf ans dans cet appartement, les enfants grandissent et quittent le foyer, Lino et sa compagne se disent alors qu'ils n'ont plus besoin de tant

d'espaces. Ils se décident à acheter un appartement ensemble, se mettent à chercher dans Paris, découvrent par hasard le quartier de Sainte-Marthe : « *On est tombé amoureux de Sainte-Marthe, mais alors vraiment grave amoureux. On s'est dit il faut qu'on trouve un truc là* ». Ni lui, pourtant parisien, ni elle ne connaissaient le quartier. La prospection dure longtemps car dans le quartier, il n'y a que de petits appartements, alors qu'ils veulent quelque chose de confortablement spacieux. Par l'entremise d'un personnage du quartier, qui joue un rôle d'agent immobilier officieux dans le quartier, dont Lino fait la connaissance et avec qui il développe des rapports de sympathie mutuels, ils vont réussir à faire un "coup", en acquérant plusieurs petits appartements adjacents, deux à l'étage, deux en rez-de-chaussée, de façon à constituer un grand appartement en les reliant : « *Alors après ça, une fois, on a rassemblé tous ces lots, deux lots en haut, deux lots en bas, ça faisait quatre lots. Et donc on est arrivé à faire un 120, un 110 m² quoi, sur deux niveaux. Avec en plus, on a récupéré les combles sous les toits, on pouvait faire avec des mezzanine un troisième niveau, demi-niveau mais bon c'était bien* ». Depuis séparé de sa femme, Lino habite dans cet appartement depuis pratiquement un quart de siècle.

#9. Scarlett, lundi 22 juillet 2020

Parcours et position sociale

Scarlett, 52 ans, née à Paris. Après un « *bac technique bio-chimie* », elle s'oriente vers des « *études de lettres modernes* », puis « *arts du spectacle* ». Elle se dirige ensuite vers des études d'orthophonie. Elle en fera son métier. Elle exerce dans son cabinet, rue Sainte-Marthe, dans le 10^{ème} arrondissement.

Vit en couple, mais, avec son compagnon, ils habitent chacun dans leur appartement. Pas d'enfants.

Une sœur, décédée.

Parents

Parents parisiens, très « *vieille France* », tous les deux « *cadres dans des sociétés de réassurance* ».

Parcours résidentiel

Native de Paris, elle grandit dans les appartements qu'occupent ses parents à Paris et à Meudon, dans des quartiers cossus. Cela commence dans le 6^{ème} arrondissement, à Saint-Placide., se poursuit dans le 14^{ème} arrondissement, rue de l'Ouest, un logement de fonction : « *ça c'était dans un grand immeuble, l'immeuble avec des lunettes là. Il est super cet immeuble, c'est un immeuble, ce n'est pas Le Corbusier mais c'est à la manière de. Il y avait la salle de spectacles pour tous les gens de l'immeuble, des espaces communs, puis une espèce d'architecture* ». Au bout d'un certain temps, ils doivent quitter ce logement, et décident alors de s'installer à Meudon, sans doute pour se rapprocher d'amis qui habitent là-bas, et possiblement pour que Scarlett, qui développe des allergies, puisse respirer un air meilleur. Ils y restent sept années, puis reviennent à

Paris, lorsque Scarlett a 15 ans, et prennent un appartement dans le 12^{ème} arrondissement de Paris, « *Reuilly-Diderot, l'appartement, troisième étage, l'ascenseur, les baies vitrées, le digicode, le sur-digicode* ». Elle part de chez ses parents après le baccalauréat, prend un premier studio pas très loin de chez eux, place Daumesnil. En l'espace de dix ans, de ses 19 ans à ses 29 ans, elle enchaîne quatre studios, dans les 12^{ème}, Place Daumesnil, 11^{ème}, vers le métro Voltaire, 4^{ème}, rue de Sicile, un 12 m², et 3^{ème} arrondissements. Son dernier studio est du côté de la Rue de Bretagne, dans le Marais. Elle commence à se sentir étranger à son quartier, très « *bourgeois* » : « *Moi, je suis un peu bohème, alors je rentrais tard, très tard, ou des fois je sortais quasiment en pyjama, où je laissais sortir mon chat dans la rue. Les gens me regardaient un peu de travers quand même, dans le Marais. Bah du côté de la Rue de Bretagne là où c'est quand même hyper...* ». Cela lui donne des envies de partir, d'autant que son studio est très petit (« *c'était vraiment une boîte* ») et trop cher pour la surface. Au détour de promenades parisiennes, elle découvre Belleville, qui lui plaît beaucoup : « *c'est en me baladant lors des journées portes ouvertes des ateliers que j'ai découvert le quartier* ». Elle réalise qu'elle aspire à ce type de quartiers, plus populaires, plus mélangés, avec une vie de quartier plus développée : « *Et quand j'ai quitté mon précédent appartement avant d'arriver ici, je savais que je voulais un peu ce coin-là, ou des coins un peu où ça bouge, où ça vit, où c'est, où on sent un peu plus...* ». Elle se met à chercher un nouveau logement du côté de Belleville, tombe sur des annonces sur le quartier Sainte-Marthe, en visite deux, le deuxième produit un "coup de foudre", elle se dit que c'est exactement ce qu'elle veut : un studio, qui donne sur une cour intérieure très animée, dans laquelle les voisins se retrouvent, font des apéros, mangent ensemble. Elle loue ce studio dans lequel elle loge désormais depuis plus de vingt ans – exception faite d'une période de trois ans où elle part en Guyane, au

début des années 2000, pour suivre des amis, en sous-louant son studio, qu'elle retrouve en revenant à Paris (« *J'ai rencontré des amis qui vivaient là-bas, qui étaient fort heureux d'être là-bas. Mais par contre, je ne voulais pas me séparer de cet endroit que j'avais trouvé. Je savais, je sentais que vraiment, mon bien-être, le cadre qui me va le mieux, c'était sans doute quand même ici* »). Entretemps, elle a acquis d'autres studios dans le quartier – elle a installé son cabinet d'orthophonie dans l'un, au rez-de-chaussée, et elle loue l'autre, juste au-dessus.

#10. Félix et Candice, juillet 2021

Parcours et position sociale

Candice, 38 ans, née dans le 19^{ème} arrondissement à Paris. Psychologue, elle exerce à l'hôpital, à Nanterre, où elle soigne des adolescents qui ont des troubles psychologiques.

Félix, 37 ans, né à Strasbourg. Formation d'ingénieur à l'Ecole Polytechnique, suivi d'une thèse de doctorat en géographie, à l'Université Paris 1 et à l'Université Paris-Est. Il est enseignant-chercheur à l'université, au grade de Maître de Conférences.

En couple, sans enfants.

Candice a un frère, plus jeune de trois ans et demi. Félix est le "petit dernier" d'une fratrie de quatre enfants, il a deux sœurs et un frère.

Parents

La mère de Candice est née en Pologne, elle arrive à Paris quand elle a trois ans. Son père est natif de Paris. Les deux ont toujours vécu à Paris, ils continuent d'y habiter. Le père était « *gérant de société, enfin, il était commerçant, il avait plusieurs magasins* ». Il est désormais à la retraite. Sa mère, elle, « *elle a fait plusieurs choses mais autour de... Enfin là, actuellement, en tout cas, elle travaille dans un musée où elle est... elle anime des ateliers pédagogiques pour des enfants qui viennent, et des adultes aussi, au musée. Mais avant, elle avait fait d'autres choses, plutôt liée à la décoration. Voilà... Etalagiste* ».

Le père de Félix est « *ingénieur, cadre à la SNCF* ». Sa mère était « *prof de français* », mais comme ils déménageaient très souvent, au gré des affectations du père (« *A la SNCF, on déménage souvent, genre tous les*

deux trois ans, tu changes de poste »), elle a arrêté au bout d'un moment et est devenue « mère au foyer » : « Mais en fait, comme avec le boulot de mon père, ça impliquait qu'ils déménageaient tout le temps, eh bien, du coup, elle a, elle a finalement arrêté. Enfin, je crois qu'elle a demandé des mutations les deux ou trois premiers déménagements. puis après, elle a renoncé, c'était trop compliqué. Bon bref, elle a suivi son mari au gré de ses mutations ».

Parcours résidentiel

Candice vit les premiers mois de sa vie dans un appartement, un petit deux pièces, que ses parents « avaient de leurs parents ». Quand elle a trois mois, la famille s'installe dans une maison que les parents avaient achetée pendant que la mère était enceinte de Candice : « Et c'était une maison près de la porte de Vincennes à Paris, qui était en fait, un ancien, une ancienne usine, en fait, enfin c'était un truc, voilà, qu'ils ont complètement refait au fil des années, qui, vraiment, ils ont, voilà, vécu avec cette maison, et petit à petit fait des choses pour la rendre de mieux en mieux. Ils l'ont vendu quand j'avais, un peu avant mes trente ans ». A l'âge de ses études universitaires, elle part de chez ses parents pour s'installer dans un studio, toujours à Paris, dont ses parents sont propriétaires. Elle y habite deux ans, revient chez ses parents, puis s'en va pour de bon lorsqu'elle commence sa vie professionnelle. Elle sous-loue un appartement, rue du Faubourg Poissonnière, à un homme parti au Canada mais qui voulait conserver son appartement : « Il ne savait pas quand il allait revenir puis finalement il n'est jamais revenu, mais bref, il voulait garder sa place. Et donc moi j'étais comme si j'étais sa coloc' mais sauf que j'étais toute seule, et donc c'était chouette. Et puis c'était plutôt avantageux au niveau financier ». Elle y reste un an, puis déménage dans un studio qu'une amie à elle libère : « C'était à Bastille, Rue Amelot. Et là, oui, c'était mon choix, je ne

voulais pas aller dans le studio qu'avait mes parents parce que je voulais avoir mon studio à moi, que je choisissais moi, je payais le loyer ». Elle occupe pendant cinq-six ans ce studio, et se lance ensuite dans l'acquisition d'un appartement, avec l'aide financier de ses parents. Elle trouve un deux pièces de 38 m², Rue d'Aligre, dans le 12^{ème} arrondissement. C'est dans cet appartement, que Félix viendra s'installer, cinq ans plus tard – ils sont en couple depuis un an. Au bout de six mois à un an de vie commune, ils commencent à chercher, pour acheter, un appartement trois pièces, en prévision de la prochaine fondation d'une famille, et trouvent à quelques centaines de mètres de la rue d'Aligre, Rue Roubo, dans le 11^{ème} arrondissement.

Natif de Strasbourg, Félix déménage beaucoup pendant son enfance, en conséquence de la carrière de son père, cadre chez SNCF. Jusqu'à ses treize ans, quand la famille se stabilise à Paris, il enchaine Strasbourg, Reims et Marseille, toujours en appartement – sa sœur, bien plus âgée, aurait déménagé douze fois. A Paris, la famille s'installe dans un logement social, Avenue Daumesnil, dans le 12^{ème} arrondissement. A ses 17 ans, Félix passe dans une « *chambre de bonne* » dans le même immeuble : « *J'avais semi mon indépendance comme ça* ». Il va garder ce studio pendant ses études universitaires, le sous-louant dans les phases où il n'est pas à Paris, comme lorsqu'il part pour un post-doc à Londres pendant un an. Il va donc « *graviter* » autour de ce studio pendant sept-huit ans, jusqu'à ce qu'il emménage avec sa copine dans un appartement, en location, vers la Gare de Lyon, toujours dans le 12^{ème} arrondissement. Il reste trois ans dans cet appartement, se sépare de sa copine et s'installe seul dans un appartement à Porte de Vincennes, où il passera deux ans. Il se remet en couple avec une copine et emménage dans son appartement à elle, rue Saint-Denis, près des Halles. Il reste chez elle pendant un an, puis ils se séparent. Pendant un an, Félix va alterner locations

AirBnB, hébergement chez des amis et voyages. Les locations AirBnB sont des occasions pour expérimenter, en petit échantillon, la vie dans des environnements divers et variés : « *Oui, j'ai testé différentes choses. Je suis allé, le plus loin que je suis allé c'est Bussy-Saint-Georges. Mais je suis resté deux semaines. A chaque fois, c'était des trucs très court. C'était pour avoir des petits snapshots de la vie à un endroit. Mais aussi dans le Marais, dans des coins hyper « bourge », vers Arts et Métiers. J'ai fait des choses à différentes* ». Une opportunité l'amène dans le 16^{ème} arrondissement : « *Dans le 16^{ème} aussi. Le 16^{ème}, c'était une opportunité. C'est là où je suis resté le plus longtemps. C'était un mec qui... Un pote de pote. Je ne sais même plus un pote de qui c'était à vrai dire. Ah oui si, c'est ça... c'était un pote de Jérémy. En fait, A 3h du matin, je reçois un message de mon pote qui me dit est-ce tu veux un appart dans le 16^{ème} ? parce qu'il était à une soirée avec ce mec qu'il ne connaissait pas. [...]. Donc je dis ok, et ça a marché comme ça* ». Après cette « période de transition », il loue un deux pièces à Vincennes. Il y habite deux ans, rencontre Candice, et s'installe avec elle dans son appartement à elle, Rue d'Aligre.

#11. Bérénice, dimanche 30 mai 2021

Parcours et position sociale

Bérénice, 53 ans, « née à Paris mais élevée en fait dans le Loir-et-Cher », « dans un village, vraiment, mille habitants maximum ». Elle « fait une prépa [privée], école de commerce » à Paris, n'achève pas, et elle se fait « rapatrier » à Toulouse, où s'est installée sa mère, parce qu'elle faisait « n'importe quoi ». Des études d'expertise-comptable à Toulouse. A la fin des « études théoriques », elle cherche à faire le stage de trois ans, mais ne trouve pas. Elle se met à « passer des concours » : « Impôts, Banque de France. Qu'est-ce que je passais ? Enfin des trucs plutôt comme ça ». Elle passe aussi, dans le tas, « en accompagnant une copine », le concours de CPE (Conseiller Principal d'Éducation), « et en fait, j'ai eu celui-là ». Premier poste à Massy, dans l'Essonne, en région parisienne. Trois ans plus tard, elle obtient sa mutation pour l'Académie de Toulouse, prend un poste en internat à Gourdan-Polignan, village en Haute-Garonne, à une trentaine de kilomètres de la frontière espagnole. Au bout de deux-trois ans, elle redemande une mutation sur Paris, suite à sa séparation avec son compagnon. Elle quitte ses fonctions de CPE pour « travailler au contrôle financier du Ministère des Sports, en premier poste administratif ». Elle reste trois ans, passe le concours pour être « attaché principal administration de l'État », puis intègre le Ministère de l'Éducation Nationale, la Direction des Affaires financières. Elle y reste presque une vingtaine d'années, enchaîne des postes dans différentes directions. Et en 2020, elle intègre le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. Elle est fonctionnaire de catégorie A.

En couple, sans enfants. Vit avec son compagnon à Saint-Mandé, dans l'appartement dont ce dernier est propriétaire.

Une sœur aînée, plus âgée de deux ans, professeure des écoles.

Parents

Mère « *institutrice* ». Son père biologique, camerounais, elle ne l'a pas connu, il est décédé au Cameroun, deux ans après leur séparation avec la mère de Bérénice, quasiment à la naissance de Bérénice. Sa mère s'est remise en couple avec un homme, son « *beau-père* », qui « *travaillait en cuisine, dans des restaurants* », et qui a ensuite passé un concours pour devenir « *fonctionnaire cuisinier pour l'Education Nationale* ». Désormais à la retraite tous les deux, ils habitent à Toulouse.

Parcours résidentiel

Enfance dans le Loir-et-Cher, elle grandit dans le logement de fonction, une maison, qu'occupe sa mère, institutrice. A 16 ans, elle part à Tours pour finir le lycée en interne. Elle se fait « *virer du lycée, de l'Education Nationale* », et termine le secondaire en région parisienne, dans une « *boîte privée* » à Joinville-le-Pont. Elle est hébergée par des amis de sa mère, d'abord à Villetaneuse, puis dans le 5^{ème} arrondissement à Paris, rue Monge. Après le lycée, elle commence une prépa, et co-loue, avec une « *jeune fille de bonne famille* », « *un rez-de-chaussée sous escalier* », dans le 16^{ème} arrondissement. Lorsqu'elle se fait « *rapatrier* » à Toulouse, elle retourne dans le foyer parental, dans la maison qu'ont achetée sa mère et son beau-père, « *avec un tout petit bout de terrain* », « *dans une « zone pavillonnaire* ». Elle y reste « *un an et demi deux ans* », puis rencontre un homme avec qui elle s'installe dans un « *petit appartement* » au centre de Toulouse. Peu après, le copain achète un appartement à Blagnac, « *proche de*

l'aéroport ». Elle y vit avec lui, jusqu'au moment où elle réussit le concours pour devenir CPE et obtient son premier poste à Massy. Elle déménage donc en région parisienne, et s'installe dans un logement de fonction pendant trois-quatre mois, « *juste à côté du collègue* », « *entouré de barres d'immeuble* », « *un appartement mais sans voisins ni au-dessus, ni au-dessous* ». Elle ne s'y plaît pas et intègre alors une colocation avec deux filles « *rencontrées en soirée* », dans un « *grand appartement dans le 18^{ème}* » (« *trois grandes chambres, deux salles de bain, une terrasse, oui, enfin, grande, on pouvait manger à huit sur la terrasse. On utilisait toute la longueur de l'appartement, avec un grand salon. Oui, non, là, c'était grand, oui vraiment* »). Quand elle obtient sa mutation dans l'Académie de Toulouse, dans un internat à Gourdan-Polignan, elle loue « *une espèce de petite maison dans la montagne* », à 15 kilomètres de l'internat, « *enfin, c'est la campagne profonde* » : « *Oui, vraiment une petite maison, enfin amusante, avec une seule chambre, une grande cheminée. Y avait, l'eau, l'électricité, ça se coupait tout le temps, enfin, le chauffage. Un peu à la roots mais c'était marrant* ». Elle occupe cette maison « *deux ou trois ans* ». Elle se sépare de son copain, qui lui était resté à Toulouse, et se met ensemble avec un homme qui habite à Paris. Elle libère sa maison, et commence à faire la navette entre Paris et Gourdan-Polignan – sur place, elle dispose d'une « *chambre de pionne* », qu'elle occupe de dimanche soir à mercredi soir. Son copain à Paris vit dans un appartement « *limite 18-19* ». Cela dure un an et elle obtient une nouvelle mutation à Paris, au lycée Maria Deraismes, dans le 20^{ème} arrondissement. Elle se sépare de son copain et change de travail, en intégrant la Direction des Affaires Financières du Ministère de l'Éducation Nationale. Elle habite, pendant « *une petite phase de transition* », « *chez des copines* », rue de Lappe, dans le 11^{ème} arrondissement. Ensuite, elle enchaîne, en location, plusieurs studios dans le 11^{ème} arrondissement, où elle reste à chaque fois quatre-cinq ans, le premier

rue Faubourg Saint-Antoine, le second rue Faidherbe, le troisième Boulevard Richard Lenoir, et le tout dernier rue de la Croix-Faubin, petit studio de 18 m², pour « 600, 650 » euros : « *C'était... Ça devait être des anciens garages, enfin je ne sais pas, qu'ils avaient reconverti en appartement, donc il y en avait trois en enfilade. Donc pas de voisin en dessous, ni au-dessus. Dans une petite cour... Comme des mini, enfin, ultra-riquiqui maison. Et donc y avait un coin cuisine où tu avais le coin, la douche et le petit lavabo en même temps. Les toilettes séparées. Et puis une petite pièce, où tu avais un lit-mezzanine deux places, avec une échelle pour grimper dessus, et deux fenêtres* ». Au cours de cette période où elle enchaîne des studios dans le 11^{ème} arrondissement, elle rencontre le compagnon avec lequel elle est encore aujourd'hui. Entre l'appartement rue Faidherbe et celui Boulevard Richard Lenoir, s'intercale une période d'un an, où elle s'installe avec lui, dans son appartement à Saint-Mandé, un petit deux pièces d'une trentaine de m². Au début, elle garde son appartement, puis elle le lâche. Au bout d'un an, elle part de chez son compagnon, car elle ne supporte pas Saint-Mandé, et reprend un appartement à Paris, Boulevard Richard Lenoir donc. C'est sur ce format qu'ils poursuivent leur relation pendant plusieurs années (chacun son appartement), puis reviennent à la vie commune dans l'appartement de Saint-Mandé, il y a quatre ans – Bérénice quitte alors son dernier appartement parisien rue de la Croix-Faubin. Elle habite encore avec son compagnon à Saint-Mandé, au moment où on se rencontre.

Elle est propriétaire, depuis tout récemment, de deux studios à Toulouse, en investissement locatif.

#12. Rachel, lundi 14 juin 2021

Parcours et position sociale

Rachel, 29 ans. Native de Sfax, en Tunisie. Arrive en France pour la suite de ses études d'architecture, entamées à Tunis, et les achève à Paris, à l'École d'Architecture de la Villette. Obtient l'HMONP (Habilitation à l'exercice de la Maîtrise d'Œuvre en son Nom Propre), au terme d'une année de formation et de mise en situation professionnelle, dans un bureau d'études, situé dans les Hauts-de-Seine. Exerce en tant qu'architecte dans un petit cabinet parisien.

En couple, sans enfants, habite avec son compagnon. Ce dernier est « *juriste en droit social* », fraîchement diplômé à Paris – avant, il était avocat en Tunisie.

Deux frères, l'un plus grand, l'autre plus jeune qu'elle. Nationalité française acquise.

Parents

Parents tunisiens, habitent à Sfax. Ont habité cinq années à Paris, dans les années 1990, dans le 15^{ème} arrondissement, puis dans le 6^{ème} arrondissement, c'est là que le frère aîné de Rachel est né. Père médecin urologue, professeur à l'université (« *Professorat, c'est le dernier grade, il a fait l'agrégation, la spécialité, enfin il a passé toutes les...* ») mère « *technicienne de laboratoire* » (médical). Lorsqu'ils étaient à Paris, la mère travaillait « *en tant qu'infirmière, aide-soignante, elle faisait des gardes d'enfants* ».

Parcours résidentiel

Née à Sfax. Petite enfance dans une maison en location, dans la ville – « *C'était assez coquet, enfin, c'était coquet comme maison* ». Déménagement à la naissance du petit

frère, dans une autre maison plus grande, que les parents achètent. C'est dans cette maison que Rachel passe la grande partie de son enfance. Plusieurs années plus tard, le père se lance dans la construction d'une maison sur un terrain qu'il avait acquis. La construction dure cinq années. Rachel y habite très peu de temps, elle part à Tunis, pour ses études d'architecture. Elle loue « *un petit deux pièces vraiment hyper charmant à Sidi Bou Saïd* », « *l'endroit le plus magique en Tunisie* », où elle cohabite, pendant trois ans, avec une amie qu'elle connaît « *depuis toute petite* », quasiment une « *sœur* », et qui étudie aussi l'architecture.

A la fin de la troisième année de l'Ecole d'Architecture à Tunis, elle arrive à Paris, pour la suite de ses études, et s'installe dans un studio de 25 m², dans le 15^{ème} arrondissement, que sa famille trouve via le cercle d'amis : « *Mon père, il avait son ami qui est à Paris et qui est médecin aussi. Il connaissait une dame qui avait un studio à louer à Paris 15^{ème}, qui elle habitait à Saint-Raphaël dans le sud. Donc ils se sont mis en contact et elle m'a loué l'appartement. Elle m'a envoyé le bail par internet* ». Le loyer, pris en charge par les parents, est « *hyper cher* » : 1250 euros. Elle reste cinq ans. Fais les aller-retours entre le domicile et l'école d'architecture, dans le 19^{ème} arrondissement, et apprécie la séparation son quartier de résidence et le quartier de ses loisirs : « *En gros, c'était loin, je traversais tout Paris, je faisais toute la ligne 8 et 7 mais j'étais tranquille, j'étais dans un quartier résidentiel. Ça m'a permis aussi de, si je voulais vraiment faire la fête, je restais dans le 19^{ème} avec mes potes, etc., et si je voulais être tranquille, je rentrais chez moi. Ça permettait aussi de dissocier un peu les choses, chose qui n'est pas évident quand on vient d'arriver, et comme on est hyper excité par les choses, etc. Ça m'a permis de réussir* ». Année de césure à la fin de ses études d'architecture, profite pour faire deux stages, également situés à Paris, le premier à Montparnasse, le second à République. Utilise le métro, puis se met au vélo.

Prépare et obtient ensuite son HMONP. Elle fait sa mise en situation professionnelle dans un bureau d'études à Plessis-Robinson, dans les Hauts-de-Seine. Une semaine avant de passer son HMONP, elle se fait recruter à l'agence où elle travaille depuis, près de Montparnasse. Deux mois plus tard, elle déménage, pour s'installer dans un appartement avec une pièce supplémentaire, un deux pièces, meublé, au premier étage, légèrement plus grand, 28 m² (« *Mais c'était quand même spacieux, parce qu'il y avait un couloir, une chambre* »), pour un loyer légèrement inférieur (1200 euros), « *refait, enfin c'était joli, dans son jus* », à deux pas du précédent (« *J'ai pu déménager avec un chariot de Franprix, pour te dire. C'était vraiment 500 mètres plus loin. Donc j'ai traversé vraiment la rue, j'ai déménagé la nuit avec un chariot* »), et c'est aussi le moment de prendre en charge elle-même son loyer : « *C'était à peu près le même loyer, donc, et c'était une pièce en plus, ce n'était plus un studio. C'était aussi proche. C'était vraiment dans le quartier du Commerce dans le 15^{ème}, donc je restais proche du boulot, ce n'était pas une contrainte. Et je me suis lancée, je me suis dit allez. C'était aussi la période où je me voyais prendre un peu d'indépendance parce que pendant toute ma scolarité, y avait mon père qui m'aidait à payer le loyer, c'était par l'intermédiaire d'un cousin, qui lui, était ici, lui, il se chargeait de payer en dinars tunisiens, réglait mes frais d'habitat ici. Et c'est un moment où j'avais un vrai salaire, qui me permettait vraiment de payer le loyer, j'ai pris mon indépendance financière. Je me suis permise du coup de changer de...* ». Elle reste dans le quartier car elle apprécie : « *Oui, toujours dans le 15^{ème} parce que j'aime bien mon quartier. Je trouvais qu'il est bien. J'aimais bien la rue du Commerce, c'était vers la rue du Commerce* ». Elle n'aura fait que trois-quatre visites, toutes dans le coin. Six mois plus tard, on lui annonce qu'elle doit libérer l'appartement car le fils du propriétaire va revenir dans les lieux. Elle a un bail d'un an, et donc un peu plus de six mois pour trouver un nouvel appartement.

Angoissée, elle veut se dépêcher pour trouver avant l'été (on est en mai) car elle craint de se retrouver en situation de chercher à la rentrée universitaire, avec tous les étudiants. Elle se met à chercher, fait trois-quatre visites comme la précédente fois, et trouve *« ce petit deux pièces, qui est vers le quai de Grenelle, sur le quai de Grenelle. Qui était super sympa »*, toujours dans le 15^{ème} arrondissement, toujours un meublé, *« juste à côté, Duplex, métro Duplex », « métro direct vers le boulot », 38 m² pour 1300 euros par mois, cent euros plus chers que le précédent et plus grand de 10 m². Elle se presse de signer : « J'ai tout de suite, en fait, je leur ai tout de suite dit, je veux louer, je veux louer. Il y avait un couple qui habitait là-bas. J'ai tout de suite signé », malgré le manque de luminosité : « Après il n'avait pas la luminosité, c'est des fenêtres haussmanniennes, avec des volets roulants, assez hautes. En fait, c'est la hauteur sous plafond qui permet de se sentir bien dans cet appartement. Hormis ça, la cuisine, elle est en second jour. Enfin, voilà, ce n'est pas l'appartement le plus lumineux de Paris. Donc j'ai signé ».*

Elle s'installe dans cet appartement, et au bout d'un an, se lance dans les recherches pour sa première acquisition, projet plus ou moins prévu et confirmé par sa stabilisation professionnelle et résidentielle en région parisienne : *« En fait depuis, du coup, depuis que je suis ici, dans le tout dernier appartement en location dans le 15^{ème}, je me suis dit, bon, le prochain, ce sera mon achat. Je ne veux plus de ces locations. Ça me frustre. Et d'autant plus que j'ai commencé un peu à me stabiliser dans le boulot, je commence à avoir un salaire fixe qui me permet potentiellement de contracter un prêt. J'étais un peu... Voilà, je commençais à construire ma vie ici ».* L'élan vient de l'envie d'arrêter de payer un loyer : *« Et c'est là où depuis un an, donc l'an dernier, depuis 2020, après le covid, même avant, j'avais en tête, en fait, depuis que j'ai déménagé ici, disons un an après avoir dépassé l'euphorie de voilà, c'est très joli, j'aime bien, etc., on a*

commencé à sentir le poids que ça a sur le salaire, le salaire qui disparaît à cause du loyer, etc., mais c'est n'importe quoi en fait, il faut déménager dans un truc, il faut chercher, il faut investir la même somme dans un prêt. « Pas très activement » au début, mais « très activement » dans la suite, elle se lance dans la prospection d'un appartement, dans le 15^{ème} arrondissement pour commencer, « *qui est très cher, donc j'étais sur les nuages, à voir des trucs que je ne pouvais pas me payer du tout* ». Elle se fait raisonnable, consulte sa banque pour se faire une idée plus précise de sa capacité budgétaire, et se met à « *chercher dans ses vrais budgets* ». A Paris, elle ne trouve pas grand-chose, et met le cap sur les Hauts-de-Seine : « *Donc j'ai cherché à Vanves, Boulogne, Issy-les-Moulineaux, Clamart, Plessis-Robinson. Je suis même allée visiter des appartements qui étaient à Montrouge, Meudon. Voilà tout le 92. Je me suis dit, bon, même si le 92, il va être cher, après un an de recherche, je vais chercher dans le 78, à Versailles. Voilà, je ne veux pas me virer de ce triangle Ouest, Sud-Ouest de Paris, en dehors de Paris* ». Elle place également des alertes pour des options en Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne, Essonne, au cas où elle tomberait sur « *le diamant dans la motte de foin* », un logement original, intéressant financièrement et architecturalement. Elle voit passer des dizaines d'annonces, elle visite des options à Paris, à Boulogne, à Meudon, un terrain avec un petit garage dessus dans le Val-de-Marne. Elle finit par trouver « *un appartement de 35 m², un studio, mais qui est transformable en deux pièces, où il y a beaucoup de travaux à prévoir, à Meudon* », qu'elle achète pour 227'000 euros, le « *max* » de son budget.

#13. Justin, jeudi 17 juin 2021

Parcours et position sociale

Justin, 44 ans, né à Nevers, dans la Nièvre, enfance et jeunesse à Yzeure, près de Moulins, dans l'Allier, à près de 50 kilomètres de Nevers. « *Plutôt mauvais étudiant* », il réussit néanmoins à décrocher un « *bac S* », et poursuit avec un BTS, suivi d'une « *Math spé ATS* » [Adaptation Techniciens Supérieurs]. Connaissant bien le milieu de "l'Équipement" « *parce que mon père et ma sœur travaillaient dedans* », il passe le « *concours Ingénieur* », qu'il ne réussit pas, mais obtient le « *concours Assistance, quoi, Technicien Supérieur de l'Équipement* ». Il fait, concomitamment à ce concours, une année de « *BTS de l'Équipement* », et obtient ensuite un poste au Laboratoire Central des Ponts et Chaussées, en 2001, poste qu'il occupe encore actuellement.

En couple avec deux enfants, une fille de dix ans et un garçon de huit ans. Son conjoint est « *analyste de crédit, voire un peu plus que ça quoi, c'est du limite commercial, donc, chez, dans l'entreprise Volkswagen. [...]. Elle vend du financement* ».

Une sœur.

Parents

Ses deux parents sont « *issus de la DASS, donc pas de grands-parents* ». Ils divorcent quand Justin est encore tout petit, de sorte que Justin n'a quasiment pas connu sa mère, il ignore « *ce qu'elle a fait de sa vie* ». Le père travaillait en tant que « *chef d'équipe à l'Équipement* » : « *donc il s'occupait de l'entretien routier, de commander les gars qui nettoyaient les routes, ou qui balisaient les routes, des choses comme ça* ».

Parcours résidentiel

Premières années de sa vie dans la maison que ses parents ont fait construire à Yzeure : « *C'était dans un petit lotissement, un peu en dehors du bourg d'Yzeure, à plusieurs kilomètres. A la campagne parce que j'avais des fermes vraiment à côté* ». Après le divorce de ses parents, il vit dans plusieurs maisons en location avec son père : « *Donc mon papa, il a toujours loué les maisons parce qu'il s'est trouvé dans la galère financière très très tôt en fait suite au divorce qui ne s'est plutôt pas bien passé du tout, d'un point de vue de la relation à ma mère et d'un point de vue bah crédit et tout, il y a eu de grosses difficultés financières* ». Justin va partir de chez son père pour ses études en BTS, à Montluçon. Il fait deux ans à Montluçon, dans une chambre de 9 m² en résidence universitaire. Après le BTS, il part faire une "Math spé ATS" à Rouen : « *j'étais à Rouen, parce que ma sœur habitait à Rouen, donc j'ai habité chez ma sœur, à Mont-Saint-Aignan exactement, donc pendant une année scolaire* », en appartement. Il part ensuite à Paris, pour son service militaire, y réside « *dans les locaux de la caserne Pépinière* ». Il fait quelques mois chez sa sœur, désormais à Lyon, pour la fin de son service militaire, et enchaîne avec « *L'Ecole des Techniciens* » du Ministère de l'Équipement à Valenciennes, pour le « *BTS de l'Équipement* ». Il est logé dans un « *appartement étudiant* », en résidence universitaire : « *donc j'étais avec des jeunes, plutôt des jeunes du coup, moi j'étais un peu plus âgé que la moyenne d'âge de cette résidence* ». Après le BTS, il prend son poste au laboratoire Central des Ponts et Chaussées à Paris, et est logé à la résidence Léon Bollée, dans le 13^{ème} arrondissement, « *une résidence qui est spécialement conçue pour les nouveaux arrivants des fonctionnaires en Ile-de-France* ». Peu après, il obtient un logement de fonctionnaire à Villejuif, mais l'occupe peu de temps, quelques mois, car il rencontre sa « *future femme* » et s'installe avec elle, dans l'appartement qu'elle loue à

Courbevoie, un deux pièces. Le propriétaire vend cet appartement et ils se trouvent contraint à déménager, retrouvent un appartement à Courbevoie, toujours un deux pièces, toujours en location. Anticipant l'arrivée prochaine de plus d'un enfant, ils se lancent dans l'acquisition d'une maison avec un jardin, cherchent dans les environs de Courbevoie, pour rester proche du lieu de travail du conjoint de Justin qui est à Levallois, mais c'est trop cher. De proche en proche, leur prospection se déplace jusqu'à Villetaneuse, en Seine-Saint-Denis, où ils achètent « *une maison sur plan* », trois chambres, pour 170'000 euros. Cela devient toute une aventure, car le promoteur fait trainer l'opération. Ils signent en 2005 et reçoivent les clés fin 2009 : « *Bon, on a pris, on a fini nous-même la maison, parce que ce n'était pas fini et ne finissait pas* ». Ils restent deux-trois ans dans cette maison, dans un environnement difficile et usant (« *Bon, y avait des voitures qui brulaient tout le temps, clairement. [...]. J'ai été plusieurs fois, je ne vais pas dire attaqué, mais des choses bizarres, tu vois, en vélo, on te balance des bouteilles pleines sur la tronche, [...], ma femme s'est fait piquer son portable dans la voiture. [...]. Et donc on pensait déjà partir parce que le climat était vraiment malsain* »), puis « *profitent* » du déménagement du lieu de travail de Justin du 15^{ème} arrondissement de Paris à Champs-sur-Marne pour déménager eux-aussi : « *Entre guillemets, on a profité plus ou moins de ce déménagement pour déménager nous-mêmes. Un, parce que ça ne collait plus du tout avec les horaires, avec la nounou, j'avais ma petite qui était née entretemps, et ça ne collait pas du tout, ça faisait trop de trajets quoi* ». Ils cherchent une maison dans les environs de Champs-sur-Marne, proche de la ligne A du RER, pour le conjoint de Justin qui doit se rendre à Levallois – par la suite, elle changera d'emploi. Ils achètent une maison à Torcy, en Seine-et-Marne, où ils habitent encore aujourd'hui, pour 306'000 euros, grâce à la plus-value réalisée sur la vente de la maison à Villetaneuse, qu'ils vendent 225'000 euros, et grâce à

une capacité d'emprunt augmentée, en lien avec la promotion salariale de Justin qui est passé fonctionnaire de catégorie « *B+* ».

#14. Lisa et Thomas, vendredi 18 juin 2021

Parcours et position sociale

Lisa, 30 ans, née à Moscou en Russie, elle arrive en France à l'âge de 24 ans. Elle est doctorante à l'Ecole des Ponts Paris-Tech. Elle a fait des études en linguistique, suivie d'études en sociologie. En France, elle a fait un master en Transports et Développement durable, commun à l'Ecole des Ponts, l'Ecole Polytechnique et l'Ecole des Mines. Elle a désormais la double nationalité russe et française. Thomas, son compagnon, 42 ans, né à Quimper. Il fait des classes préparatoires à Vannes, puis intègre l'Ecole Nationale des Arts et Métiers à Angers, devenue depuis Arts et Métiers ParisTech – Centre d'Angers, pour un diplôme d'ingénieur qu'il valide après une dernière année à Paris. A la fin de ses études, il commence à travailler chez Renault. Il fait plusieurs sites à Plaisir, au Technocentre à Guyancourt, à Aubevoye en Normandie. Au moment où on se rencontre, il est de retour au Technocentre.

Parents

Les parents de Lisa sont russes, sa mère est « *avocate* », son père est « *dans le marketing de produits de luxe de type parfum* ». Les parents de Thomas sont portugais, ils ont migré en France dans les années 1970, « *en Bretagne, par accident, mais ils sont arrivés en Bretagne. Ils voulaient aller à Bordeaux, ils se sont trompés de train, ils ont fini à Quimper* ». Ils sont tous les deux à la retraite, et vivent désormais partagé entre le Portugal, où ils passent huit mois dans l'année, et la Bretagne. Sa mère était « *femme de ménage* » et son père « *chef de chantier* ».

Parcours résidentiel

Lisa a vécu dans deux appartements en Russie, le premier jusqu'à ses neuf ans, le second, jusqu'à son départ pour la France. En France, elle occupe des chambres dans des résidences universitaires, à Paris, puis à Fontenay-Fleury. Elle rencontre Thomas, et vient, au bout d'un certain temps, s'installer dans son appartement à lui, à Guyancourt. Thomas, de son côté, natif de Quimper, a habité, jusqu'à ses douze ans, « *en HLM avec toute la communauté portugaise. Parce qu'on n'était quasiment que des portugais dans l'immeuble* ». Ensuite, ses parents font construire leur maison, où il reste jusqu'au début de ses études universitaires. A partir du début de sa vie professionnelle, il a « *alterné entre appartement et maison* ». Sa dernière étape est donc un appartement, trois pièces, 70m², en location à Guyancourt (« *Je l'avais pris, parce que j'habitais Normandie, j'étais muté au Technocentre, à Guyancourt. Donc j'ai pris une location en disant bah le temps de connaître un peu la région et de trouver où acheter pour acheter, je vais louer. On commence par louer, puis ça dure, ça dure, ça dure* »). Avec Lisa, ils y vivent ensemble quatre années et demie, puis se décident à acheter une maison. Ils commencent par chercher dans les environs de Guyancourt, avec un budget pouvant aller jusqu'à 400'000 euros, mais c'est peu concluant : Thomas : « *Donc on a commencé à regarder l'immobilier autour de Guyancourt. Et là effectivement, on constate très vite que les tarifs deviennent très vite exorbitants, puisque la moindre maison, c'est 400'000, et il y a tout à refaire. Donc...* », « *Pas de jardin, enfin voilà, c'est des maisons souvent mitoyennes, très peu d'espace* ». Ils ne voient que des maisons « *qui ne valaient absolument pas le coup* ». La pandémie change la donne, introduisant des conditions de travail à distance inédites, deux à trois jours par semaine pour Thomas : « *Puisqu'en même temps, l'organisation au travail faisait qu'on allait avoir droit deux à trois jours de télétravail par semaine, ce qui*

avant était difficilement atteignable, donc là maintenant, ça devient la règle. Donc ça a été vraiment un déclencheur ». Ils se disent que dans ces conditions, ils peuvent prendre une maison en dehors de la métropole parisienne, couplée à un appartement "pied-à-terre" en région parisienne, qu'ils occuperaient lors des jours de la semaine en région parisienne pour leur vie professionnelle, Lisa à la Cité Descartes, à Champs-sur-Marne, le campus universitaire où elle poursuit son doctorat, et Thomas, au Technocentre, à Guyancourt. Ils partent « *sur un périmètre de 150 kilomètres autour de Paris* ». Leur prospection se centre rapidement sur la Normandie, région que Thomas connaît pour y avoir travaillé, et qui plait bien à Lisa, et plus spécifiquement encore sur la commune de Pont-Audemer, que Thomas fait découvrir à Lisa, et au terme d'une vingtaine de visites, ils y achètent leur maison, « *sur un petit village au-dessus de Pont-Audemer* », « *sur les hauteurs* », « *à cinq minutes du centre-ville de Pont-Audemer* », 120 m², pour 200'000 euros (« *On a acheté pour 200'000, voilà. Donc j'ai divisé mon budget immobilier par deux* »). Parallèlement, ils louent, pour 800 euros, un studio à Rueil-Malmaison, positionné ainsi sur la ligne A du RER dont se sert Lisa pour se rendre au campus.

#15. Erika, lundi 21 juin 2021

Parcours et position sociale

Erika, 29 ans, native de Paris. Architecte. Etudes d'architecture en Belgique. Exerce dans une agence d'architecture à Paris, dans le 15^{ème} arrondissement de Paris.

Parcours résidentiel

Elle grandit dans l'appartement de ses parents, un 80 m² dans le 17^{ème} arrondissement de Paris, où elle reste jusqu'à ses 18 ans. Ensuite, elle part en Belgique pour faire des études d'architecture. Elle s'installe dans un *kot*, c'est-à-dire « *une sorte de colocation, mais une sorte de maison, chacun a sa chambre* ». Elle reste un an, puis déménage dans un deuxième *kot*, pour trois ans. Enchaîne avec une colocation classique dans un appartement avec des amis, pour encore un an, le temps de finir ses études. Elle revient à Paris, dans l'appartement de ses parents, reste deux ans, jusqu'à sa décohabitation pour de bon. Elle se pose la question de savoir si elle veut habiter seule ou avec quelqu'un : « *Donc au début, la réflexion, c'était est-ce que je prends un appartement seul ou si je me mets en colocation. C'était un peu le sujet* ». Elle tranche en faveur de la colocation, à la fois par goût (« *je ne voulais pas être seule. Parce que déjà, je n'aime pas être seule, je n'ai jamais vécu seule. Soit j'étais avec des gens, soit j'étais avec ma famille, on est assez nombreux. Vivre seule, ce n'est pas quelque chose qui me caractérise* ») et par pragmatisme (à deux, on peut louer un appartement plus grand que ce qu'on peut louer seul : « *Et en plus, les appartements à Paris où on est tout seul dans un studio, c'est petit, c'est cher, donc ce n'est pas ce type d'appartements que je cherchais. Donc je cherchais plus quelque chose d'un peu plus grand, même si on paie un*

peu plus cher, mais où il y a de l'espace et où on peut être à deux»). Elle se met d'accord avec une amie, rencontrée lors de ses études en Belgique, qui, elle aussi, cherche à partir de chez ses parents, pour habiter ensemble. Elles commencent à prospecter en sollicitant notamment leur « *cercle d'amis* ». Au bout de quelques mois, émerge une opportunité qui sera la bonne : « *Et... en fait, on a eu pas mal de chances, en fait, parce que c'était via une de ses amis, ses parents avaient l'appartement, et du coup, ils le louaient. Et donc, ils le louaient en location et du coup... bah nous, on a regardé, on a vu l'appartement et du coup, on s'est dit bah tiens pourquoi pas...* ». Erika et sa colocataire visitent, leur deuxième visite seulement, cela leur plait, et elles prennent cet appartement, un trois pièces, « *chacune notre chambre, et puis, cuisine salle-à-manger ensemble* », 50 m², à Porte Maillot, côté 16^{ème} arrondissement, pas loin de leurs lieux de travail respectifs, calme, propre, confortable, pour 1600 euros par mois. Au bout d'un an de colocation, l'amie s'en va, le compagnon d'Erika prend sa place. Au moment de l'entretien, elle habite avec son compagnon dans cet appartement depuis un an.

#16. Youri, mercredi 23 juin 2021

Parcours et position sociale

Youri, 37 ans, natif de Paris. Il prépare un « *bac scientifique* » mais le « *rate, plusieurs fois d'ailleurs* ». Il tente de poursuivre « *les études sans le bac* » : « *J'ai fait, j'ai essayé un BTS en alternance. Je suis resté dans une école trois mois, trois-quatre mois je crois. Mais je n'avais pas trouvé d'entreprise, du coup j'ai laissé tomber. J'ai essayé de faire une capacité en droit, c'est pareil, c'est un truc où tu peux entrer sans le bac à la fac. J'ai fait plein de trucs comme ça. J'ai réessayé à plusieurs reprises de reprendre les études, sans succès. Dans des BTS, alternance, pareil, et tout* ». Rien n'aboutit, il abandonne et se met à exercer en tant que chauffeur de taxi : « *Au final, j'ai abandonné. Je travaillais, je trouvais des boulots à droite à gauche jusqu'à ce que je tombe dans le taxi quoi* ». Cela fait onze ans qu'il travaille en tant que chauffeur de taxi.

Vit seul, pas d'enfants.

Deux sœurs, un frère.

Parents

Parents originaires de Kabylie, en Algérie, « *la région de Tizi-Ouzou* ». Arrivent en France peu avant la naissance de Youri. La mère est « *assistante maternelle* », le père était « *à la base, il était ingénieur en informatique, et ça fait une dizaine d'années qu'il s'est reconverti en taxi* », il a une retraite en lien avec sa carrière en tant que salariée mais il continue de travailler en tant que chauffeur de taxi « *à soixante-dix ans passés* ».

Parcours résidentiel

Né à Paris, il passe la première année de sa vie dans le 11^{ème} arrondissement de Paris où habitent ses parents. Quand il a un an, ses parents s'installent à Noisy-le-Grand, en Seine-Saint-Denis, puis cinq ans plus tard, ils achètent une maison avec jardin à Emerainville, en Seine-et-Marne. Youri reste avec ses parents dans cette maison jusqu'à ses trente-trois ans. Il se lance alors dans l'acquisition d'un appartement neuf dans les environs, et achète pour 190'000 euros, en empruntant « *sur vingt ans* » et en bénéficiant du prêt à taux zéro, un appartement deux pièces, 42 m², avec « *une belle terrasse de 14m²* », dans le quartier des Richardets, à Noisy-le-Grand, à cinq minutes en voiture de chez ses parents – « *je peux aller même à pied si je me motive, ou en vélo* ». Il y habite depuis quatre ans au moment où on se rencontre.

#17. Antoine, mercredi 30 juin 2021

Parcours et position sociale

Antoine, 39 ans. Enfance dans l'Oise, arrive à Paris à 14 ans. Des études en école de commerce, à l'ESCP, Ecole Supérieure de Commerce de Paris (désormais ESCP Business School). C'est là qu'il rencontre son conjoint, qui fait le même parcours avec un an d'écart. A la sortie de l'école, il « *part sur les métiers de la finance* », de même que sa compagne, il « *fait de la finance* » donc : « *Moi, mon métier, ça s'appelle fusion et acquisition, j'achète et je vends des entreprises. J'ai commencé par faire ça en tant que conseiller externe, je bossais en banque, et on conseillait tout un tas de boîtes pour acheter ou pour vendre. Et depuis sept-huit ans, je le fais au sein donc de Géodis, qui est un logisticien et transporteur* ». Sa compagne a commencé dans la même branche qu'Antoine mais ensuite, « *elle est partie sur du contrôle de gestion, donc aussi de la finance, mais plus contrôle de gestion* ». Elle est depuis trois ans chez Lacoste.

En couple, deux enfants, un garçon et une fille, huit et cinq ans.

Une sœur, plus jeune de deux ans.

Parents

Parents « *jeunes retraités* ». Le père « *était dans l'informatique* », la mère « *était dans l'éducation nationale* », institutrice en maternelle et primaire, puis directrice d'établissement plus tard dans la carrière, dans « *différentes écoles de l'est parisien* ». Ils résident désormais en Bretagne.

Parcours résidentiel

Il grandit dans l'Oise, dans la maison familiale, construit par le père, qui « *a construit toutes ses maisons dans sa vie* ». À ses quatorze ans, la famille déménage à Paris, dans un « *ancien atelier de menuiserie* » aménagé en « *loft* », 140 m², du côté de la place de la Nation. À la fin de ses études, au moment où il commence à faire ses premiers pas dans la vie professionnelle, Antoine part de chez ses parents, mais cela ne dure pas longtemps. Sa mère, qui « *a eu une direction à Porte de Vincennes* », se fait proposer un appartement de fonction, dans lequel s'installent les deux parents. L'appartement de Nation est mis en vente, mais au bout d'un an, il n'est toujours pas vendu, et risque ainsi de passer en résidence secondaire, avec les conséquences fiscales qui vont avec (« *ils se seraient fait matraquer en impôt* »), et que les parents veulent éviter. Antoine propose alors à ses parents de s'installer dans l'appartement : « *Et à ce moment-là, je leur ai dit, vas-y, moi, je reviens ici, je paie toutes les charges, j'entretiens le truc, et puis comme ça, bah chacun vit sa vie* ». C'est la solution qui sera retenue et Antoine revient dans l'appartement de ses parents pour y rester, au final, vingt-cinq années. C'est dans cet appartement qu'il fonde sa famille. Des années plus tard, à l'approche de la quarantaine, Antoine et sa compagne sentent monter le désir d'un autre cadre de vie, d'aller « *un peu au vert* », en conséquence, entre autres, d'une certaine lassitude vis-à-vis du rythme et du surpeuplement parisien (« *moi, je commençais à en avoir un peu marre d'être, enfin, le rythme parisien est assez dur, on va dire* », « *on prend le métro le matin le soir, c'est blindé. Là, quand je, même quand on est à la maison à Paris, il y a toujours une teuf dans un appart, un machin truc. On sort dans la rue, alors ok le confinement, y a moins de monde mais dès qu'on veut faire les courses, y a plein monde* »). Dans un premier temps, ils réfléchissent à l'option de l'achat d'une « *maison de campagne à une heure de Paris* ». Mais les

parents d'Antoine suggèrent qu'avant de penser à une résidence secondaire, il serait bien d'acheter une résidence principale. Ils se tâtent alors pour savoir s'ils achètent à Paris ou non, mais les prix parisiens les rebutent. Ils envisagent alors une combinaison « *un petit appartement à Paris très limitrophe, et puis une deuxième baraque* » en guise de maison de campagne, mais avec les prix franciliens, cela revient trop cher. Ils arbitrent alors en faveur d'une solution faite de l'option d'une grande maison avec un grand jardin, dans la banlieue proche de Paris, à moins de trois-quarts d'heure de leurs lieux de travail respectifs. Au terme de cinq-six mois de prospection, ils achètent, pour un peu moins d'un million d'euros, une grande « *maison en brique* », cinq pièces, trois chambres « *plus une qui est une pièce qui peut se transformer en chambre* », avec « *trois cents mètres de jardin* », au Perreux-sur-Marne, dans le Val-de-Marne, dans laquelle ils résident aujourd'hui.

#18. Mariana, lundi 5 juillet 2021

Parcours et position sociale

Mariana, 29 ans, native de Casablanca, au Maroc. Arrive en France vers ses 18 ans pour faire des études d'architecture. Une année de « *prépa art* », à Camondo, puis l'Ecole d'architecture de Versailles. Exerce en tant qu'architecte, depuis cinq ans, dans un petit cabinet parisien, du côté de Montparnasse.

Une sœur aînée, qui a précédé Mariana à Paris pour y faire également ses études – c'est avec elle que Mariana s'installe lorsqu'elle arrive à Paris. Pharmacienne, elle vit à Londres avec son mari.

En couple, sans enfants. Son compagnon est architecte de formation, « *et maintenant, il est en maîtrise d'ouvrage, il fait de la promotion immobilière* ». Il travaille à La Défense.

Parents

Parents marocains, ils vivent au Maroc. Père architecte : « *c'est peut-être un peu, c'est ça qui m'a poussé quelque part, c'est sûr même* ». Mère « *diplômée de l'Ecole des Cadres à Paris* », mais « *elle n'a jamais exercé* ». Les deux ont fait leurs études à Paris : « *Donc eux connaissaient très bien Paris, ils avaient un grand attachement pour Paris. Et ils avaient vécu dans le 16^{ème} et le 15^{ème}* ».

Parcours résidentiel

Née à Casablanca, elle vit, jusqu'à ses neuf ans, dans une maison avec jardin que ses parents achètent à sa naissance, situé au quartier Riviera, faisant partie d'un ensemble de « *maisons en bande* » conçues par le père de Mariana, qui est architecte. Aux neuf ans de Mariana, la famille déménage « *un peu en banlieue de Casa, un peu*

plus loin », pour s'installer dans plus grand, et aussi parce que « *au centre de Casa, on est au bord de la mer, et du coup, il y a un climat qui faisait que ma sœur et moi étions plus souvent malade, lié à l'allergie, etc., l'humidité* ». Ils s'installent dans une maison de 300 m², dans une « *résidence* », avec « *des maisons jumelées qui sont, un peu comme on verrait aux Etats-Unis, qui sont, avec un gardien, qui sont résidentielisées, avec un gardien* », un petit îlot de 27 maisons. Elle y reste jusqu'à ses dix-huit ans, puis part à Paris, pour ses études, rejoindre sa sœur aînée. Sa sœur, qui l'a précédé de trois ans, pour des études en pharmacie, quitte son petit deux-pièces à Plaisance, dans le 14^{ème} arrondissement, pour s'installer dans plus grand, en prévision de l'arrivée de sa sœur cadette – pour ses deux premières années à Paris, la sœur de Mariana était logée dans un foyer de jeunes filles tenu par des connaissances de ses parents. La sœur de Mariana « *aimait bien le 14^{ème} mais elle n'aimait pas Plaisance, donc elle a cherché du côté de Denfert parce qu'elle trouvait que c'était plus animé* ». Mariana arrive donc dans un appartement trois pièces à Denfert-Rochereau, dans laquelle elle restera onze ans. La première année à Paris, n'étant pas admise dans les écoles d'architecture, elle fait une année de « *Prépa art* », située à Raspail, pas loin de son domicile. L'année suivante, elle intègre l'Ecole d'Architecture de Versailles. Au bout de sept ans de cohabitation, la sœur de Mariana s'en va, pour rejoindre son mari à Londres. Le compagnon de Mariana, qui vit chez ses parents, vient alors s'installer avec elle : « *Et à ce moment-là, moi, j'étais en couple avec quelqu'un, enfin, avec mon copain. Et on s'est dit, bon bah, c'est l'occasion, on a l'appartement, c'est l'occasion que tu viennes t'installer avec moi* ». L'appartement leur convient très bien : « *Alors, bah, déjà, oui, c'est un trois pièces, donc en termes d'espace, on était très bien* », « *Donc l'appartement était génial, bien situé, bien agencé, lumineux* ». Mais, suite à la vente de l'immeuble, la gestion change et il apparaît de grands problèmes de

maintenance : « *Et quand la gestion a changé, il n'y avait plus du tout d'entretien, on a eu des fuites, le ballon d'eau chaude qui s'est, qui est tombé en panne, ils nous l'ont remplacé, ils l'ont mal fixé, le ballon d'eau chaude s'est effondré, il est resté un an sur trépied, avec une vidange, enfin voilà, c'était vraiment...* », « *Oui, de gros soucis de maintenance, il y avait aussi énormément de soucis d'humidité qu'ils n'ont pas pris en compte du tout, malgré des relances* ». Vient s'ajouter le confinement, en conséquence de la pandémie, situation qui les conduit à se dire qu'ils ne peuvent plus « *passer un hiver de plus là-dedans, avec les problèmes d'eau chaude du coup, parce que le ballon d'eau chaude, machin, les problèmes de chauffage, d'humidité, etc.* ». Comme par ailleurs la cohabitation entre eux lors du confinement se passe bien, ils se décident à déménager pour acheter ensemble – sachant que jusque-là, ils avaient chacun de son côté un projet d'investissement locatif dans Paris, pour lequel ils avaient commencé à faire des recherches, pour des petits studios, chacun de son côté : « *Si, ça faisait un moment qu'on y pensait séparément d'acheter* ». Le compagnon de Mariana « *avait envie, besoin... ce n'est pas de quitter de Paris mais de s'éloigner du brouhaha parisien* », mais Mariana « *pas du tout* » : « *Donc il fallait trouver aussi un compromis là-dedans* ». Le compagnon fait quelques prospections furtives dans la banlieue lointaine mais Mariana n'est pas prête à s'éloigner autant. Ils ciblent ainsi plutôt la banlieue proche (« *Et on a commencé du coup à regarder en banlieue parisienne mais proche, donc Boulogne, Issy-les-Moulineaux, et Montrouge* », « *Pantin, on a regardé un peu mais rapidement* »), sans exclure Paris, au cas où ils tomberaient sur une option particulièrement séduisante (« *un truc super* »). Au terme d'une prospection rapide et faite de six-sept visites à Paris, dans les 15^{ème} et 16^{ème} arrondissements, à Issy-les-Moulineaux et à Boulogne, ils tombent sur un appartement à Boulogne, « *un dixième étage* » dans un immeuble « *années 1970* », deux pièces, 47 m², qui leur plaît beaucoup et qu'ils se

décident à acheter, pour 400'000 euros, leur budget "max".

#19. Séverine, mardi 16 novembre 2021

Parcours et position sociale

Séverine, 48 ans, née à Provins, en Seine-et-Marne, enfant unique. Elle fait « *un BTS en économie sociale et familiale* » à Paris, puis entame sa vie professionnelle. Elle commence par travailler « *dix quinze ans* » chez VESM, « *une association pour le logement des plus démunis* », dans le secteur de Provins. Cette association « *fusionne* » avec Initiatives77, Agence départementale d'insertion, organisme associé au Conseil Général du département de la Seine-et-Marne, et elle devient ainsi salariée d'Initiatives77, où elle est « *conseillère en économie sociale et familiale* » : « *Voilà, donc ça fait à peu près vingt ans, presque vingt-cinq ans d'expérience dans le logement, surtout dans l'accès au logement* ». Pour pouvoir accéder à ce poste, elle a fait, « *il y a à peu près sept huit ans* », une VAE pour « *avoir le diplôme de conseiller en économie sociale et familiale* », et validé, dans ce cadre, ce diplôme de niveau Bac+3. Plus récemment, elle a suivi une formation pour obtenir « *un certificat national de compétences pour personnes majeures protégées, pour gérer les personnes sous mesure de protection, tutelle, curatelle* », en préparation d'un changement professionnel à court terme : « *c'est un projet avec lequel je risque de changer d'ici deux-trois ans. J'aimerais bien être déléguée à la tutelle, mais, enfin, j'aimerais bien être mandataire judiciaire pour personne majeure protégée, mais à titre libéral. Donc, c'est un projet, voilà, pour l'instant, parce que ça fait vingt vingt-cinq ans je suis dans le logement, j'en ai un petit peu marre, j'ai un peu fait le tour, j'ai l'impression de ne rien apprendre. Donc voilà, donc je pense que je vais m'orienter dans quelques temps, dans quelques années sur ce poste-là pour ma fin de carrière* ».

Vit avec son conjoint, elle a deux enfants de son précédent mariage, un garçon et une fille de vingt-deux et vingt ans respectivement. Son fils travaille, « *en CDD* », « *dans les transports et la logistique* ».

Parents

Les parents, natifs de Provins également, sont ouvriers et « *n'ont pas fait d'études* ». Le père était « *garde-champêtre dans une mairie* » (« *ça disparaît, maintenant, ces postes-là* »). La mère était ouvrière, « *pendant quarante, quarante-cinq ans, toute sa carrière, elle a fait ouvrière dans la même usine, en fait, dans une usine d'optique qui n'était pas trop loin* ». Les deux sont à la retraite désormais, toujours dans les environs de Provins.

Parcours résidentiel

Née à Provins, elle grandit dans le logement de fonction dont dispose son père où ils sont « *logés gratuitement* ». C'est une maison dans un village de la commune de Sainte-Colombe, en Seine-et-Marne, à une dizaine de kilomètres de Provins. Elle en part à l'âge de dix-huit ans pour faire un BTS à Paris. Elle est logée dans Paris « *dans un foyer pour jeunes femmes* », mais ça ne lui plaît pas : « *c'était une chambre, avec une salle commune, des toilettes, enfin, un peu marre, ça ne me plaisait pas, je suis resté un ou deux mois* ». Elle loue alors un studio à Melun où elle reste pendant à peu près un an. Elle revient ensuite dans le village de ses parents « *puisque'il y avait un logement de la mairie qui se libérait, pas très cher, avec une grande superficie, où là j'ai vécu deux trois ans* ». Il s'agit d'un « *logement pour instituteurs* » : « *mais du coup, comme les..., il était libre, il n'y avait aucun instituteur qui le voulait, on a pu en bénéficier aussi mais c'était un logement avec deux chambres, et on payait 2300 francs à cette époque je crois, enfin, ou 1500 ou 1600 francs, je ne sais plus, enfin, voilà, on ne payait*

pas trop cher, on avait deux chambres. Et c'était, on payait notre loyer à la mairie ». Elle termine son BTS, se marie et fait des enfants, tout en habitant cet appartement, et ensuite déménage avec sa famille dans un logement social, à Longueville, juste à côté de Sainte-Colombe, à la naissance des enfants : « *j'ai eu ma deuxième grossesse et on avait deux enfants et il n'y avait qu'un T3, on voulait avoir chacun des enfants sa chambre. C'est pour ça qu'on a voulu déménager puisqu'en plus, c'était un appartement où il n'y avait pas de terrasse, il n'y avait pas de balcon, et on voulait un petit rez-de-jardin* ». Le logement social leur convient très bien : « *un pavillon avec quatre chambres, un petit jardin, 600 euros de loyer, c'était vraiment très très bien* ». Après quelques années dans ce logement, ils se lancent dans l'achat d'une maison, mais quasi-immédiatement après l'achat d'une maison au prix de 205'000 euros avec un emprunt sur 25 ans, ils se séparent avec son mari, de sorte que Séverine reste au final dans le logement social, son mari habite la maison achetée pendant trois mois, et ensuite ils la vendent. Séverine reste six ans encore dans son logement social, puis se remarie, et s'installe, avec ses enfants, dans la maison de son nouveau mari : « *c'était une maison, c'était une grange, et il n'y avait que trois pièces quand je suis arrivée* ». Elle se décide à prendre en charge financièrement des travaux pour un agrandissement, et en retour, son mari lui fait une donation de la moitié de la valeur de la maison, de sorte qu'ils deviennent propriétaires de la maison à parts égales : « *j'ai dit ok, je veux bien vivre dans cette maison, mais je veux également participer à cette maison. Et du coup, j'ai, on a fait estimer cette maison, et j'ai emprunté après pour les travaux, dans cette maison, qui ne m'appartenait pas, donc c'était compliqué. La seule solution qui était plus logique, c'était qu'on se marie, pour régulariser tout ça, donc on s'est marié. Et après, il m'a fait, donc moi, j'ai emprunté la moitié de la valeur de la maison pour faire des agrandissements. Et monsieur m'a fait une donation*

de la moitié de la maison. Donc du coup, en fait, on est maintenant, on est propriétaire tous les deux ». Elle vit toujours, « *ça fait douze ans maintenant* », dans cette maison avec son mari. Elle est par ailleurs propriétaire d'un petit studio à Provins, acquis pour 55'000 euros pendant qu'elle occupait le logement social à Longueville, qu'elle a mis en location.

#20. Audrey, jeudi 25 novembre 2021

Parcours et position sociale

Audrey, 35 ans, née à Paris, grandi dans les Hauts-de-Seine, à Vaucresson. Des études de lettres, puis d'urbanisme. Diplômée de l'École d'Urbanisme de Paris. Elle est « *cadre dans la fonction publique territoriale, dans les domaines de l'aménagement, la rénovation urbaine et là, de la mobilité* », en poste au Conseil Général des Yvelines, après avoir travaillé, en début de carrière, pour le Conseil Général du Val-de-Marne.

En couple, mère d'une fille de deux ans. Le mari, architecte de formation, est militaire, officier sous contrat.

Parents

Sa mère était « *assistante de direction* », son père « *cadre dans l'insertion* ». Ils sont tous les deux à la retraite. Ils sont divorcés, le père habite à Nantes, la mère est restée dans les Hauts-de-Seine.

Parcours résidentiel

Elle grandit dans l'appartement dont ses parents sont propriétaires, à Vaucresson, dans les Hauts-de-Seine. Elle part de chez ses parents au moment des études universitaires, et occupe des appartements à Paris, toujours en location, seule ou avec d'autres, « *au gré des rencontres amicales et amoureuses* ». C'est ainsi qu'en l'espace de huit ans, elle enchaîne : « *donc il y a eu la colocation dans le 20^{ème}, le studio dans le 12^{ème}, l'appartement dans le 12^{ème}, le studio dans le 20^{ème}, et l'appartement dans le 15^{ème}, voilà, ce n'est quand même pas mal, et tout cela, oui, dans les débuts de mes, enfin, entre 20 et 28 ans* ». L'appartement dans le 15^{ème}, un deux-trois pièces, 44 m², elle s'y installe avec son copain

– qui deviendra son mari. A ce moment-là, elle travaille à Créteil, et lui, à Versailles : « *Donc le 15^{ème}, c'était un bon compromis* ». Ils y restent deux années, puis commencent à aspirer à un changement de cadre de vie, afin « *d'être plus proche de la nature, moins de densité, moins de pollution* », qui va de pair avec l'envie d'avoir un enfant, et donc d'avoir un logement plus grand. Audrey se met à chercher un emploi dans les Yvelines, et trouve un poste au Conseil Général des Yvelines. Ils déménagent à Versailles, dans un appartement trois pièces, 64 m², en location, cent euros moins cher que ce qu'ils payaient à Paris : « *un vrai trois pièces avec une chambre pour le bébé, et donc on payait 1200 euros, avec cave et parking, ce qu'on n'avait pas à Paris* ». Deux ans plus tard, la propriétaire de leur appartement décède, « *sa succession n'a pas souhaité garder l'appartement* », on le leur propose « *à la vente avec une décote* », mais « *il restait quand même cher* », Audrey et son mari ne souhaitent pas l'acheter, d'autant qu'ils ont un prêt en cours pour un investissement locatif en centre-ville de Nantes, et ils doivent donc libérer les lieux. Ils refont alors une demande de logement social via le contingent militaire, ce qu'ils ont déjà fait dans le passé, mais sans succès car sans enfants, ils n'étaient pas prioritaires. Cette fois-ci, leur demande est acceptée et ils déménagent dans un logement social, trois pièces, 60 m², à Versailles, où ils habitent encore au moment où on se rencontre avec Audrey.

#21. Esther, vendredi 10 décembre 2021

Parcours et position sociale

Esther, 28 ans, née à Meaux, en Seine-et-Marne. Fait des études à l'université, obtient une licence de sociologie, suivi d'un master en urbanisme. Elle commence sa carrière professionnelle chez EPPC, une start-up qui fait du « *conseil en immobilier, plutôt gestion de projets* ». Elle ne s'y plait pas, elle reste un mois, et démissionne. Elle trouve un poste chez Mall&Market : « *c'est une entreprise qui s'occupe de, enfin, je suis responsable de projet, et je m'occupe de projets de commerces, mais plutôt pour des gros commerces, puisque c'est aider les enseignes ou des promoteurs à obtenir des autorisations d'exploitation commerciale, je ne sais pas si vous voyez, des CDAC, on monte des dossiers de défense* ». Elle y est depuis trois ans.

En couple, un enfant nouveau-né. Son conjoint est « *commercial* » dans une entreprise américaine, dans la suite d'une formation en BTS « *technique de commerce, technico-commercial* », et une licence et master « *en école de commerce, en commerce international* » : « *il gagne très bien sa vie quoi* ».

Parents

Parents natifs de Meaux. Mère « *assistance commerciale* ». Le père avait « *un bar* », mais « *ça n'a pas fonctionné, il a perdu son travail* » quand Esther avait dix ans, et suite à un accident qui l'a paralysé, il a dû arrêter de travailler. Il est décédé il y a quelques années, lorsque Esther avait une vingtaine d'années.

Parcours résidentiel

Native de Meaux, elle passe la première année de sa vie dans l'appartement de son oncle, qui héberge les parents

d'Esther, dans une situation « *transitoire* », en attente d'un logement social. Au bout d'un an, un an et demi, ils déménagent dans un logement social, un appartement de 85 m², « *une terrasse, franchement, bel appartement* », dans le quartier du Marché, au centre de Meaux. Esther y grandit et reste jusqu'à ses 23 ans, sans déménagement, avec ses deux parents, puis seule avec sa mère, lorsque ses parents se séparent alors qu'elle a sept ans. A 23 ans, elle part s'installer avec son compagnon, originaire de Charenton-le-Pont, qui achète « *son premier appartement* » (c'est lui qui achète mais c'est ensemble qu'ils cherchent), un deux pièces, 32 m², rue de la Prévoyance à Vincennes, pour 250'000 euros : « *Voilà. Beaucoup, beaucoup de rangements. Un dressing, en fait, c'était une femme qui vivait dedans depuis dix ans, et qui l'avait fait aménager. Donc il y avait un énorme dressing. Plein de placards intégrés. La cuisine, enfin, vraiment très bien agencé, l'appartement. Il était un peu bizarre parce qu'il y avait la salle de bain au bout de la cuisine. Mais tout propre, tout bien refait. Et puis, dans une petite copro', enfin, c'était un immeuble de quatre étages, mais, on était deux par pallier, il y avait un petit jardin collectif. C'était très mignon, ensoleillé. Non, franchement...* ». Ils restent cinq ans, puis commencent à avoir « *envie de plus grand* », « *parce que 32 m², c'est petit* », et aussi parce qu'ils ont « *quand même envie d'un enfant, enfin, on savait que ça allait venir* ». Comme ils se plaisent beaucoup à Vincennes, c'est quasi-exclusivement à Vincennes qu'ils cherchent. Au terme d'une année de prospection, ils y achètent un appartement trois pièces, 72 m², pour 700'000 euros – l'autre appartement, ils le mettent en location.

#22. Rita, lundi 10 janvier 2021

Parcours et position sociale

Née à Annecy, dans la Haute-Savoie. Une première année universitaire à Grenoble, une seconde première année à Saint-Etienne en architecture, et elle arrête ses études. Elle devient maroquinière, en apprenant en entreprise : « *J'ai appris en entreprise. J'ai contacté une entreprise, parce que je voulais me renseigner, il s'avérait qu'ils recrutaient et que c'était ouvert aux débutants. Et du coup, j'ai passé une espèce d'essai technique où, en gros, ils évaluaient les capacités, enfin, le potentiel que pouvaient avoir les postulants. Et du coup, ils m'ont recruté et ils m'ont formé* ». Elle travaille, en tant que salariée, dans « *un bureau d'études qui soustrait pour Louis Vuitton* » à Paris. Elle a « *négocié un CDD* » car elle projette de partir de la région parisienne d'ici quelques années.

Deux sœurs, elle est l'aînée.

En couple, sans enfant. Elle vit avec son compagnon, et une amie colocataire.

Parents

Famille ancrée en Haute-Savoie, à la périphérie d'Annecy, depuis plusieurs générations. Le père est « *maçon-paysagiste à son compte* », la mère est « *infirmière à l'hôpital* ». Ils habitent toujours ensemble en Haute-Savoie.

Parcours résidentiel

Elle naît à Annecy : « *à l'époque, mes parents habitaient dans un appartement, je me demande si ce n'était pas un HLM d'ailleurs, enfin, c'est, en gros, c'était de l'appartement transitoire, le temps qu'ils fassent*

construire. Donc, donc, ça, c'était, oui, enfin, je crois qu'il y a eu deux appartements transitoires, de ma naissance jusqu'à ce qu'ils s'installent, quand moi, j'ai eu six ans, je crois, dans leur maison ». De ses six ans jusqu'à l'obtention du baccalauréat, elle vit dans la maison familiale, en périphérie d'Annecy, « *là où les deux familles de nos parents ont grandi un petit peu dans ce coin-là, c'est assez rural* ». Elle part ensuite à Grenoble pour des études universitaires, rejoint une colocation en appartement, et y reste un an. L'année suivante, elle intègre l'école d'architecture de Saint-Etienne, commence par se loger en résidence universitaire, pendant un an, et déménage ensuite dans un petit appartement qu'achètent ses parents sur place, pour elle, et en tant qu'investissement locatif pour plus tard. Elle reste un an, décide d'arrêter ses études, et revient chez ses parents, à Annecy. Elle entame « *un peu une vie un peu professionnelle* » et se met à chercher un appartement avec son compagnon de l'époque. Ce dernier travaille « *un peu à Chambéry, un petit peu à Grenoble pendant cette période-là* », Rita à Chambéry. Ils cherchent ainsi un logement entre les deux villes, ce qui les conduit à « *un logement un petit peu au milieu de rien* » : « *c'était un appartement dans une grande maison, c'était chouette. Et dans un plateau avec rien, et des fois un village* ». Ils restent deux ans, et déménagent dans un autre appartement à Chambéry, consécutivement à des changements d'emploi. Après deux ans à Chambéry, ils se séparent, et Rita revient chez ses parents, une seconde fois. Elle part à Valence pour une formation et se loge « *dans un centre de formation pour les adultes* », « *c'est un peu type foyer de jeunes travailleurs* » : « *Donc là, oui, c'est vraiment du foyer, c'était une chambre, une salle de bain, et une cuisine collective. Voilà, des fois du chauffage, c'était sympa. C'était sympa, j'étais contente d'avoir vingt-trois ans à ce moment-là, parce qu'il y en avait qui avaient cinquante, et je pense que ça leur faisait un petit peu bizarre* ». A la fin de cette formation, elle trouve un stage

« *qui pouvait éventuellement déboucher sur un emploi en Ile-de-France* ». Elle intègre une nouvelle fois une colocation avec « *des gens avec lesquels ça me disait bien de vivre* », dans un appartement à Rambouillet, dans les Yvelines. Elle reste trois ans, jusqu'à ce que « *ça commence à se passer socialement assez mal* ». Elle se met à chercher un appartement mais peine à trouver car son "dossier" est faible, en raison de revenus très modestes. En attendant de trouver, elle se fait héberger par des amis et son nouveau compagnon : « *ça a été une aventure, où du coup, pendant plusieurs mois, j'ai vécu chez des amis, chez mon compagnon, chez un petit peu la terre entière* ». Une copine vient se joindre à elle pour faire une colocation, puis un peu plus tard, son compagnon. Ils se mettent donc à chercher à trois et finissent par trouver un appartement quatre pièces, 83 m², à L'Ile-Saint-Denis, en Seine-Saint-Denis, pour un loyer de 1200 euros mois charges comprises. C'est là qu'elle habite encore lorsqu'on se rencontre.

#23. Madeleine, lundi 24 janvier 2021

Parcours et position sociale

Madeleine, 27 ans, née à Saint-Avold, en Moselle. Elle y grandit dans la maison de ses parents et reste jusqu'à ses 18 ans. Elle entame ses études universitaires en Moselle, puis part à Metz pour une première année de « *bachelor d'école de commerce* ». Elle part ensuite à Nuremberg, en Allemagne, pour faire sa deuxième année d'école de commerce, et à Munster, l'année d'après, pour la troisième année. Elle revient en Moselle et fait un « *master en relations internationales, qui était trinationale en fait, français, luxembourgeois et allemand* ». Elle décroche un premier contrat de travail en CDD en région parisienne, dans un établissement d'enseignement supérieur, en tant que personnel administratif à la scolarité. Deux années plus tard, elle trouve un nouvel emploi, en CDI, dans un établissement d'enseignement supérieur privé, localisé dans le 11^{ème} arrondissement à Paris, « *spécialisée dans la comptabilité et la finance* », où elle occupe un poste de « *chargée des admissions* » : « *puisque toutes les admissions se font sur concours, donc j'organise toute l'année les concours, je participe aux portes ouvertes, etc. Et puis, voilà, toute une partie plus administrative, tout au long de l'année* ».

Elle vit seule, n'a pas d'enfants.

Parents

La mère est « *secrétaire commercial* », et travaille en Allemagne, juste de l'autre côté de la frontière. Le père est « *technicien chez Total, donc ils ont une usine Total, à Carling en Moselle* ».

Parcours résidentiel

Elle naît à Saint-Avold, en Moselle, grandit, et passe toute son enfance et adolescence dans la maison de ses parents, à la campagne : « *C'est le fin fond de la campagne, clairement. En fait, c'est, ce n'est même pas un village, c'est un lieu-dit. Donc on doit être quinze habitants, dont la moitié, c'est ma famille. Donc, oui, non, vraiment perdu. En fait, c'est un village franco-allemand, [...], et en fait, le village est coupé en deux par la route qui est en fait, la frontière, franco-allemande* ». La famille est ancrée dans le secteur depuis des générations : « *En fait, mes grands-parents, donc du côté de ma mère, ils habitent la maison en face. Et à la base, notre maison à nous, enfin, de mes parents, c'était la grange, où il y avait les chevaux, les animaux, tout ça. Et donc quand mes parents se sont mariés, ils ont détruit la grange et reconstruit une maison* ». Elle part de chez ses parents pour ses études universitaires. Son premier logement est une chambre en résidence universitaire à Metz : « *Alors, mon tout premier appartement, c'était une horreur. C'était dans une résidence étudiante, donc tu vois le tout petit studio, je ne sais pas combien de m² mais c'était vraiment, je crois que c'était 18 m², il me semble. Et du coup, c'était vraiment, tout meublé, mais tu vois, le petit lit, le petit bureau, enfin, une résidence étudiante en fait toute simple* ». L'année d'après, elle part à Nuremberg, pour la deuxième année de son *bachelor*, et loue un appartement « *beaucoup mieux* », « *il y avait peut-être 25 m²* », un balcon, dans une « *vraie résidence* ». La troisième année se passe à Munster, où elle loue de nouveau un appartement : « *A chaque fois, je prends des appartements un peu plus grands. Lui devait faire 30 m²* ». Après son *bachelor*, elle intègre un master, qu'elle suivra en se relogant chez ses parents, sauf une période de six mois où elle prendra un petit appartement à Audun-le-Tiche, à la frontière de Luxembourg, pour la séquence de son master qui se déroule en Luxembourg, afin de s'éviter « *de faire des*

aller-retour». A la fin de ses études, elle décroche un emploi en région parisienne, à Champs-sur-Marne, en Seine-et-Marne, et loue un studio, « *34 m², meublé, petit balcon, parking au sous-sol* », « *une baie vitrée, c'est lumineux, c'est au 4^{ème} étage, il y a un ascenseur* », pour 700 euros par mois, à Noisy-le-Grand, en Seine-Saint-Denis, juste à côté de Champs-sur-Marne. Elle y habite encore au moment où on se rencontre pour l'entretien.

#24. Sonny, dimanche 22 mai 2022

Parcours et position sociale

Sonny, 39 ans, né au Laos, migre en France avec sa famille à l'âge de six ans, grandit à Troyes, jusqu'à l'adolescence, « *ce qui n'est pas commun* ». Il a la nationalité française. Il fait un « *BTS compta* », puis "glisse" vers l'informatique : « *J'ai fait de la comptabilité, et puis, au fil du temps, bah c'est plutôt la partie informatique qui m'intéressait, et au fur et à mesure des postes que j'ai pu occuper, bah j'ai basculé complètement dans l'informatique, qui est lié un petit peu aux ressources humaines, si tu veux* », « *Donc les interfaces entre plusieurs types de logiciels, ou liés à la paye, c'est essentiellement ça* ». Ce glissement se fait par apprentissage sur le tas : « *C'est sur le tas que j'ai appris un truc qui n'avait rien à avoir au départ, de la comptabilité, j'ai basculé à la paye, et puis de la paye, j'ai basculé à l'informatique* ». Il enchaîne plusieurs postes, notamment chez des éditeurs de logiciels : « *ce sont essentiellement des éditeurs, mais aussi quelques employeurs, quelques clients finaux, comme une association, en tant que chef de projet, mais aussi le Ministère des Armées, je ne suis pas resté très longtemps, parce que c'était trop loin pour moi* ». Il travaille, au moment où on se rencontre, pour la mairie de Neuilly-sur-Marne.

En couple, avec deux enfants, deux garçons de onze et sept ans. Son conjoint est « *secrétaire dans une entreprise de restauration* ».

Un frère plus âgé que lui et une sœur plus jeune.

Parents

Parents « *pharmaciens* » au départ, mais non-certifié par un diplôme : « *Et puis la connaissance des médicaments*

là-bas [au Laos], bah ils l'ont toujours mais si tu veux, mais ce n'était pas des diplômés, si tu veux, ils ont appris sur le tas ». Quand ils arrivent en France, ils ne peuvent pas exercer car leurs compétences ne sont pas reconnues et il y a la barrière de la langue. Ils gagnent leur vie autrement, par conséquent : « *Plutôt de la manutention, les premiers emplois qu'ils pouvaient faire au départ, et puis comme ils voulaient sécuriser un petit peu cette partie de la rémunération qui pouvait arriver tous les mois, bah ils sont restés dans leurs premiers postes, si tu veux. Donc, ils n'ont pas voulu aller chercher ailleurs* ».

Parcours résidentiel

Il naît au Laos où il vit, jusqu'à ses six ans, dans la maison de ses parents, « *plus un duplex, dans mes souvenirs* » : « *c'était, l'habitation qui était au Laos, c'était, on vivait bien, tu vois, donc comme mes parents étaient pharmaciens, donc on vivait très bien, après, ça reste, ce n'est pas le même confort qu'ici, mais ça reste du haut-de-gamme, si tu veux, pour ce qui est au Laos* ». Ils migrent ensuite, en famille, en France et s'installent provisoirement dans l'appartement de la tante de Sonny, à Noisy-le-Grand, en Seine-Saint-Denis : « *on a été logé chez ma tante, en attendant d'avoir une situation, au niveau administratif mais aussi au niveau, dans la vie personnelle, le temps qu'on soit bien accueilli, etc., par le gouvernement français* ». Ils restent quelques mois, « *le temps qu'on soit accueilli dans un foyer et que notre situation se régularise, c'était ça* ». Ils sont donc accueillis en foyer, à Mulhouse : « *Et c'était un, comme c'était un foyer, alors est-ce qu'on peut appeler cela un appartement ? Vu que les douches étaient collectives, donc on avait juste nos chambres, et puis les douches et les sanitaires étaient vraiment collectifs quoi* ». Après un an dans le foyer, « *une fois qu'on avait notre situation, nos papiers qui étaient en règle* », les parents retournent chez la tante, en région parisienne, « *en attendant de trouver un logement à eux* », et Sonny part vivre avec

ses grands-parents à Troyes, dans leur « *appartement en HLM* » : « *c'est là où ils ont mis tous les réfugiés, si tu veux* ». A ses vingt ans, les grands-parents s'en vont pour « *se rapprocher un petit peu de leurs enfants, leurs enfants, mes parents, ses sœurs* », qui sont tous en région parisienne, du côté de Noisy-le-Grand. Sonny reste encore deux ans à Troyes pour finir ses études, se logeant en « *logement étudiant* » : « *j'ai fini au Crous, si tu veux, le Crous, j'avais une place là-bas, il me restait mes deux ans de BTS, et puis, j'ai fini mes études au Crous* ». Une fois le BTS en poche, il « *remonte sur Paris* », s'installe chez sa mère, qui vit en logement social, dans un appartement trois pièces, à Noisy-le-Grand. Il trouve un emploi rapidement, rencontre sa compagne. Après quatre années de cohabitation avec sa mère, il loue, avec sa compagne, un deux pièces à Chelles, en Seine-et-Marne, pas loin de Noisy-le-Grand. Ils restent un an et se décident à déménager pour prendre plus grand et pour acheter : « *on voulait prendre quelque chose de plus grand, parce que, quand même, on voulait quand même fonder une famille, donc il nous fallait quelque chose de plus grand. Et puis, en location, tu es en location quoi, ce n'est pas chez toi. Tu ne peux pas faire ce que tu veux. L'argent que tu mets en location, c'est perdu* ». Ils aiment bien Chelles et souhaitent y rester, c'est donc là qu'ils cherchent en exclusivité. Ils se décident à acheter dans « *du neuf* » pour pouvoir bénéficier d'un prêt à taux zéro : « *On était primo-accédant, et l'Etat, avec nos revenus, pouvait nous offrir une participation à hauteur de 45'000 euros, tu vois, à taux zéro, donc ça veut dire que ces 45'000 euros-là, étaient considérés un petit peu comme de l'apport personnel. D'ailleurs, c'est ce qui nous a permis d'acheter. Et donc ces 45'000 euros-là n'étaient accessible que dans du neuf, tu ne pouvais pas avoir, tu ne pouvais pas prétendre à cette aide là si tu achetais dans l'ancien, donc ils obligeaient, le gouvernement obligeait, indirectement, si tu veux, enfin favorisait plutôt les primo-accédants sur du neuf. Donc c'est pour*

ça qu'on a visé le neuf, si tu veux ». Au terme de quelques mois de prospection, ils trouvent un programme achevé, avec des appartements construits, et y achètent « *un F3, au premier étage, avec 71 m²* », pour 230'000 euros, avec un emprunt sur 35 ans. Cela fait onze ans qu'ils y vivent.

#25. Manuel, lundi 30 mai 2022

Parcours et position sociale

Manuel, 60 ans, né à Paris. Des études en Sciences Humaines et Sociales à la Sorbonne. Commence à travailler en tant que « *surveillant* » dans un établissement scolaire. Passe ensuite, avec succès, le concours pour devenir Conseiller Principal d'Éducation, et commence à exercer. Il fait une carrière de CPE, d'un bout à l'autre, en enchaînant des postes dans des établissements en Seine-Saint-Denis, à Montreuil, Bagnolet, Pavillons-sous-Bois, Livry-Gargan, Villemomble. Son dernier poste est à Paris.

En couple, sans enfant.

Deux sœurs, les deux décédées.

Parents

Père espagnol, arrive en France juste après la guerre civile en Espagne. Il était « *artisan, artisan-plâtrier* ». Décède lorsque Manuel avait cinq ans. Mère française, originaire du sud de la France. Elle « *travaillait dans les télécoms* ». Également décédée.

Parcours résidentiel

Né à Paris, ses parents y habitent puis déménagent à Bagnolet, « *limite Bagnolet-Lilas* », dans une maison en location, il est encore tout petit : « *C'était une maison, oui, c'était un truc un peu bizarre. C'était, il y avait une cour, c'étaient plusieurs logements en fait, il y avait un salon dans une partie d'un bâtiment, et puis, les chambres étaient dans l'autre, il fallait sortir* ». Ses parents se séparent, son père repart en Espagne. A cinq ans, sa mère l'envoie en Espagne, auprès de son père, malade, et qui décédera peu de temps après. Il reste un

an en Espagne, où il est logé chez sa tante, dans une « *toute petite maison* ». Revient en France, s'installe dans la nouvelle maison de sa mère, que celle-ci avait achetée entretemps : « *je crois qu'elle avait de l'argent un peu de côté et, oui, c'est ça, et elle a acheté un pavillon à Romainville, là, rue du Camp. C'était un truc assez grand, enfin, grand, oui et non quoi, c'était un trois pièces, donc on était un peu emmerdé au niveau des chambres, avec mes sœurs* ». Il y reste jusqu'à ses quinze ans. Il a l'occasion « *d'avoir une mesure, en gros, d'aide aux jeunes majeurs, et d'être, on m'a proposé d'aller dans un foyer pour après, je devais avoir normalement un studio, être indépendant, etc., finalement, ça ne s'est pas fait comme ça, je me suis retrouvé dans un foyer, dans les Yvelines* », cela pendant trois-quatre ans. Il trouve un cadre plus serein pour faire ses études : « *Oui, et puis finalement, bah ça me permettait d'avoir un équilibre, de poursuivre mes études dans un milieu un peu serein, parce que c'était assez tendu dans ma famille, entre mes sœurs et ma mère, elle était débordée de toute façon. Voilà, et donc, et par la suite, j'ai eu un studio, ils m'ont proposé un studio sur Rambouillet* ». Le premier studio qu'on lui alloue est « *un tout petit truc complètement pourri, en hiver, c'était assez glauque, on m'a changé au bout de quelques mois, ils m'ont filé un truc un peu plus récent* ». Il poursuit des études universitaires à la Sorbonne, tout en étant logé dans ce studio à Rambouillet. A ses 21 ans, la mesure d'aide aux jeunes majeurs se termine : « *Et là, je me suis retrouvé donc bah sans logement, avec une situation un peu particulière, c'est qu'une de mes sœurs était décédée, ma mère était partie en maison de repos, partie en dépression nerveuse. Et du coup, j'ai occupé le logement familial à ce moment-là, le pavillon qu'elle avait à Romainville* ». Il rencontre une femme, ils s'installent ensemble dans une « *chambre de bonne* », dans le 1^{er} arrondissement à Paris, qui « *appartenait à l'origine* » à la grand-mère de Manuel, et qui était inoccupée. Sa mère revient dans le pavillon à Romainville. Ils restent « *deux trois ans* » dans

la chambre de bonne, Manuel commence à travailler en tant que « *surveillant* » dans un établissement scolaire à Montreuil. Ils font une demande de logement social, à Paris et en Seine-Saint-Denis, mais ils n'ont pas de réponse pendant un an et demi : « *pas de salaire suffisant pour avoir un logement* ». Le père de sa copine occupe « *un logement HLM* », un trois-quatre pièces à Romainville, « *dans une cité, grosse cité quand même* », « *avec des dealers* », et il se prépare à partir en Espagne, pour sa retraite : « *Et donc ce qu'on a fait, c'est qu'on a, on l'a mis, elle, le bail, à son nom à elle aussi, et puis comme ça, quand il est parti, il partait vivre en Espagne à la retraite, on a récupéré son appartement, voilà* ». Ils passent « *un certain nombre d'années* » dans ce logement, puis se séparent : « *Et là, je me suis retrouvé moi bah sans logement* ». Elle retourne chez sa mère qui, après avoir vendu le pavillon à Romainville, s'est installée à Bagnolet, dans un appartement en location : « *un appartement en duplex, en fait, c'est assez sympa. C'était, il y avait un grand salon, très grand salon. Et puis un escalier, et au-dessus, il y avait deux chambres, en fait, deux chambres, salle de bain, une buanderie, enfin, c'était bien foutu comme endroit* ». Manuel encourage sa mère à investir l'argent récupéré de la vente de la maison à Romainville : « *je la poussais à trouver, je la poussais à investir, à se trouver un appartement, et puis on ne trouvait jamais rien, jamais rien. Puis au bout d'un moment, on a trouvé ce pavillon. Et, je lui dis, écoute, si tu veux, moi, je, tu l'achètes, j'habite dedans, il y avait tout à faire ici. Ici, il y avait une cloison, des toilettes là, c'était tout petit, donc il a fallu que je casse les cloisons, enfin bref. Et je lui ai dit, bah si tu veux, je te refais, je te paie un loyer quoi, et donc j'ai atterri ici, et puis...* ». Sa mère, qui a près de 70 ans, ne voulait plus déménager de son appartement (« *ma mère était un petit peu, je ne sais pas si elle avait envie de bouger de là où elle était en fait. Finalement, elle s'y trouvait bien dans son appartement, des habitudes avec les voisins, etc.* »), c'est donc Manuel

qui s'installe dans ce pavillon dans lequel il habite encore, trente ans plus tard.

#26. Ivan, jeudi 16 mai 2022

Parcours et position sociale

Ivan, 29 ans, né au Chili. Arrive en France, avec ses parents, quand il a deux ans. Achève ses études avec un « *bac pro électro-technique, donc, tout ce qui est électricité* » et commence à travailler. Il enchaîne de multiples métiers : « *Bah après le bac, j'ai fait McDo, j'ai fait chauffeur-livreur Colissimo, j'ai travaillé à Peugeot dans une usine, j'ai travaillé à Super-U, j'ai travaillé à Carrefour. J'ai fait un peu beaucoup de chose, vraiment* ». Au moment où on se rencontre, il travaille comme manutentionnaire chez « *Stokomani là, dans un magasin de déstockage à Lagny* », en CDI, pour un salaire de 1400 euros net par mois.

Il est en couple, sa copine habite chez sa mère, à Bussy-Saint-Georges, comme Ivan, ils cherchent un logement pour s'installer ensemble. Ils n'ont pas d'enfants. Sa copine est agent immobilier et travaille, en CDI, pour une agence à Bussy-Saint-Georges, en Seine-et-Marne.

Il a quatre sœurs, toutes plus âgées que lui, et qui ont toutes décohabité jeunes, quand elles avaient une vingtaine d'années.

Parents

Parents chiliens, divorcent peu de temps après leur arrivée en France, si bien que Ivan ne connaît quasiment pas son père : « *Mon père, c'est un peu compliqué, parce qu'après, à partir de deux ans, je n'ai plus de nouvelles* ». Mère « *aide-soignante* » à la retraite.

Parcours résidentiel

A leur arrivée en France, en région parisienne, la famille s'installe à Chelles, en Seine-et-Marne. Deux ans plus

tard, quand Ivan a quatre ans, ils s'installent avec sa mère et ses quatre sœurs dans un logement social, « *trois chambres, un salon, une cuisine* », à Noisiel, au Square Alain, juste en face de la gare RER. Ivan y habite toujours, désormais seul avec sa mère, depuis vingt-cinq ans donc, pour un loyer de 600 euros par mois, dont Ivan prend en charge la moitié.

#27. Virginia et Milan, jeudi 29 septembre 2022

Parcours et position sociale

Virginia et Milan, 44 ans tous les deux. Virginia est née aux Lilas, en Seine-Saint-Denis, mais c'est à Charleville-Mézières, où habitent ses parents qu'elle grandit. Elle fait des études littéraires : « *Bac littéraire, une classe préparatoire à Paris, hypokhâgne-khâgne, puis une deuxième khâgne. Puis une maîtrise de lettres modernes. Et un DESS d'édition à l'issue duquel je suis rentrée dans la maison d'édition dans laquelle je travaille aujourd'hui* ». Elle fait donc une carrière dans les métiers de l'édition : « *Editrice. D'abord assistante d'édition, éditrice, et responsable éditoriale toujours au sein de Textuel* ». Milan est natif de Paris, où il a toujours vécu. Après un « *bac ES* », il se dirige vers les mêmes classes préparatoires que Virginia – c'est là qu'ils se rencontrent. Il poursuit avec « *une licence de philo* » et « *un DEA de Lettres Modernes* ». Il commence à travailler chez la maison d'édition Autrement, où il reste jusqu'en 2006. Il se lance alors en tant que « *profession indépendante, libérale* », « *d'abord éditeur indépendant, c'est-à-dire qu'on me confie des livres et je les édite avec les auteurs pour le compte de vrais éditeurs, qui eux ont la maison d'édition. Et puis de moins en moins, et je deviens de plus en plus rédacteur-auteur* ».

Ils ont deux enfants, un garçon de onze ans, et une fille de seize ans.

Virginia a un frère, plus jeune. Milan a deux sœurs, toutes les deux plus jeunes.

Parents

Le père de Virginia est « *plus ou moins architecte* ». Il s'est « *toujours plutôt bien démerdé* » dira Virginia : « *il a fait beaucoup d'opérations immobilières, il a acheté des*

immeubles qu'il a mis en location, il a monté une galerie commerciale dans le centre de Charleville, où il a mis en location tous les baux commerciaux, les boutiques ». La mère « *a changé de métier autant que d'hommes dans sa vie* » : « *elle a fait de la peinture sur soi, elle a tenu une boutique de vêtements hippie. Puis, elle a été architecte d'intérieur. Puis elle a travaillé ensuite pour un designer de meuble, pour Knoll, à Paris. Puis ensuite elle a travaillé dans une étude d'huissier de justice, où elle était responsable de la qualité, de la norme qualité* ». A la différence du père, la mère n'est pas une "possédante" : « *Et ma mère, elle n'a rien, enfin, elle n'a jamais rien possédé quoi. Elle est locataire, tu vois, toujours dans le 19^{ème}* ».

Les parents de Milan sont juristes de formation. Le père fait une carrière de journaliste. La mère travaille en tant que « *juriste en entreprise* » mais arrête sa carrière professionnelle à la naissance de Milan, pour s'occuper de ses enfants.

Parcours résidentiel

Virginia grandit, dans une première partie de son enfance à Charleville-Mézières, dans « *un appartement en rez-de-chaussée* », « *un petit trois pièces* » en location. A la naissance de son frère, son père construit « *une grande maison, individuelle, en ville, dans le centre* », dans laquelle il vit toujours. Les parents se séparent, Virginia vit alors le week-end dans la maison du père, et en semaine, dans un appartement quatre pièces que sa mère loue dans une résidence, à Charleville. Sa mère part ensuite à Paris, avec le frère de Virginia, et Virginia, encore en lycée, reste avec son père à Charleville. Elle occupe son « *propre studio au-dessus de la maison* » : « *J'avais un immense studio pour moi, avec salle de bain et kitchenette, de, je ne sais pas, 30 m²* ». A la fin du lycée, elle part à Paris pour faire des classes préparatoires, et elle s'installe dans l'appartement

qu'occupe sa mère avec son conjoint, « *un très grand appartement haussmannien, enfin, très, oui, 110 m², 120 m², haussmannien, vraiment, moulures, cheminée, parquet quoi* », à Saint-Placide, dans le 6^{ème} arrondissement. Elle y reste quatre années, puis s'installe, pour les dernières années de ses études, dans « *un petit studio* », acheté par son beau-père et sa mère, rue du Dragon, toujours dans le 6^{ème} arrondissement, où elle reste deux-trois ans, jusqu'à leur installation ensemble avec Milan, dans un trois pièces, 50 m², « *au 5^{ème} étage, avec balcon* », en location, à Jules Joffrin, dans le 18^{ème} arrondissement. Ils sont obligés de quitter cet appartement suite à la vente à la découpe de l'immeuble : « *Donc on n'a pas pu l'acheter, on a été viré. On a pu négocier un petit dédommagement* ». Ils s'installent alors dans un trois pièces, 58 m², sur le Boulevard Voltaire, au métro Oberkampf, dans le 11^{ème} arrondissement, toujours en location, appartement que libèrent des amis à eux. Ils y restent seize ans, les deux enfants y naissent et grandissent. A quatre dans 58 m², ils sont à l'étroit, cherchent à déménager dans plus grand, mais sans succès pendant des années. Ce n'est qu'en 2021 qu'ils arrivent enfin à trouver un grand appartement, quatre pièces, en location, Porte de Bagnole, dans le 20^{ème} arrondissement, dans lequel ils déménagent.

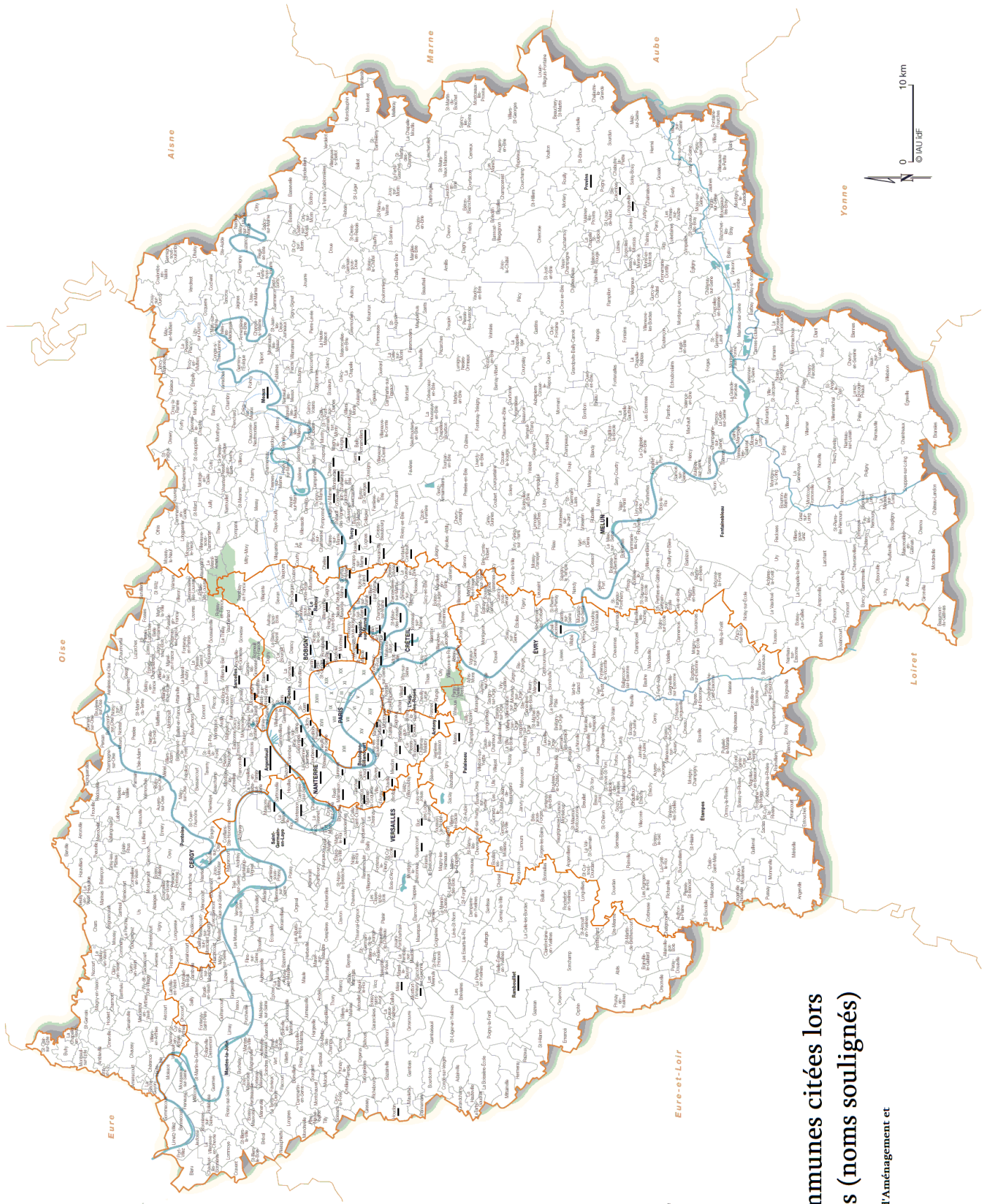
Jusqu'à leur installation avec Virginia, Milan a peu "bougé". Il grandit, en première partie d'enfance, dans un « *grand appartement qui devait faire, je ne sais pas, 90 m²* », un duplex avec une terrasse, en location, « *dans une petite rue du 15^{ème}* ». Lorsqu'il a onze ans, ses parents achètent un « *cinq pièces de 105 m²* », « *un peu plus loin dans le 15^{ème}, du côté de Convention* ». Il y reste jusqu'à son départ de chez les parents, vers ses vingt ans. Il loue alors « *un petit studio, dans le 15^{ème} arrondissement, rue de l'Abbé-Groult* », où il reste jusqu'à leur déménagement, avec Virginia, dans l'appartement à Jules Joffrin, dans le 18^{ème} arrondissement.

Champs des possibles résidentiels

Histoires drôles et sérieuses de déménagement

Peu d'expériences de la vie quotidienne sont aussi communes que la prospection d'un logement : toute personne ou presque se trouve, un jour ou l'autre, en situation de chercher un nouveau chez-soi et de déménager dans la foulée. Quel est le champ des possibles résidentiels qui s'ouvre devant les prospectants lorsqu'ils se lancent dans la prospection, et quel est le degré d'ouverture de ce champ, c'est-à-dire la variété des options qu'il contient en termes de géographie, de régime d'occupation (achat/location) ou encore de genre de logement (maison/appartement, par exemple) ? Cet ouvrage restitue une enquête de terrain, elle-même exercice de prospection, à la recherche d'une réponse à cette question. Trente personnes habitantes de la grande métropole parisienne ont procédé, dans le cadre d'entretiens avec l'auteur, à une rétrospective de leurs expériences de prospection, autant d'"histoires drôles et sérieuses de déménagement", revenant au passage sur les options qu'ils ont envisagées comme des "possibles" dans le déroulement de la prospection. Ce matériau, outre le fait d'alimenter en éléments empiriques la réflexion sur le degré d'ouverture des champs des possibles résidentiels, a donné matière à ce qu'on pourrait appeler une sociologie de la prospection de logement.

Emre Korsu est chercheur au Laboratoire Ville Mobilité Transport, Université Gustave Eiffel



- limite de la région Ile-de-France
- limite de département
- limite de commune
- préfecture
- sous-préfecture

Carte des communes citées lors des entretiens (noms soulignés)

Fond de carte par l'Institut d'Aménagement et
d'Urbanisme - Ile-de-France