

CONSOMMATION ET MODES DE VIE

Chroniques du CREDOC

N° 10 – Mai 1986

Le logement au carrefour Des spécialistes perplexes

Jean-Paul Betbèze

On construit aujourd'hui en France moins de 300 000 logements par an, moitié moins qu'il y a dix ans, autant qu'en 1957 et la part du P.I.B. consacrée au logement redevient inférieure à 5 %, comme en 1955. Certes, on peut remarquer que cette situation n'est pas proprement française puisqu'une contraction semblable se manifeste conjointement dans les autres pays développés. Parallèlement, l'évolution a été qualitative : ce ne sont pas les mêmes logements que l'on construit, ni dans les mêmes lieux, ni pour les mêmes familles. Il n'en demeure pas moins que rien n'indique avec certitude que cette tendance va durablement s'inverser, les modèles et scénarios pessimistes se voient régulièrement dépassés. Aussi, pour comprendre et pour prévoir, a-t-il paru intéressant d'aller enquêter auprès d'experts, constructeurs, financeurs, promoteurs, fabricants de matériaux, spécialistes en matière économique ou technique. La démarche est évidemment qualitative, elle ne prétend pas à la rigueur du modèle ou de l'enquête. Elle se propose, à côté des autres moyens d'analyse, de donner un éclairage supplémentaire.

De manière générale, il faut souligner ici à quel point les mots d'inertie, de tradition, de conservatisme ont été prononcés au cours des interviews. Les raisons en sont multiples : l'installateur hésite à prendre des risques dans une conjoncture délicate, l'acquéreur est sensible à la durabilité du produit, le producteur de matériaux de construction préfère rentabiliser ses équipements et n'est assuré ni des réactions des distributeurs, ni de celles des constructeurs.

Rien de surprenant donc si le secteur du logement a surtout réagi à la contraction de son débouché par un aménagement interne du mode de construire, laissant inchangé l'objet construit.

Des réponses qui sont surtout des aménagements internes

Filières : un éventail en fait restreint

Un effort de diversification est notable, qui vise à réduire le monopole de la filière lourde (béton plus tuile). La maison à ossature bois ne recueille ainsi pas d'opposition de principe de la part des

personnes interrogées. Des tentatives sont également entreprises dans le domaine de l'acier, mais elles se heurtent parfois à certains freins de la clientèle, comme à des difficultés de mise en œuvre.

Néanmoins, le parpaing paraît à tous assuré de sa suprématie. Son coût est faible (d'autant que la profession a réagi vis-à-vis d'éventuels concurrents). Il est souple et se voit adopté sans difficultés par le maçon et par le public.

Produits : de l'inertie, mais un certain sens de la rupture

On retrouve évidemment, en matière de produits, ce même sens de la tradition et de la prudence. Mais il s'y ajoute de plus grandes possibilités d'innovation que dans le cas des filières et, surtout, une expertise certaine dans l'art de les faire accepter.

De manière générale, les produits mis en œuvre ne seront pas radicalement nouveaux. Illustrant la politique d'innovation du secteur, ils seront plutôt l'adjonction de produits connus et proposeront d'assurer d'abord un service aussi efficace

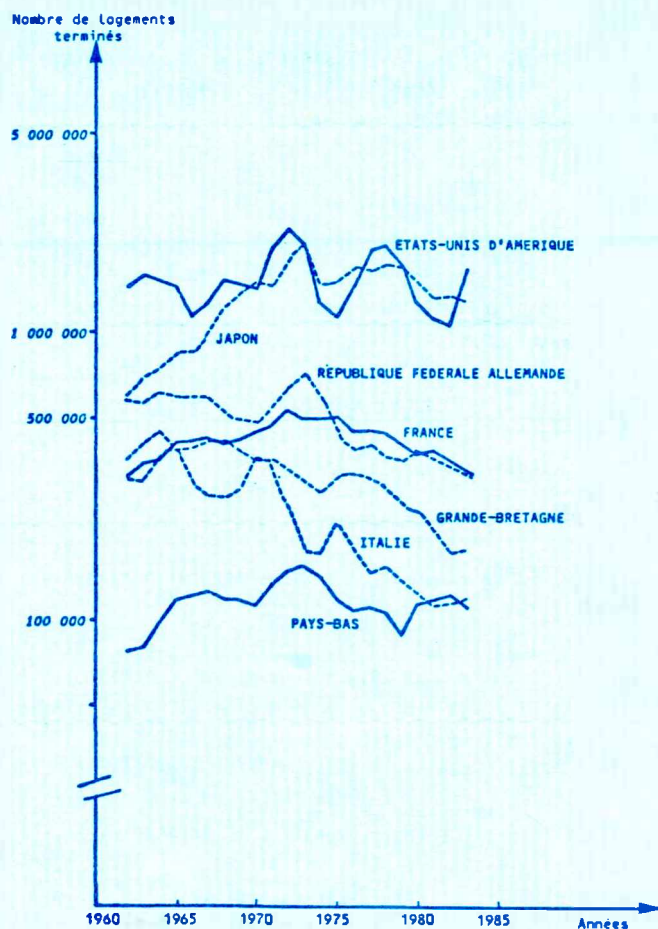
et à coût moindre, notamment par la facilité de pose, et de réduire ensuite le coût d'usage à long terme du bien. Bien évidemment, les réticences à l'innovation s'exercent plus nettement encore pour des produits plus élaborés.

Procédés : vers une reconsidération des corps d'état

La réorganisation des corps d'état semble à bon nombre d'interviewés un problème délicat mais essentiel, car il est tenu pour un des plus importants gisements de productivité. Pour cela, trois écoles se présentent.

– Deux sont extrêmes : la première insiste sur le renforcement des pratiques traditionnelles et met l'accent sur les gains à attendre d'une spécialisation maintenue des corps d'état ; une deuxième au contraire évoque une importante préparation en usine, le terrain n'étant plus guère alors qu'un lieu d'assemblage.

– Une troisième école insiste sur une rectification des frontières entre corps d'état qui consiste à « réfléchir » par produits finis. Le modèle qui paraît le plus répandu revient à diviser l'activité constructive en trois domaines : gros œuvre (maçons et charpentiers), partitions (plâtriers, électriciens et plombiers), finitions.



Source : O.N.U.

Structures : flux et reflux de la sous-traitance

La contraction de l'activité dans le logement, sans égale parmi les autres secteurs, s'est accompagnée d'une refonte des fonctions de production qui, d'après nos rencontres va emprunter plusieurs pistes.

La première vise ainsi à obtenir une réduction de la taille de l'activité à coût minimal, de manière à s'adapter à un marché que l'on considère toujours comme durablement stagnant. Pour les grands groupes, des procédures de filialisation sont mises en œuvre qui permettent de mieux suivre les coûts spécifiques, de « coller » davantage au terrain et de mieux gérer une « image ».

Cette procédure de filialisation peut escorter, deuxième piste, des pratiques plus intenses de sous-traitance. Si certaines petites unités s'y refusent totalement, les grandes unités l'utilisent pour écriéter leurs carnets. Plus encore, on annonce de véritables abandons d'activité : des choix de sous-traitance intégrale s'amorcent, qui peuvent être liés à une image de marque déterminée (« maison de maçon » par exemple) et à un cahier des charges précis. Certains experts se sont en outre fait l'écho du concept de « maîtrise par l'ingénierie » : il leur fait dire que les grandes entreprises du bâtiment pourraient ne plus employer d'ouvriers du bâtiment, mais seulement des cadres, des techniciens, des ingénieurs. Plus sûrement cependant, se développerait une autre piste, autour d'un autre concept, du type « process-habitat ». Il consisterait à faire « remonter vers l'amont » une part importante du savoir-faire, de la conception, de l'organisation intellectuelle du produit, de façon à réduire au minimum le temps nécessaire à son organisation pratique, aux discussions et aménagements sur le chantier. Cette maîtrise, largement informatique, semble être une des tendances importantes de la profession.

Cette nouvelle organisation intellectuelle de l'acte de bâtir conduit également à de nouvelles relations de sous-traitance, d'ordre qualitatif, quatrième voie envisageable. Il ne s'agit plus de modalités à la fois simples et souvent peu amènes, mais, au contraire, d'instaurer des relations de coopération. En théorie, le « partenariat » consiste à réunir plus étroitement le donneur d'ordres à son sous-traitant, le premier connaissant de façon plus précise les coûts de production du second, pour – en contrepartie – le faire participer dès le début aux choix importants. En revanche, pour d'autres experts, se créent peut-être ainsi des formes plus intenses de dépendance car « l'opacité des coûts », qui constitue une notable marge de liberté pour le sous-traitant, aurait tendance à disparaître.

Ce tour d'horizon des réactions du secteur fait d'ores et déjà penser qu'il ne peut pas y avoir, en toute hypothèse, de stratégie unique pour un secteur qui a déjà montré, dans la plasticité de son évolution, à quel point il savait s'adapter à une demande quantitativement modifiée mais le produit demeure comme si la demande était restée qualitativement la même.

Mais, au-delà, une extrême difficulté à ressentir la demande

Il faut noter, en effet, que ce n'est pas un hasard si le secteur a modifié sa structure et non son produit : il maîtrise le premier mais moins bien le devenir du second. Pariant sur le traditionnel, il

pense éviter une difficulté, mais il n'est pas certain que le calcul soit juste à long terme.

Un même plan pour une famille qui change

Est-il sommaire de dire que vendre un logement c'est, en réalité, vendre un prêt étroitement calculé en fonction des revenus de l'acquéreur ? Est-il erroné de penser qu'une telle situation est à la fois problématique et précaire ?

Les entretiens soulignent en effet ce constat : la contrainte de solvabilité est l'élément déterminant dans la construction, et tout est mis en œuvre pour réduire son poids. Mais, au-delà, une certaine difficulté se dessine pour pressentir le devenir du secteur, mesurer les effets des dérèglementations en cours et à venir, et, plus encore, pour prendre en compte les demandes et besoins des ménages. Là même, des contradictions se manifestent.

Les experts reconnaissent que les plans proposés aux ménages montrent une grande stabilité (living, deux à trois chambres...). À l'évidence, une telle configuration connaît des imperfections. Elle correspond en fait à une famille dite « traditionnelle », couple marié et deux enfants, mais qui tend à l'être de moins en moins. Elle est ensuite très fixe et ne rend pas compte de l'évolution de la famille, en particulier des besoins des jeunes enfants au fur et à mesure qu'ils avancent en âge.

Une telle inertie tient à plusieurs causes. Les normes pèsent d'abord, qu'il s'agisse du nombre de pièces, de surfaces minimales... et réduisent la possibilité d'aménagements plus souples, d'autant que les surfaces totales se restreignent. Les nouveaux ménages aspirent en outre, notamment dans le cas d'une promotion sociale, à une structure traditionnelle. Les vendeurs savent enfin qu'ils convaincront d'autant mieux leurs clients s'ils réduisent les tensions d'achat en canalisant les aspirations. De ce point de vue, une présentation restreinte des « modèles éprouvés » sécurise.

Des propositions différentes ont cependant été avancées par les personnes rencontrées. Mais les systèmes modulaires, par exemple, sont peu acceptés par les ménages qui préfèrent des cloisons fixes et les chambres de petite taille se voient souvent critiquées. Les plans continuent donc d'affirmer une grande inertie, même si les tentatives sont faites pour offrir des surfaces plus larges ou plus souples. En réalité, le pari d'évolution porte sur l'acceptation de ces nouveaux produits par de jeunes ménages, moins sensibles au poids des héritages. Il n'en demeure pas moins qu'aucun constructeur ne prend des dispositions vis-à-vis du développement du travail à domicile ou de l'extension de l'informatisation du logement, ni n'envisage de mettre en œuvre des produits spécialisés pour les ménages d'une personne, ou de structure plus complexe...

Du prêt à finir au prêt à porter

Les personnes interviewées se sont souvent décrites (avec humour bien sûr) comme des « faiseurs de divorce » : le choix du logement est en effet le moment d'une forte tension au sein du ménage

car il constitue une confrontation des projets. En outre, le « besoin » de logement est si fort qu'il pousse les familles à la limite de leurs possibilités financières (en location ou en accession). Il n'est pas exagéré de dire, d'après les propos recueillis, que le demandeur sous-estime le plus souvent la dynamique de ses besoins, les effets du vieillissement de ses enfants, l'échéancier des aides à la personne... et qu'il entre souvent à la légère, sous-informé, dans un réseau de contraintes à la fois serré et durable. Et il paraît, toujours d'après les interviewés, qu'assez souvent le vendeur « ressent » comment évoluera la situation.

Dès lors, la structure du produit changeant peu, son coût d'ensemble demeure, ce qui renforce les difficultés de solvabilisation du ménage. Face à cela, les entrepreneurs ont mis en œuvre certains aménagements (réduction des terrains et des surfaces habitables, installations de mezzanines...), ils s'efforcent d'informer le ménage ; d'autres proposent des formules plus radicales.

La forme de l'inachevé, par l'intermédiaire du kit, est ainsi une voie envisagée par certains, mais très critiquée par d'autres. Envisagée, car la « privatisation » des coûts de construction au sein de la famille, qui représente une économie de 20 à 40 000 F, réduit d'autant le prêt complémentaire, qui est relativement le plus cher. Critiquée par d'autres, car il s'agissait d'un abandon de la maîtrise d'ouvrage, d'une procédure d'encouragement au travail noir, voire d'une pratique qui plonge l'accédant dans des difficultés considérables d'ordre technique ou financier, qui touchent en plus une population particulièrement fragile.

L'agrandissable recueille plus de suffrages, non en tant que concept, mais plutôt comme détournement de procédure et de clientèle. Le concept ne convainc pas : les maisons agrandissables ne le seront pas, le terrain l'empêchant ou, plus encore, les ménages ne le voulant pas. En réalité, ce logement de petite taille (48 m² au minimum) permet d'accéder aux conditions réservées aux logements aidés (alors que la surface minimale devrait être de 60 m²) et ne reçoit pas tant les jeunes ménages attendus mais plutôt les personnes âgées.

À l'opposé, certaines personnes interviewées soulignent, de la part de nouveaux ménages, une demande de produits « très finis » qui leur fait préférer des logements très équipés où leur intervention serait donc réduite au maximum.

Comme on le voit, le scénario d'une « demande centrale » moyenne, est bien éloigné du réel.

Du neuf péri-urbain à la place du rénové central

Le système de solvabilisation du logement favorise le logement neuf et conduit le jeune ménage à s'installer en zone péri-urbaine, du fait notamment des coûts fonciers.

Mais rien n'assure que cette procédure corresponde aux souhaits réels des primo-accédants : bien souvent, ils préfèrent les centres-ville animés et bien dotés en services publics. Il faut également noter que la fragilisation des familles (montée du divorce, chômage des jeunes...) se trouve encore accentuée par un tel isolement.

L'idée est ainsi acceptée par certains d'égaliser les conditions d'accès au neuf et à l'ancien. Mais il faut absolument mesurer les effets d'une telle politique : contraction nouvelle de la construction neuve d'abord, nécessité ensuite d'offrir des prestations nouvelles dans la réhabilitation et la rénovation, éventualité enfin d'une évolution beaucoup plus cyclique de la construction, au fur et à mesure que se banaliserait son système de financement.

Au total, ces interviews semblent montrer que les constructeurs ont réalisé une moitié du chemin

dans l'adaptation de leur offre à la demande : cette moitié est interne. Pour la suite, les inadéquations paraissent nettes entre les produits offerts et les dynamiques à moyen et long terme du ménage, notamment son vieillissement, son instabilité, ou la réduction de sa taille. La solvabilisation masque souvent la difficulté, sans la faire disparaître. C'est donc dans une meilleure compréhension de la diversité des demandes, dans un aménagement des produits et des financements que doit aller le logement : cette seconde partie du trajet ne s'annonce pas simple.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Construction, croissance et crise. Réflexions pour une relance ». Granelle J.J. et Pelège M. Editions du Moniteur. Paris, 1985.

« Projet pour l'avenir de la Construction ». Conseil National de la construction. Paris, 1985.

« Rapport de la Commission présidée par J. Niol sur l'évolution des structures familiales et ses répercussions sur l'habitat ». Rapporteur C. Bonvalet Conseil National de l'Habitat, juin 1985.

« Rapport de la Commission présidée par A. Treppez sur la fluidité du logement neuf et du logement existant ». Conseil National de l'Habitat, décembre 1984.

Le logement au carrefour : J.P. Betbèze - Rapport Cre-doc, mars 1986, 195 p.

EN BREF

Familles et exploitations agricoles

Le CERC vient de publier les résultats d'une importante étude sur les familles d'agriculteurs et sur leurs revenus¹. Le premier volume de cette étude est en partie consacré aux facteurs de différenciation des exploitations agricoles.

Les jeunes sur les grandes superficies

Plus les exploitants sont jeunes, plus la taille de leur exploitation est importante : les plus jeunes agriculteurs (25 % seulement ont moins de 45 ans) ont des exploitations de 35 équivalent-hectares de blé en moyenne. A l'opposé, 60 % des agriculteurs de plus de 65 ans vivent sur des superficies inférieures à 5 équivalent-hectares de blé. En effet, faute de successeur potentiel beaucoup d'exploitants âgés démembrent progressivement leur exploitation. Dans le même temps, les jeunes exploitants peuvent s'installer sur des superficies de plus en plus vastes.

Les contrastes de la cohabitation agricole

Lorsqu'ils vivent avec leurs ascendants, les jeunes agriculteurs gèrent des exploitations de taille en général un peu plus modeste que dans le cas contraire. A l'inverse, les agriculteurs plus âgés gèrent des exploitations plus grandes lorsque leurs enfants continuent à vivre auprès d'eux. Ils entretiennent alors beaucoup plus souvent que les autres, l'espoir d'avoir un jour un successeur à la tête de leur exploitation.

Fréquence de la « pluri-activité »

La taille de la famille est deux fois plus élevée sur les exploitations de 100 équivalent-hectares de blé que sur celles de moins de 5 hectares. Il en va de même pour le nombre de personnes de la famille en âge de travailler. Il se produit donc dans l'ensemble un ajustement réciproque entre la taille de l'exploitation et la composition de la famille.

Les personnes d'âge actif sont loin d'être occupées par la seule mise en valeur de l'exploitation familiale. Dans 50 % des familles, au moins un des membres exerce une activité professionnelle non agricole.

Un agriculteur sur 6 est « pluri-actif », assurant à la fois la mise en valeur de son exploitation (généralement de petite taille) et une autre activité professionnelle, le plus souvent salariée.

1. « Les agriculteurs et leurs revenus » - Volume 1 : Familles et exploitations agricoles. - Volume 2 : Composition et emploi des revenus. Documents du CERC N° 78 et 79. Diffusion par la Documentation Française, 29, quai Voltaire - 75340 Paris Cedex 07.

Variation selon la taille économique des exploitations de la répartition par tranche d'âge des exploitants

en %

Taille économique	Age de l'exploitant					
	35 ans et moins	36 à 45 ans	46 à 55 ans	56 à 65 ans	Plus de 65 ans	Ensemble
Moins de 5 ha(eb)	2	9	26	29	34	100
de 5 à 10 ha(eb)	7	16	33	27	17	100
de 10 à 20 ha(eb)	11	16	40	23	10	100
de 20 à 40 ha(eb)	15	22	38	20	5	100
de 40 à 100 ha(eb)	22	26	35	14	3	100
Plus de 100 ha(eb)	21	27	34	12	5	100
Ensemble	11	17	34	23	15	100

Source : enquête CERC - 1978 (ha(eb) : équivalent hectares de blé)