**REMERCIEMENTS DE L'AUTEUR**

Je tiens à remercier Alain Dichant pour son aide déterminante et son amical soutien.

**DU MÊME AUTEUR**

*La Commune à Noumédih*. Pièce en un acte de Georges Cavalier. Établissement, présentation et annotations, Paris, Séguier, 2002.

*Pierre Pirotte ou Le Destin d'un communard*, Paris, CNT-RP, 2005.

*Le Soldat Françaoui, de Sotteville à Sétif*, Paris, L'Insomniaque, 2007.

*Tous propriétaires! Du triomphe des classes moyennes*, Paris, Homnisphères, 2008.

# INTRODUCTION

**Dehors,** rien, hors le silence et la nuit qui tombe sur les trottoirs. Il y a bien ici ou là des parterres tristement fleuris, des pergolas et parfois quelques tentatives pour créer un décor de jardinerie. La rue bordée de barrières en PVC attend un souffle de vie. Une autre rue perpendiculaire, et une autre encore, se croisent, se suivent, s'interpénètrent, constituant un véritable labyrinthe parsemé de ralentisseurs. Dedans, un couple sans âge, sagement affalé dans le canapé, regarde le journal télévisé. La sémillante présentatrice leur donnera l'occasion de méditer sur deux faits divers, dont un crime sexuel commis dans un petit bois qui jouxte une résidence semblable à la leur; méditation aussitôt enrichie par la déclaration d'un ministre quelconque, puis ponctuée par un sondage et quelques commentaires avisés d'un éditorialiste où l'on parle « des Français » comme d'une divinité abstraite. Ils regarderont ensuite *Les Maçons du cœur*, une émission diffusée sur TMC (une chaine de la TNT) dans laquelle une équipe composée de belles dents blanches dégoulinant de bonté rénove et décore dans la joie des maisons délabrées habitées par des familles très pauvres. Car, refrain connu, c'est dans une belle maison neuve d'employés du tertiaire en bonne santé que le pauvre, corrompu par sa nature de « perdant », se métamorphose en « gagnant ».

Tous les acteurs de cette folle équipée affichent en permanence le rictus du bonheur. Cette débauche de bons sentiments se vit dans une prison construite par des architectes généreux, et bons. L'homme qui regarde les images songe à ses traites, et à la rumeur qui court sur la prochaine fermeture de l'usine d'assemblage dans

laquelle il travaille depuis cinq ans. Sa compagne vient d'être embauchée en contrat à durée déterminée dans une fabrique de plats préparés destinés aux écoles, aux maisons de retraite et à diverses cantines d'entreprises du département. Ancrée dans le paysage de la région, là où il n'y a pas si longtemps s'étendaient des champs de betteraves, de céréales et de colza, leur maison paraît encore presque neuve, comme celle des voisins, et des voisins de leurs voisins, ainsi de suite sur plus d'un kilomètre, jusqu'au rond-point qui conduit à un autre rond-point.

L'agence qui leur a vendu sur plan cette maison « bon marché » leur avait laissé le choix entre cinq modèles. Ils disposent donc, comme ils aiment à le faire remarquer à leurs familles et amis, d'une maison adaptée au mode de vie actuel avec « une suite parentale équipée d'un dressing », une salle d'eau et une cuisine américaine. Ils ont cédé de bonne grâce aux arguments du vendeur. « Comme plus de 20 000 ménages depuis notre création, vous avez eu raison de nous choisir », avait-il pris soin de souligner avec conviction. « Saviez-vous que nous commercialisons plus de 1 500 maisons par an ? », ajouta-t-il avec un air de connivence sans doute appris lors du *training* annuel qu'organisait sa direction afin d'optimiser l'efficacité de la « force de vente ». Avec ses 350 collaborateurs répartis sur 33 agences, sa société recrute avec soin ses technico-commerciaux, des jeunes gens bien mis, modernes mais pas trop, habiles à repérer les points sensibles de ces jeunes couples sans grands moyens financiers qui sont, comme le profère fièrement leur publicité, en quête d'un « constructeur de rêve ». Le couple avait, sur ses conseils, « mis son rêve à l'abri du hasard ». « Notre volonté est de vous proposer les prix les plus bas du marché », avait déclaré le vendeur en s'excusant presque d'être aussi dévoué à sa clientèle. En son for



intérieur, il jubilait, parce que s'il concrétisait cette vente, son chiffre d'affaires ayant dépassé ses objectifs, il aurait droit à un intéressement supérieur à celui de l'an passé. C'est son épouse qui sera heureuse, il pourra lui offrir le séjour dont elle rêvait : en Tunisie, dans un hôtel « inspiré de l'architecture locale, tout confort, sport et loisir, au bord d'une plage de sable fin ». « C'est grâce à la confiance que vous nous accordez que vous allez enfin pouvoir devenir propriétaires ! » insista-t-il. Il fit une pause, les fixa droit dans les yeux, reprit son souffle et enchaîna benoîtement : « Je vais vous faire une confidence. La réduction des coûts de communication et la rationalisation des procédés de fabrication sont les maîtres mots de notre activité. Voilà comment on vous offre cette opportunité de devenir propriétaires à bas coût. » Puis il sourit, aimable, simple, avenant, complice. « C'est grâce à la confiance que nous accordent nos clients depuis plus de 21 ans que vous allez enfin devenir propriétaires ! » répéta-t-il pour la troisième fois depuis le début de l'entretien. Il ne leur cachait rien, il *parlait vrai*, et c'est cette qualité humaine qui finalement les décida. C'est un bon p'tit gars songea l'acheteur. J'aimerais avoir un fils comme lui, pensa sa compagne. « Enfin, pour faciliter l'ensemble de vos démarches administratives, je serai votre seul interlocuteur. » Ils acquiescèrent, ravis. « Et je vous accompagnerai tout au long de votre projet. » Il y eut un silence léger et chaleureux. « Oui, faire construire sa maison, c'est le projet d'une vie ! » dit-il sur un ton grave, comme si la phrase lui avait échappé, poussée par la chaleur de l'instant. Le jeune couple se jeta un regard amoureux et ne trouva pas les mots pour lui répondre. L'organisme de crédit leur fut conseillé par le vendeur qui, maintenant que sa prime était assurée, faisait montre d'un entrain tout à fait sympathique. Ils montè-

rent le dossier financier avec son aide. Son bonheur était communicatif. « Je m'occupe de tout ! » Le couple, un peu effrayé par la paperasse, perdu dans les règlementations, était soulagé et se sentait pris en charge par une personne bienveillante. Qui savait se mettre à leur niveau. « Voyez, je ne me contente pas de vous proposer une maison attractive en terme de prix, mais, parce que vous m'êtes sympathiques, je vous apporte aussi un service complet sur la partie financière de votre dossier. » Ils s'endettèrent sur 30 ans.

Le récit pavillonnaire repose sur la dialectique de la subjectivité et de l'idéologie. S'il devait prendre la forme d'une narration balzacienne pour saisir les contours de l'univers dans lequel réside notre héros-acquéreur, il commencerait par la peinture de son environnement géographique le plus large pour ensuite, dans une sorte de zoom, se concentrer sur son quotidien le plus trivial. Sa voiture roulerait sur l'autoroute. Il ferait bientôt une halte sur une aire de repos pour y consommer une sucrerie et boire un café sans saveur après avoir fait le plein d'essence. Comme le trajet vers sa destination devra, pour les besoins de la narration, être assez long, le personnage principal passera la nuit dans la chambre impersonnelle d'une chaîne hôtelière dans laquelle il se sentira « comme chez lui ». De même, il ne négligera pas, au sortir d'un rond-point, de faire ses achats dans le centre commercial et l'hypermarché qui décorent l'entrée de la ville. Une sous-préfecture où, pour se donner l'impression de flâner au gré de son humeur, il remontera avec sa famille la rue piétonne du centre historique. Notre « moyen moins », en passe d'accéder au statut de « moyen plus », pour peu que son nom ne figure pas sur la liste du prochain plan social d'entreprise, notre héros pavillonnaire donc, désirant peut-être cultiver sa nostalgie et ses enfants, prendra le temps de pousser jusqu'à ce village, témoin d'un temps figé et d'une histoire ravalée que recommande l'office touristique de la Région. Il y rêvera en compagnie de sa femme d'une autre vie et, ensemble, ils seront eux aussi pris d'engouement pour les chambres d'hôtes.



Tant d'exilés périurbains avaient déjà cédé à la tentation ! La région est littéralement saturée. Mais, de toute façon, le maigre revenu qu'ils pourraient en tirer ne permettrait pas de rembourser les frais nécessaires à la reconstruction d'une scène rurale à l'ancienne telle que la recherchent les touristes, les Anglais surtout. La principale zone économique, pourvoyeuse d'emplois, le bassin, comme on dit lorsque l'on veut faire professionnel lors des réunions entre « partenaires », est à plus de 90 kilomètres, et le tourisme n'assurant qu'un modeste revenu d'appoint, leur rêve réunissait toutes les conditions pour tourner au cauchemar. Il faut deux ans pour s'appauvrir, un an pour sombrer dans la maladie de l'âme, puis moins de six mois pour conclure par un divorce et brader le patrimoine avec une vente forcée. Ils le savaient. Le scénario leur était connu. Il fut un temps où ce rêve fit le bonheur des classes moyennes anglaises et hollandaises, alors au sommet de leur gloire idéologique et économique. Puis, ils s'étaient sans doute lassés, déclassés pour certains, abandonnant douloureusement eux aussi les illusions qu'ils avaient cru pouvoir partager avec leurs compatriotes, et le flot migratoire s'était tari, presque asséché. Tant de volets clos, de chantiers inachevés portent la marque de ce désenchantement dans les hameaux du canton. Et lorsque le vent d'automne balaye les feuilles mortes des vignes vierges et des glycines à l'abandon, à mesure que les nuages s'amassent et plongent les vallons environnants dans

une grisaille suffoquante, une profonde tristesse s'abat sur les réminiscences bruyantes et bavardes des tablées avinées qui avaient animé les soirées estivales. Alors, notre brave « moyen moins », réaliste, n'ayant aucune illusion sur la valeur de son pavillon, rentrera dans son lotissement sans un mot.

Un pavillon n'est pas un patrimoine, et encore moins un investissement qui une fois réalisé permet « de voir venir ». Vendre une dette pour en acheter une autre ne mènerait pas loin. Le lecteur comprendra qu'au-delà de l'interminable souci du détail, notre Balzac des temps modernes aurait été bien en peine d'y insérer une fiction qui tînt le lecteur en haleine. Car si la forme dépend de la créativité et du talent de l'auteur, le fond lui, si l'on s'en tient à la peinture de mœurs, reste lesté à la structure sociale dans laquelle il puise son inspiration. Et en l'occurrence, les fondements de son inspiration seraient somme toute assez pauvres. Le pavillonnaire est littéralement enfermé, et dans tous les sens du terme, que nous le prenions au pied de la lettre ou que nous le concevions dans son acception métaphorique. Le pavillon en tant que lieu est clos sur lui-même. Il produit une mentalité nécessaire à cette clôture et implique une somme de justifications indispensables à sa pérennisation. Le pavillon crée le pavillonnaire. C'est pourquoi nous allons nous attacher à dessiner les contours de son univers. Il structure une pratique sociale, mais déborde de son lit naturel pour inonder tout ce qui la soutient, la manifeste et l'exprime dans son ambition totalisante. La relation que le sujet entretient à la géographie et à l'histoire, la conception de l'architecture et de l'urbanisme, s'en trouvent profondément bouleversées. C'est en ce sens que le pavillon est la métonymie d'une époque. Autrefois, l'on parlait de maisons individuelles de dimensions



modestes, pourvues d'un petit jardin potager, réservées à « l'aristocratie ouvrière » ; désormais le pavillon dont nous parlons est bien autre chose. Il a certes conservé les dimensions modestes, mais son apparence est plus prétentieuse, comme s'il voulait singer la splendeur ostentatoire des villas des grandes fortunes et des grands commis de l'État qui servent leurs intérêts. Bien que leur propriétaire les cachent derrière d'épaisses futaies et en confient la surveillance à des sociétés de gardiennage, des reportages photographiques publiés dans des magazines complaisants permettent d'imaginer les codes esthétiques impossibles à reproduire mais qui, pour le commun, se traduiront par des citations décoratives. Dans cette perspective, le pavillon s'invente des colonnades, s'agrémente d'un « chien-assis » ou se pare à l'occasion d'un œil-de-bœuf. Son apparence minaude. Certains vont encore plus loin dans le pastiche. Tel qui, inspiré par ce code, choisira d'agrémenter son pavillon d'un porche qu'il eût voulu majestueux, tel autre d'une terrasse « pour être en communion étroite avec l'extérieur » ou d'un balcon de façade purement décoratif, tel, enfin, qui installera un éclairage extérieur ou décorera son fronton avec une moulure industrielle. Dans un autre registre, l'aspect extérieur va chercher à citer le terroir. Il mime alors les constructions locales. Il leur empreinte la couleur de leurs volets et de leur crépi, la forme des toits. Toutefois, il a ses caractéristiques propres. Celles d'un parallélépipède rectangle, comprenant quelquefois un étage habitable, planté dans un jardin lui aussi modeste dans sa dimension, et dans tous les cas il dispose d'un garage, à croire que la demeure fut construite autour de lui. Cette maison individuelle est le plus souvent un élément dans un ensemble d'habitations similaires qui se jouxtent et sont parfaitement alignées. Cette organisation résulte

du découpage en parcelles d'un terrain acquis dans le cadre d'opérations immobilières de plus ou moins grande ampleur.

La pacification du prolétariat et le discrédit qui frappe, au nom de la culture « du juste milieu », les discours critiques, facilitent une adhésion parfaitement intériorisée à l'idéal pavillonnaire. Le pavillon est certes son biotope propice, mais son récit irradie bien au-delà de la simple notion d'habitat dans laquelle on serait tenté de le cantonner. De vastes couches de la population aux contours imprécis que l'on qualifie, en usant du pluriel, de classes moyennes, forment un ensemble plus vaste largement favorable au développement des manifestations de cet idéal. Dès lors, se substituant aux affrontements sociaux de jadis, la science du comportement peut s'imposer pour décrire les typologies dans lesquelles sont regroupés les individus. Ainsi, par les bons soins du marketing[1], la survalorisation de la primarité infantile de leurs émotions s'organise autour du fétichisme de la marchandise. En instituant un monde (virtuel) d'employés et de chefs de bureau confinés dans leur individualisme et aveuglés par la recherche frénétique de « l'optimisation » des loisirs, de la santé et de la sécurité, la fabrique du conformisme normalise à tout va. Les employés y sont proclamés égaux des lointains dirigeants qui les accablent de procédures et qui considèrent les salariés des entreprises avec lesquelles ils jouent comme une simple variable d'ajustement. L'idéal pavillonnaire signifie avant tout une réciprocité de statut, et des intérêts communs. Une transformation profonde du sens que le langage commun donne au mot « égalité » permet un usage radicalement différent de celui qu'en faisaient les philosophes du siècle des Lumières. Cette aspiration est devenue synonyme de l'acceptation résignée d'une



situation désormais plus proche de la fiction que de la réalité vécue. Ce qui est remarquable, c'est bien que la fiction prévale sur la réalité. C'est sans doute ce qui permet de comprendre pourquoi la proclamation de Tony Blair en 1999 lors du congrès du Parti travailliste, assurant que « la lutte des classes est finie ! » et que son parti était désormais « le parti de la compétence économique » eut un si grand retentissement. Dans le *New York Times* daté du 26 novembre 2006, Warren Buffet, milliardaire étasunien, première fortune de son pays, alla plus loin en déclarant qu'« il y a une guerre des classes, c'est un fait, mais c'est ma classe, la classe des riches qui mène cette guerre, et nous sommes en train de la gagner ». Et cette victoire sera obtenue, aurait-il pu ajouter, avec l'adhésion massive de ceux qui en subissent les conséquences, ce en quoi notre analyse ne diffère pas beaucoup de la sienne.

# SOMMAIRE

INTRODUCTION ..... 5

L'UNIVERS PAVILLONNAIRE ..... 15

UNE GÉOGRAPHIE : LE ZONAGE DE L'ESPACE ..... 16
UN MODE DE VIE : ISOLÉS ENSEMBLE ..... 26
UNE IDÉOLOGIE : INDIVIDUALISME ET OPTIMISATION ..... 34
UNE HISTOIRE : DE LA LUTTE DES CLASSES À LA PACIFICATION DU PROLÉTARIAT ..... 42

LA FABRIQUE DU CONFORMISME ..... 57

UN MONDE D'EMPLOYÉS ET DE CHEFS DE BUREAU ..... 58
LA TYRANNIE DU MARKETING ..... 70
LIEUX COMMUNS ..... 79
INFANTILISATION GÉNÉRALISÉE ..... 85
LA DÉPRESSION COMME SUBVERSION ..... 95

NON-LIEUX (COMMUNS) ..... 109

LE HUIS CLOS DE L'EGO ..... 110
L'AUTOROUTE ..... 115
L'AIRE D'AUTOROUTE ..... 122
LA CHAÎNE HÔTELIÈRE ..... 125
LE CENTRE COMMERCIAL ET L'HYPERMARCHÉ ..... 131
LA RUE PIÉTONNE ..... 136
LE VILLAGE TÉMOIN ..... 141

CONCLUSION ..... 155

NOTES ..... 158

BIBLIOTHEQUE DEPARTEMENTALE VENDEE